



UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA
MELINA BATISTA TUMELERO

**PROTEÇÃO OU FACILITAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE
REVESTIMENTOS CERÂMICOS PELO ESTADO DE SANTA CATARINA?**

Florianópolis

2012



MELINA BATISTA TUMELERO

**PROTEÇÃO OU FACILITAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE
REVESTIMENTOS CERÂMICOS PELO ESTADO DE SANTA CATARINA?**

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

Professora Beatrice Maria Zanellato Fonseca Mayer, Msc.

Florianópolis

2012

MELINA BATISTA TUMELERO

**PROTEÇÃO OU FACILITAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE
REVESTIMENTOS CERÂMICOS PELO ESTADO DE SANTA CATARINA?**

Este Trabalho de conclusão de curso foi julgado adequado à obtenção do título de Bacharelado em Relações Internacionais e aprovado em sua forma final pelo Curso de Graduação em Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina.

Florianópolis, 18 de junho de 2012.

Professora Orientadora: Beatrice Maria Zanellato Fonseca Mayer, Msc.
Universidade do Sul de Santa Catarina

Professora. Tatiani Leal, Msc.
Universidade do Sul de Santa Catarina.

Professora. Larissa Miguel da Silveira, Msc.
Universidade do Sul de Santa Catarina.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço profundamente aos meus pais, Rogério e Milena, que tanto zelam pela minha felicidade, por sempre me apoiarem nas minhas escolhas, vibrarem minhas vitórias e pela companhia e ensinamentos durante essa jornada.

Ao meu namorado, Nelson, pela sua companhia, naturalidade, lealdade e amor, nos momentos felizes e nos momentos tristes e angustiantes, sempre ao meu lado.

À minha estimada professora e orientadora Beatrice Mayer, por ter se disposto a estar comigo nesse caminho a tanto tempo, esse trabalho não é só meu, sinto que é nosso.

Um agradecimento especial aos meus amigos da Komport e ao meu querido gerente preferido Gilberto Alves por todos os ensinamentos compartilhados, todos os bons momentos que levarei comigo, para mim seremos sempre uma família.

Agradeço ao Sr. Andrey, Franciele e Ramiro por pacientemente fazerem parte das entrevistas deste trabalho e por fazerem os momentos de trabalho muito mais prazerosos, pois além de parceiros eram amigos.

Por fim, agradeço a todos os meus familiares e amigos, pois sem a força de todos eles não conseguiria chegar aonde cheguei.

RESUMO

Existe uma incongruência entre as medidas do governo federal, que aparentemente buscam proteger a indústria brasileira de revestimentos cerâmicos, e as medidas estaduais, que facilitam as importações desses materiais através dos portos catarinenses. Houve mudanças substanciais no último ano, entre elas a solicitação de licenciamento não automático baseado em preço de pauta e aumento do imposto de importação. Diante desse fato, a autora analisa temas peculiares e fundamentais para o desenvolvimento do trabalho, bem como apresenta uma conclusão a sua pesquisa. Esses temas constituem-se em comércio exterior e órgãos intervenientes, importação - considerando o processo como um todo -, tributos incidentes e modalidades encontradas no momento de realizar uma importação, caracterização do setor cerâmico mundial e brasileiro, bem como as medidas protecionistas e facilitadoras que incidem sobre as importações de revestimentos cerâmicos. Para a conclusão da sua pesquisa, a autora baseou-se em coleta de dados primários e secundários, ou seja, inicialmente a coleta de informações se deu por meio de pesquisas bibliográficas, dados estatísticos e fatos expostos através de notícias, e em um segundo momento, foram realizadas entrevistas com duas empresas da área que relatam fatos do cotidiano dos importadores de revestimentos cerâmicos. Após tal análise, é concluído que não existe congruência entre as medidas aplicadas pelo governo federal e pelo governo estadual.

PALAVRAS-CHAVE: Importação, Indústria de revestimentos cerâmicos, Proteção, Facilitação.

ABSTRACT

There is an inconsistency between the measures of the federal government, who apparently seek to protect the Brazilian ceramic tile industry, and state measures that facilitate the import of such materials through the ports of Santa Catarina. There were substantial changes in the last year, including a request for non-automatic licensing staff based on price and increase in import tax. Given this fact, the author analyzes the issues and fundamental to the development of work and presents a conclusion to this research. These themes are in foreign trade and intervenient agencies, import - considering the process as from the start until the end - taxes and terms found when performing an import, characterization of the ceramics sector worldwide and in Brazil, as well as protectionist measures and facilitation in imports of ceramic tiles. For the conclusion of this research, the author relied on collection of primary and secondary data, initially gathering information was through bibliographic searches, statistical data and facts exposed through news, and a second time interviews were conducted with two area companies that report facts lived by the importers of ceramic tiles. After such analysis, it is concluded that there is an incongruence between the measures applied by the federal government and the state government.

KEYWORDS: Import, Industry ceramic tile, protection, facilitation.

LISTA DE SIGLAS

FMI - Fundo Monetário Internacional
IMF – *International Monetary Fund*
GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*
MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL
OMC - Organização Mundial do Comércio
OIC – Organização Internacional do Comércio
SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior
PIB – Produto Interno Bruto
RFB – Receita Federal do Brasil
MF – Ministério da Fazenda
DRF – Delegacia da Receita Federal
IRF – Inspeção da Receita Federal
ALF – Alfândega
BACEN – Banco Central do Brasil
RMCCI - Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais
SECEX – Secretária do Comércio Exterior
RFB – Receita Federal do Brasil
DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior
CAMEX - Câmara de Comércio Exterior
DCTF - Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais
DVA - Declaração de Valor Aduaneiro
CI - Comprovante de Importação
LI – Licenciamento de Importação
DI – Declaração de Importação
ROF – Registro de Operações Financeiras
INCOTERM – Termos Internacionais de Comércio
MANTRA - Manifesto de Trânsito e Armazenamento
TEC - Tarifa Externa Comum
AFRMM - Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante
ULD - *Unit Load Device*
SH – Sistema Harmonizado
ICMS - Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
COMPEX – Programa de Desenvolvimento e Modernização da Economia
PRODEC - Incentivo à instalação e expansão das empresas
PIS – Programa de Integração Social
COFINS – Contribuição Social para Financiamento de Seguridade Social
II – Imposto de Importação
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
TIPI - Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados
SEF – Secretária Estadual da Fazenda
ANFACER - Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimento

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 TEMA E PROBLEMA.....	10
1.2 OBJETIVOS	10
1.2.1 Objetivo geral	10
1.2.2 Objetivos específicos	11
1.3 JUSTIFICATIVA	11
1.4 PROCEDIMENTOS METODÓLOGICOS	12
1.4.1 A metodologia	12
1.4.2 Caracterização da pesquisa.....	12
1.4.3 Teoria para coleta e análise de dados.....	14
1.6 ESTRUTURA DA PESQUISA	15
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	16
2.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	16
2.2 COMÉRCIO EXTERIOR	17
2.3 ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....	19
2.3.1 Órgãos intervenientes.....	20
2.3.2 Órgãos Gestores	20
2.3.2.1 Receita Federal (RF).....	21
2.3.2.2 Banco Central (Bacen).....	21
2.3.2.3 Secretaria de Comércio Exterior (Secex).....	22
2.4 POLÍTICA BRASILEIRA DE IMPORTAÇÃO	24
2.4.1 Panorama Atual do Comércio Exterior Brasileiro	25
2.5 IMPORTAÇÃO.....	28
2.5.1 Habilitação da empresa	28
2.5.2 Classificação fiscal	29
2.5.3 Incoterms	30
2.5.4 Pagamentos internacionais.....	33
2.5.5 Modalidades de pagamento.....	34
2.5.7 Licenciamento de importação	38
2.5.8 Despacho e desembaraço aduaneiro	40
2.6 TRIBUTOS DE IMPORTAÇÃO.....	41
2.6.1 Imposto de importação.....	42
2.6.2 Imposto sobre produtos industrializados	42
2.6.3 Imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços	42
2.6.4 PIS e Cofins	43
2.7 EMBALAGEM.....	43
2.8 ARMAZENAGEM.....	44
2.9 CUSTOS NA IMPORTAÇÃO.....	45
3.1 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO	48
3.2 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CERÂMICO NO BRASIL E NO MUNDO	50
3.3 DESCREVER AS MEDIDAS FEDERAIS APLICADAS NA IMPORTAÇÃO DE REVESTIMENTOS CERÂMICOS NO PERÍODO DE 2007 ATÉ 2011.....	58
3.3.1 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE REVESTIMENTO CERÂMICO POR SANTA CATARINA	61
3.4 MEDIDAS FEDERAIS E DE SANTA CATARINA APLICADAS NA IMPORTAÇÃO DE REVESTIMENTO CERÂMICO DE 2007 ATÉ 2011	63
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	69

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho pretende demonstrar as medidas que são aplicadas pelo governo federal e pelo governo estadual para as importações de revestimentos cerâmicos através de Santa Catarina e pretende demonstrar se essas medidas são congruentes entre si.

Enquanto as importações de porcelanatos chineses aumentaram 4.000% em seis anos, a produção brasileira cresceu apenas 57% no período. O volume importado já é 2,5 vezes maior do que o produzido no país. O maior polo exportador de cerâmicos é a região Sul do estado de Santa Catarina, o qual assiste à queda gradativa das vendas externas. O faturamento das exportações caiu de 40% para 10% da produção. Segundo o presidente do Sindicato das Indústrias Cerâmicas do Sul (Sindiceram), Otmar Müller, a desindustrialização já está ocorrendo no setor (SECRETARIA DO ESTADO DA FAZENDA SC, 2011).

O governo federal então vê esse novo cenário acontecer e precisa proteger a indústria nacional. Com base na Portaria SECEX Nº 10/2010, de 25/07/2011, entrou em vigor um novo tratamento administrativo para as importações de porcelanato, as quais a partir desta data estão sujeitas a licenciamento não automático para fins de acompanhamento estatístico, prévio ao embarque no exterior, com anuência do Decex (Departamento de Comércio exterior) delegada ao Banco do Brasil.

No dia 6 de setembro de 2011 os importadores foram surpreendidos com uma nova medida anunciada pela Camex instituindo o aumento do imposto de importação para o produto em questão, quando alterou-se a alíquota de 12% para 35%. A justificativa para as alterações tarifárias foi o aumento das importações, o que reduz a competitividade da indústria nacional (MDIC, 2011).

Ao mesmo tempo em que essas medidas federais são aplicadas, o governo de Santa Catarina oferece aos importadores que preenchem certos quesitos benefícios fiscais que facilitam e barateiam as importações no estado.

Sendo assim, serão apresentados itens relacionados ao tema e problema de pesquisa, objetivo geral e objetivos específicos, justificativa do estudo e uma breve introdução sobre o comércio internacional, o comércio exterior e os processos de 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.

1.1 TEMA E PROBLEMA

O trabalho a ser elaborado tem como principal tema a importação, cujos tópicos determinantes englobam processos e etapas, custos e tributos, documentação exigida, tratamento administrativo e procedimentos para o desenvolvimento da importação.

Dessa forma, o problema de pesquisa busca responder à seguinte questão: existe congruência entre as medidas aplicadas pelo governo federal e pelo governo estadual para a importação de revestimentos cerâmicos por Santa Catarina? Ou seja, o governo quer proteger ou facilitar as importações de revestimentos cerâmicos por Santa Catarina?

1.2 OBJETIVOS

O objetivo geral e os objetivos específicos, abaixo elencados demarcam o propósito do trabalho e seus delineamentos.

1.2.1 Objetivo geral

Verificar se existe congruência entre as medidas aplicadas pelo governo federal e pelo governo estadual para a importação de revestimentos cerâmicos por Santa Catarina.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Caracterizar o setor de revestimentos cerâmicos no Brasil e no Mundo.
- b) Descrever os processos federais aplicados importação de revestimentos cerâmicos no período de 2007 até 2011.
- c) Apontar as medidas federais e de Santa Catarina aplicadas à importação de revestimento cerâmico de 2007 até 2011.

1.3 JUSTIFICATIVA

Este trabalho tem o intuito de informar aos leitores a respeito do processo de importação e sobre as medidas aplicadas pelo governo federal e estadual sobre as importações de revestimentos cerâmicos no estado de Santa Catarina.

Os estudantes do curso de Relações Internacionais e Comércio Exterior terão a oportunidade de conhecer a estrutura que envolve a importação e quais os impactos que as medidas governamentais possam ter em nível nacional para proteger a indústria interna, a qual, ao mesmo tempo em que é resguardada, é também a maior prejudicada.

A empresa em que o estágio está sendo desenvolvido é a Komport Comercial Importadora S/A, e nessa, a atribuição da acadêmica é relacionada à importação. A empresa tem muito a colaborar com a coleta e fonte de informações e dados para o desenvolvimento do trabalho.

O tema tem uma grande significância à acadêmica pesquisadora pelo fato de ter atuado no ramo de importação dentro do segmento de revestimentos cerâmicos adquiridos por empresas de Santa Catarina.

Por fim, o estudo planeja servir de fonte de pesquisa para os leitores, estudantes e profissionais da área que tenham interesse em conhecer o setor de revestimentos cerâmicos brasileiro.

1.4 PROCEDIMENTOS METODÓLOGICOS

Os itens a seguir têm o intuito de esclarecer aos leitores sobre quais serão os tipos de pesquisas e como eles serão utilizados.

1.4.1 A metodologia

Neste ponto a autora decorre sobre os caminhos que sua pesquisa terá para sua elaboração, seus procedimentos e técnicas usadas.

Para Gil (2002), a pesquisa se dá como um processo formal e sistemático de desenvolvimento de método científico, objetivando o esclarecimento de problemas mediante o uso de procedimentos científicos.

Ruiz (1996, p. 48) conceitua a pesquisa científica como “a realização concreta de uma investigação planejada, desenvolvida e redigida de acordo com as normas da metodologia consagradas pela ciência”.

Conforme afirmam Marcantonio, Santos e Lehfeld (1993), cada pesquisador deve basear-se em técnicas para, assim, gerar dados empíricos.

Tendo isso em vista, o presente estudo divide-se em alguns pontos a fim de responder a sua pergunta de pesquisa e alcançar seus objetivos estipulados.

1.4.2 Caracterização da pesquisa

Este estudo, quanto a sua aplicabilidade, classifica-se em uma pesquisa básica, já que buscará obter um conhecimento ainda não existente, onde não é necessário o seu uso no momento em que a investigação ocorre.

De acordo com Heerdt e Leonel (2007), é também uma pesquisa descritiva, pois analisa, observa, registra e correlaciona aspectos ou variáveis que envolvem fatos ou

fenômenos, sem manipulá-los, ou seja, os fenômenos foram investigados sem a interferência da autora, que apenas procurou descobrir sua relação e conexão com outros.

Quanto à forma de abordagem do problema, caracteriza-se predominantemente como qualitativa. Para Richardson (1999, p. 90), esse tipo de abordagem é “a tentativa de uma compreensão detalhada dos significados e características situacionais apresentadas pelos entrevistados, em lugar da produção de medidas quantitativas de características ou comportamento”.

Levando ainda em consideração essa abordagem, percebe-se que a pesquisa qualitativa leva a uma série de buscas literárias sobre o tema estudado e procura relatar diferentes pontos de vista dos principais autores, e com base nisso, conectar as diferentes ideias apresentadas visando a uma conclusão do autor (OLIVEIRA, 1999).

Quanto aos objetivos, procurou-se recorrer à pesquisa exploratória, descritiva e explicativa. De acordo com Heerdt e Leonel (2007), para a pesquisa exploratória são utilizados levantamentos bibliográficos e documentais para obtenção de conhecimento do estudo selecionado. Segundo Cervo e Bervian, “a pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los” (2002, p. 66). Conforme Gil (2002, p. 42), a pesquisa explicativa busca “identificar os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos”. Neste sentido, essa pesquisa analisa e busca explicar fatos reais e já existentes.

Com relação aos procedimentos adotados na pesquisa, procurou-se utilizar a pesquisa bibliográfica, documental e de levantamento.

Conforme Fachin (2003, p. 125):

A pesquisa bibliográfica diz respeito ao conjunto de conhecimentos humanos reunidos nas obras. Tem como finalidade fundamental conduzir o leitor a determinado assunto e proporcionar a produção, coleção, armazenamento, reprodução, utilização e comunicação das informações coletadas para o desempenho da pesquisa.

Cervo e Bervian (2002) ainda completam que esse tipo de pesquisa visa a explicação de um problema baseado em referências teóricas já publicadas. Nesse sentido, a pesquisa bibliográfica foi realizada por meio da leitura de livros, artigos, relatórios, organizações, organismos nacionais e internacionais, documentos e publicações do setor cerâmico brasileiro. A autora necessitou ainda basear-se em notícias de jornais e sites para a sua fundamentação.

A importância da pesquisa documental, consoante Gil (2002), é diferente da pesquisa bibliográfica, pois se utiliza de materiais que não receberam tratamento analítico. Uma das maiores vantagens na utilização de pesquisa documental consiste no fato de que os documentos representam fonte rica e estável de dados.

1.4.3 Teoria para coleta e análise de dados

Conforme já mencionado, esse trabalho trata-se de uma pesquisa de caráter exploratório e descritivo, portanto, a autora optou por utilizar tanto dados primários, quanto dados secundários, visando assim ao enriquecimento do trabalho com diferentes formas de se aproximar do objeto de estudo. Logo, a coleta de dados se deu da seguinte forma:

- a) Pesquisa bibliográfica baseada em diversos livros e artigos científicos de diferentes autores, além de sites de instituições correlacionados ao assunto.
- b) Pesquisa documental se faz presente neste trabalho por meio de documentos oficiais, documentos publicados pelos órgãos pertinentes deste assunto, bem como, relatórios já realizados reportando os acontecimentos deste tema de pesquisa.
- c) Pesquisa de campo que se deu através de entrevista com duas empresas importadoras de revestimentos cerâmicos de Santa Catarina, reportando o impacto que tais medidas decorrentes dessa pesquisa interferem na prática. Para tal pesquisa, a autora desenvolveu um roteiro de perguntas semiestruturadas visando à evidência dos reais acontecimentos na prática da importação antes e depois das medidas aplicadas pelo governo.

Uma vez com a metodologia de pesquisa estruturada, a autora procede com sua análise.

1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

A primeira limitação desta pesquisa está relacionada ao fato de o tema da pesquisa ser recente. Tendo isso em vista, a obtenção de referências e dados tornou-se um tanto quanto difícil, pois alguns dados não são devidamente informados em endereços oficiais, e sim através de reportagens ou relatos, o que dificulta com relação a sua legitimidade.

A segunda restrição verificada é que o processo de importação compreende várias etapas e ao mesmo tempo engloba diferentes demandas, as quais dependem da realidade e das necessidades específicas de cada empresa e/ou setor.

Por fim, complementando a primeira dificuldade, o tema aqui proposto ainda está em andamento, podendo sofrer mudanças a qualquer momento. O que vem a ser um aspecto positivo, porque sugere novas pesquisas no futuro bem como um complemento da presente pesquisa para a autora.

1.6 ESTRUTURA DA PESQUISA

A divisão da presente pesquisa será dada em quatro partes visando ao entendimento geral e efetivo de seu conteúdo.

O capítulo 1 refere-se aos elementos principais da pesquisa, e é composto pela introdução, seguido do tema e problema, bem como o objetivo geral e os objetivos específicos, a justificativa, os procedimentos metodológicos empregados para a composição da pesquisa, além da sua estrutura.

Na segunda parte da pesquisa é apresentado o capítulo 2, onde há a contribuição bibliográfica de autores, notícias, relatórios e temas pertinentes para a sustentação teórica do presente trabalho.

No capítulo 3 são apresentadas as análises referentes aos objetivos específicos já apresentados pela autora. É a partir deste capítulo que a pergunta de pesquisa objetiva ser respondida e os dados, até então apresentados, serão analisados e comentados.

Já no último capítulo, o 4, com base nos dados analisados a autora apresenta a conclusão de sua pesquisa. Pelo fato de o tema da pesquisa ser atual e de constante

mudança, pesquisas futuras podem vir a complementar o presente trabalho e contribuir para o conhecimento geral que engloba essa área.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para a elaboração do texto abaixo, foram abordados temas referentes às esferas macro-ambientais da importação, por meio dos quais serão destacados os principais pontos e definições do comércio exterior e da própria importação.

2.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL

Nos anos seguintes à segunda guerra mundial, verificou-se o aumento sem antecedentes do comércio internacional, acompanhado de uma melhora do desenvolvimento econômico da maioria das nações. Países que há 60 anos mal conseguiam alimentar sua população são, hoje, forças econômicas cujos habitantes desfrutam de um padrão de vida contemporâneo e cujas empresas fazem negócios no âmbito internacional. O aumento do comércio internacional foi impulsionado pelo conhecimento de que os países se beneficiam, de maneira econômica, com as trocas mútuas e pela noção de que o comércio contribui para o bem-estar da população mundial (DAVID; STEWART, 2010).

A maciça liberalização do comércio e a criação de organizações facilitadoras das transações entre os países são resultantes dos acordos firmados, em 1944, em Bretton Woods, e da atuação das organizações criadas nessa ocasião, tais como o FMI, estabeleceu-se um sistema internacional de pagamento e introduziram-se taxas de câmbio entre moedas estáveis (Fundo Monetário Internacional), o BIRD (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento) tinha como missão financiar os

países devastados durante a segunda guerra mundial, e o GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), este último na condição de acordo (VASQUEZ, 2001).

Em janeiro de 1995 é instituída oficialmente a OMC (Organização Mundial do Comércio), “substituindo” o GATT, a qual tem como principal tarefa aplicar as regras do livre comércio (DAVID, STEWART, 2010).

Nesse contexto é de extrema importância abordar o elemento globalização que se deu entre o término da primeira e o início da segunda guerra mundial. Conceitualmente a globalização é um conjunto de mudanças político-econômicas que a humanidade vem enfrentando. Por meio dela, verificam-se fenômenos tais como: a redução das distâncias e a aproximação das pessoas, as empresas possuindo filiais em inúmeros países, as pessoas procurando dominar mais línguas e conhecer costumes de seus parceiros comerciais, buscando, assim, maior facilidade em outros países, seja nos negócios ou lazer (KEEDI, 2002).

Os fatores que possibilitam essa formação global são (KEEDI, 2002):

- avanço da tecnologia de informação: através da internet e de outros meios é possível saber, em tempo real, como a economia está se comportando e a situação política do outro país; é possível marcar uma vídeo-conferência com alguém que está localizado no outro canto do mundo e é possível fazer compras sem ter que sair de casa;
- necessidade de novos mercados compradores: com a saturação do mercado externo as empresas passam a buscar novos mercados para vender seus produtos;
- necessidade de novos fornecedores: devido à falta de matérias-primas e tecnologia na produção, alguns países buscam outros como fontes de recursos alternativos para suprir suas necessidades.

2.2 COMÉRCIO EXTERIOR

O Comércio Internacional trata das normas e regras mundiais para o comércio mundial como um todo, porém cada país estabelece suas regras e normas próprias em consonância com as estabelecidas internacionalmente. Pode-se dizer então que o comércio exterior está diretamente vinculado à política e regras de um determinado governo, sendo determinado como o Comércio Exterior Brasileiro, por exemplo.

O comércio exterior envolve assuntos de negociação entre países estrangeiros, ou seja, é uma relação comercial praticada entre as nações através tanto da importação quanto da exportação.

De acordo com Segre (2006, p. 1), define-se comércio como:

Comércio são relações de sociedade que implicam necessariamente numa reciprocidade nas atividades de permuta, troca, compra e venda de produtos ou valores. Mercado, negócio e tráfico são sinônimos de comércio.

No ponto de vista de Soares (2004, p. 13), comércio exterior é:

Operação de compra e venda internacional como aquela 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 citada anteriormente, Soares (2004) considera comércio exterior a atividade em que se tornam evidentes os seguintes itens: um contrato de compra e venda internacional (dependente da legislação de mais de um país, sendo assim, é necessário ter-se o conhecimento de direito internacional); envolvimento de mais de um sistema econômico (adquirir uma noção das diferentes taxas de câmbio); mercadoria transportada entre diferentes países (conhecimento de administração e logística para obter sucesso na operação) e transportada além das fronteiras nacionais (analisar o planejamento de marketing, pois está sujeito a um meio ambiente político, cultural, social e econômico).

Essa troca de bens e serviços denominada comércio exterior ocorre por meio das importações e exportações.

Para Keedi (2007, p. 20), “a exportação pode ser de bens ou serviços, entendendo-se a de bens como a transferência de mercadorias entre os países, e os serviços como a venda de assessoria, consultoria, conhecimentos, transportes, turismo etc.”

Entre as vantagens geradas pela exportação, Keedi (2002) cita:

- a) diversificação de mercado, passando a atuar em outros mercados;
- b) aumento da produção e conseqüentemente a geração de novos empregos;
- c) aprimoramento dos recursos tecnológicos para a elaboração dos produtos tais quais os exigidos por mercados mais exigentes;
- d) expansão da empresa;
- e) reconhecimento Internacional do produto.

Atualmente a prática da exportação é bastante relevante tanto para as nações quanto para as empresas. Ela implica entrada de divisas e geração de caixa.

Já entre as vantagens em importar, Keedi (2002) cita:

- a) possibilidade de proporcionar ao país uma maior variedade de produtos;
- b) entrada de novas tecnologias no país;
- c) o preço final da mercadoria pode tornar-se mais competitivo com a importação de matérias-primas e insumos para a fabricação.

A importação abrange a compra de produtos e bens no exterior, porém, é fundamental ter conhecimento das normas comerciais, cambiais e fiscais (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, 2011).

2.3 ESTRUTURA DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

O Brasil tem uma ampla composição para o comércio exterior, onde tem atribuições voltadas para o setor fiscal, cambial e administrativo.

Segundo Maluf (2000, p. 24), a menção feita à sistemática é:

No sentido de ser um conjunto de elementos, entre os quais haja alguma relação, é à disposição das partes ou dos elementos de um todo, coordenados entre si, e que foram uma estrutura organizada.

Com base no que foi decretado e discriminado na Constituição Federal, o Governo tem autonomia e competência para instituir e cobrar impostos, além disso, tem o direito de regulamentar as operações de comércio internacional. Os principais elementos que lhe permitem aplicar essa competência são: Leis, Medidas Provisórias, Decretos-Lei, Portarias, Instruções Normativas e entre outros (MALUF, 2000).

2.3.1 Órgãos intervenientes

Cada país e nação, em decorrência da entrada e saída de mercadorias e do acesso de imigrantes e emigrantes, procura criar instrumentos para proteger a si próprio, aos seus produtos e para continuar a se desenvolver. Com base nisso, elaboraram-se tratados e acordos internacionais e políticas internas (WERNECK, 2006).

De acordo com a citação anterior, o autor Werneck (2006, p. 21) define órgãos intervenientes como:

Nessas políticas encontramos o contingenciamento, a proibição, a restrição e o incentivo à importação ou exportação de certos produtos, os regimes aduaneiros especiais, os procedimentos administrativos internos.

O comércio exterior brasileiro é organizado e regido por instituições governamentais envolvidas no comércio exterior, de uma forma descentralizada, ou seja, não possui nenhum órgão onde seja centralizado os assuntos que envolvem o comércio exterior (RORATTO, 2006).

Essa descentralização ocorre de acordo com a área de competência e responsabilidade, que são: a política do comércio exterior e a política fiscal e financeira.

2.3.2 Órgãos Gestores

Conforme Maluf (2000, p. 41), Órgãos Gestores são “órgãos que irão efetuar os controles e garantir a operatividade do comércio exterior com base nas definições normativas”.

Diante disso, serão expostos os órgãos fundamentais que são gestores do comércio exterior brasileiro: Secretaria da Receita Federal, Banco Central do Brasil e a Secretaria de Comércio Exterior/Departamento de Operações de Comércio Exterior.

2.3.2.1 Receita Federal (RF)

A Receita Federal tem a sua residência em Brasília-DF, na Esplanada dos Ministérios, e a ela “compete assessorar o Ministro de Estado da Fazenda na formulação, execução e acompanhamento da política fiscal e aduaneira à qual compete” BIZELLI, 2001, p. 29).

De acordo com Maluf (2000, p. 41), define-se Receita Federal como:

Órgão do Ministério da Fazenda responsável pelo controle de entrada e saída de mercadorias do país. É responsável pelo desembaraço aduaneiro das mercadorias, bem como pelo estabelecimento da sistemática das operações do comércio internacional.

A função da Receita Federal é supervisionar a prestação da administração tributária federal, regulamentar e aplicar a legislação tributária federal, recolher os tributos, impostos, instituir medidas preventivas de combate ao contrabando (MALUF, 2000).

A Aduana, ou Alfândega, “tem funções tributárias e administrativas. A função tributária consiste na arrecadação dos impostos e a função administrativa consiste no controle da entrada e saída das mercadorias, seja a título definitivo, seja temporariamente” (WERNECK, 2006, p. 22).

2.3.2.2 Banco Central (Bacen)

O Banco Central do Brasil é instrumento do Ministério da Fazenda e tem a responsabilidade de controlar o sistema cambial brasileiro. Entre as suas responsabilidades e atribuições, estão a de controlar o funcionamento do sistema de

movimentação de moeda estrangeira do país, o dever de cumprir e fazer cumprir as disposições que regulam o funcionamento do sistema e as normas demandadas pelo Conselho Monetário Nacional (MALUF, 2000).

Esse órgão gestor foi criado sob forma de autarquia federal pela Lei nº 4.595, de 31/12/64. Para Bizelli (2001, p. 32):

Ao Banco do Brasil compete, entre outras atribuições, emitir moeda-papel e moeda metálica, efetuar o controle dos capitais estrangeiros, promover a colocação de empréstimos internos ou externos como agente do Governo Federal e atuar no sentido do funcionamento regular do mercado cambial, da estabilidade relativa das taxas de câmbio e do equilíbrio no balanço de pagamento.

2.3.2.3 Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

Conforme Werneck (2006, p. 21), A Secretaria de Comércio Exterior – Secex está “vinculada ao Ministério da Indústria, Comércio e Turismo – MICT, onde controla o comércio exterior, normatizando e regulamentando as decisões políticas sobre esse comércio.”

No Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior pode-se encontrar a Secretaria-Executiva da Câmara de Comércio Exterior, cuja principal função compete coordenar o encaminhamento e cumprimento das decisões (BIZELLI, 2001).

Diante do exposto acima, destaca-se a Secretaria de Comércio Exterior – Secex (BIZELLI, 2001, p. 33) à qual cabe: “Assessorar o titular da pasta na formulação, no acompanhamento e na execução da política da respectiva área”.

A Secretaria de Comércio Exterior está sediada em Brasília – DF, na Esplanada dos Ministérios, e segundo Bizelli (2001, p. 33) dentre as principais funções destacam-se:

Emitir licenças de exportação e importação, cuja exigência será limitada aos casos impostos pelo interesse nacional. Exercer, prévia ou posteriormente, a fiscalização de preços, pesos, medidas, classificação, qualidade e tipos declarados nas operações de exportação, diretamente ou em articulação com quaisquer outros órgãos governamentais, ressalvada a competência da administração aduaneira.

O Secex está dividido em cinco departamentos que têm a finalidade de fornecer suporte técnico à Secretaria de Comércio Exterior. São eles: Departamento de Defesa Comercial – DECOM (examinar a procedência e o mérito de petições de abertura de investigações de *dumping*, de subsídios e de salvaguardas, com objetivo de proteger a produção doméstica), Departamento de Negociações Internacionais – DEINT (negociar e promover estudos e iniciativas internas destinadas ao apoio, informação e orientação da participação brasileira em negociações de comércio exterior), Departamento de Política Comercial – DEPOC (propor e acompanhar a execução das políticas e programas de comércio exterior). (BIZELLI, 2001). Em fevereiro de 2010 foi criado o Departamento de Normas e Competitividade – DENOC (ocupa-se das políticas públicas voltadas ao desenvolvimento da competitividade no comércio exterior brasileiro).

Por último e considerado o mais importante dos departamentos listados, o Departamento de Operação de Comércio Exterior – DECEX (elaborar, acompanhar e avaliar estudos sobre a evolução da comercialização de produtos e mercados estratégicos para comércio exterior brasileiro). (BIZELLI, 2001).

O órgão do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

[...] conduz atividades inerentes ao Comércio Exterior, pronuncia-se sobre a conveniência da participação do Brasil em Acordos ou Convênios Internacionais, emite licenças de exportação e importação e controla as operações de comércio exterior (MALUF, 2000, p. 42).

O Decex, subordinado à Secretaria de Comércio Exterior – Secex, manifesta diretamente ou por convênios mantidos com o Banco do Brasil – Bacen, através das agências credenciadas, análise de determinadas operações de comércio exterior. Conforme Bizelli (2006, p. 73), estão sujeitas à verificação desse órgão as seguintes importações:

- A. mercadorias, das quais, em função de aspectos comerciais da própria operação, se exige o exame prévio do preço praticado;
- B. mercadorias, das quais, em função de aspectos comerciais da própria operação, se exige o exame prévio do preço praticado;
- C. bens sujeitos ao exame prévio de similaridade nacional (importações amparadas por benefícios fiscais) – isenção ou redução do Imposto de Importação, inclusive as realizadas pela União, pelos Estados, Distrito Federal e Municípios;

- D. bens sujeitos ao exame prévio de similaridade nacional (importações amparadas por benefícios fiscais) – isenção ou redução do Imposto de Importação, inclusive as realizadas pela União, pelos Estados, Distrito Federal e Municípios;
- E. mercadorias usadas (com exceção, não são autorizadas importações de bens de consumo usados, como é o caso de máquinas, equipamentos, instrumentos e outros bens usados);
- F. produtos sujeitos a procedimentos especiais, em que se enquadram os veículos, máquinas eletrônicas programadas e diamante bruto;
- G. operações sob regime de *drawback*, nas modalidades Suspensão e Isenção, no qual é levado em conta o resultado cambial da operação;
- H. cota tarifária.

2.4 POLÍTICA BRASILEIRA DE IMPORTAÇÃO

O comércio exterior brasileiro teve um grande avanço especialmente no setor importador na década de 1990 por meio das eleições diretas. Esse período ficou conhecido como a “era de Collor”, tendo tomado emprestado o nome do presidente do Brasil da época, que expandiu o comércio exterior brasileiro (LUDOVICO, 2007). Logo surgiram duas frentes em prol da importação, conforme afirma Ludovico (2007, p. 113), “[...] uma delas promoveu a desregulamentação da importação de produtos de consumo do país que estavam suspensos; a outra buscava mudanças na política tarifária, cuja alíquota média de 35% foi diminuída para 20%, como substancial redução de bens de capital, cujas tarifas baixavam para 0% desde que esses bens não fossem fabricados no país”.

Em 1995, a política tarifária passou a ser conduzida pelo consenso dos países, e individualmente ou por cada integrante os setores específicos eram definidos sendo eles os bens de capital e telecomunicação (LUDOVICO, 2007).

Após 1995, quando foi assumido o Acordo Regional Mercosul se fez necessário que as operações de importações fossem controladas pelo governo, surgiu então o Siscomex - Sistema Integrado de Comércio Exterior no ano de 1997. Desse modo, o

governo brasileiro passou a controlar todas as entradas e saídas de mercadorias no Brasil simplificando como o modo de integração do sistema (LUDOVICO, 2007).

Determina-se o Siscomex como uma forma objetiva para o sistema brasileiro. Dessa forma, o Siscomex foi apresentado para desburocratizar as operações, na modernização e padronização, na eliminação de formulários, ajudando, assim, o meio ambiente e oferecendo maior controle de entradas e saídas de mercadorias no país (VAZQUEZ, 2001). Todo importador ou exportador deverá obter um registro de cadastro na SCE – REI – que é a condição básica para recomeço de atuação no comércio exterior. A pessoa física poderá atuar como exportador e importador desde que não efetue prática de comércio e não haja habitualidade (VAZQUEZ, 2001). As importações passaram a ser autorizadas por meio eletrônico, em que o licenciamento automático de importação era feito via Siscomex antes do embarque da mercadoria e logo deferido pelo Decex (VAZQUEZ, 2001).

Ressaltando os aspectos administrativos que antigamente ocorriam, as importações eram feitas anteriormente ao Siscomex através da Cacex e posterior ao Secex, portanto tudo passou a ser controlado antes mesmo de a importação acontecer, e 10% das operações eram analisadas pelo fisco com a presença da efetiva mercadoria através do despacho aduaneiro (MERCOSUL, 2011). Os aspectos financeiros também obtiveram uma grande evolução diante as operações internacionais, pois o dinamismo da rede do sistema Sisbacen em relação ao Siscomex proporcionou uma melhor fusão de informações e agilidade na liberação da mercadoria (MERCOSUL, 2011).

Em relação aos aspectos aduaneiros, tivemos uma série de inovações, sendo uma delas o Siscomex, que foi instalado na importação em 1997, substituindo as declarações, guias e formulários. Deste modo, o Siscomex ainda está em constante atualização para melhor desempenho do sistema de comercio exterior brasileiro (MERCOSUL, 2011).

2.4.1 Panorama Atual do Comércio Exterior Brasileiro

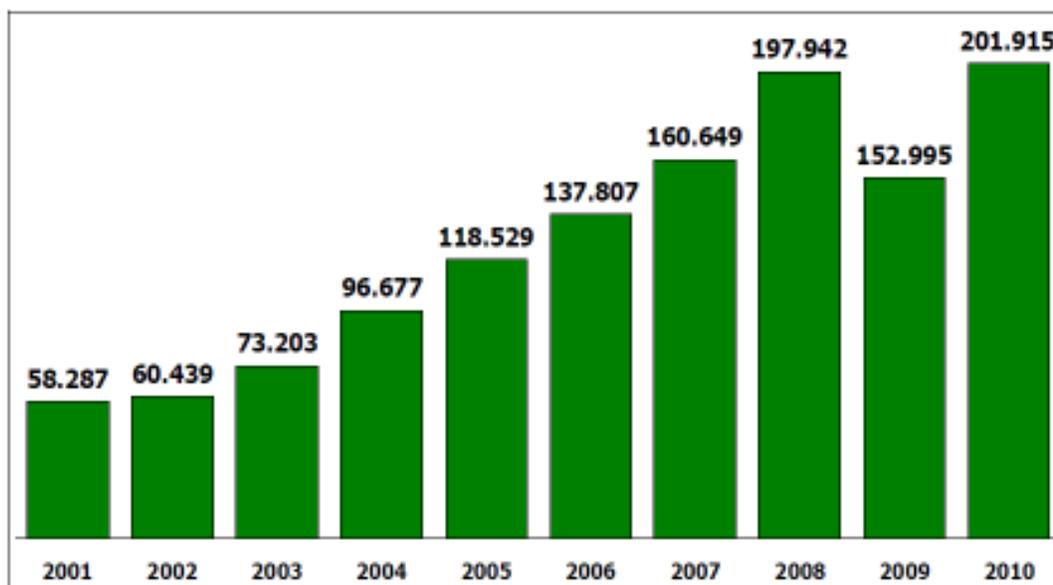
O comércio internacional brasileiro encontrava-se em ritmo positivo nesse começo do ano de 2011. Logo até o mês de julho a balança comercial apresenta um *superavit* de US\$ 1.404 bilhão, girando em torno de US\$ 46.8 milhões diários. Esse

resultado apresenta crescimento de 312,9% a mais que o mesmo período em 2010 (ABTI, 2011).

Nas exportações, os valores alcançaram US\$ 22.972 bilhões, tendo a média diária de US\$ 765.7 milhões, esse valor em relação ao mesmo período em 2010 tem um aumento de 28,4%. Já nas importações no mesmo período estudado o aumento está maior que 22,9%, tornando uma média diária de US\$ 585.1 milhões (ABTI, 2011).

Demonstrando o comércio exterior em 2010, registrou-se um aumento de 36,6% sobre 2009, somando um recorde de US\$ 383.6 bilhões, comparando com 2009, que atingiu US\$ 280.7 bilhões (MDIC, 2011).

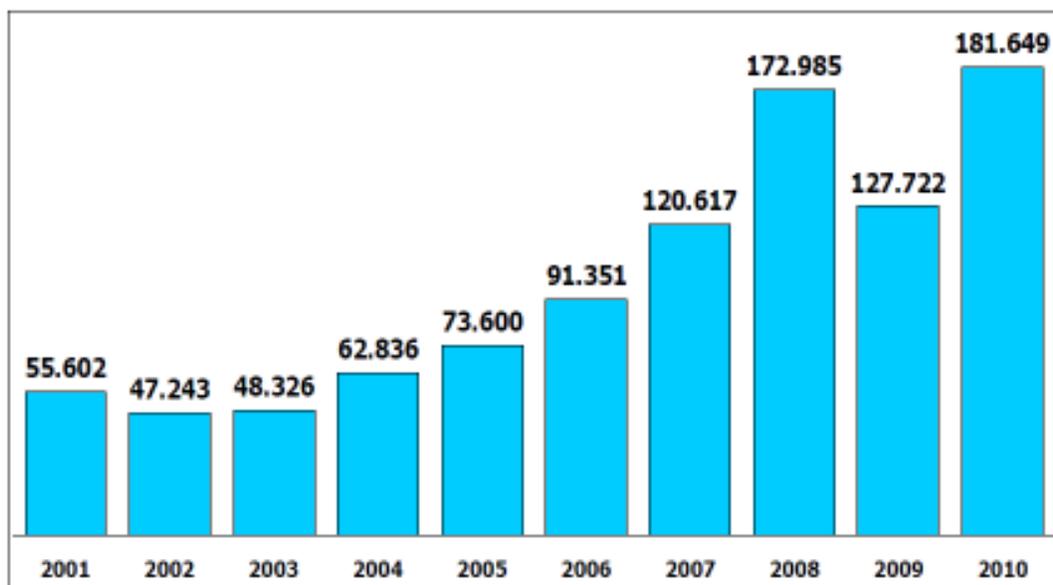
Conforme MDIC (2011), segue abaixo demonstração sobre a evolução da exportação brasileira:



Quadro 1: Evolução das exportações brasileiras.
Fonte: MDIC (2011).

As exportações brasileiras no período de 2001 a 2008 demonstraram um crescimento contínuo, conseqüentemente com a crise mundial em 2008-2009 as exportações em 2009 tiveram um grande declínio quebrando a sequência de recordes que o Brasil exportava. Todavia, em 2010 o Brasil volta a bater recorde de exportação com o valor de US\$ 20.9 bilhões e as importações no valor de US\$ 181.6 bilhões em relação a 2009, logo as exportações apresentaram o crescimento de 32,0% e as importações um crescimento de 42,2% com o reaquecimento da economia (MDIC, 2011).

Conforme o MDIC (2011), abaixo vemos a evolução das importações:



Quadro 2: Evolução das importações brasileiras.
Fonte: MDIC (2011).

Do mesmo modo das exportações, as importações apresentavam um crescimento no período de 2001 a 2008, porém um declínio em 2009. Entretanto, na importação, em relação a matérias-primas apresentam 46,2% da pauta total, e as de bens de capital, 22,6%, demonstrando o vínculo direto de bens de atividade produtiva (MDIC, 2011).

Em relação ao mercado asiático, as vendas aumentaram 39,9%, tornando-se a primeira posição de mercado comprador de produtos brasileiros, passando à frente da União Europeia, que demonstrou aumento de 26,7% (MDIC, 2011).

No ano de 2010, o saldo comercial atingiu US\$ 20,3 bilhões. Essas informações revelam quem sofreu uma retração de 19,8% em relação ao ano de 2009. Isso significa que US\$ 25,3 bilhões, foram gerados pelo aumento das importações em relação às exportações (MDIC, 2011). Comparando com 2009, o Brasil obteve um aumento nas vendas de produtos básicos de 45,3%, já os semimanufaturados cresceram 37,6% e manufaturados, 18,1%. Respondendo com mais da metade, os produtos industrializados corresponderam a 55,7% no ano de 2010 (MDIC, 2011).

Como a importação cresceu muito com o dólar baixo e produtos de qualidade trazidos do exterior, a compra de matéria-prima aumentou 46,2%, demonstrando que a importação está diretamente interligada à atividade produtiva (MDIC, 2011).

2.5 IMPORTAÇÃO

A denominação de importação para Gama e Cortinas (2005) é a entrada de uma mercadoria em um país, procedente do exterior, a qual se configura, perante a legislação brasileira, no momento do desembaraço aduaneiro.

Para Keedi (2007, p. 23), “A importação [...], visa permitir ao país a obtenção das mercadorias que ele não tem condições ou não tem interesse em produzir [...] Através da importação, o país propicia à sua população o alcance dessas mercadorias aparentemente distantes”.

O processo de importação é bastante burocrático e o seu desembaraço envolve certa morosidade. A seguir, serão comentados todos os passos que envolvem o processo de importação, iniciando-se pela habilitação da empresa até o desembaraço aduaneiro, momento em que ocorre a nacionalização da mercadoria importada.

2.5.1 Habilitação da empresa

Segundo a Instrução Normativa IN 650 do ano de 2006 e o ato declaratório executivo COANA número 3, a empresa que deseja importar ou exportar deve ser habilitada na Receita Federal de acordo com o perfil que apresente. A companhia deve encaminhar uma série de documentos para esse órgão de acordo com a jurisdição onde está localizada.

No geral, a empresa somente poderá realizar o despacho aduaneiro através do Siscomex (Sistema de Comércio Exterior). Depois do deferimento do processo de habilitação da empresa importadora, esta recebe uma senha de acesso, e o responsável legal da empresa irá nomear no sistema seus representantes legais (prepostos ou despachantes aduaneiros) perante o Siscomex.

Após a empresa estar habilitada para importar diante da Receita Federal, deve-se realizar a classificação fiscal da mercadoria para fins de obtenção de alíquotas de impostos e viabilidade ou não de importar.

2.5.2 Classificação fiscal

Depois da habilitação da empresa importadora no Siscomex, a empresa habilitada deverá proceder à classificação fiscal das mercadorias que irá importar.

A classificação fiscal é a nomenclatura que se estabelece a cada produto viabilizado para importação e exportação, e é através dela que conhecemos os impostos e tratamentos administrativos incididos no produto/serviço a ser importado. No caso do Brasil, a classificação fiscal corresponde à NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul, podendo ser identificada à respectiva tarifa de importação constante na TEC - Tarifa Externa Comum, sendo esta aplicada somente às importações provenientes de países não membros do Mercosul.

A Tarifa Externa Comum (TEC) tem como objetivo: “Incentivar a competitividade dos Estados Partes e seus níveis tarifários devem contribuir para evitar a formação de oligopólios ou de reservas de mercado” (MDIC, 2011).

Em âmbito internacional, temos o SH (Sistema Harmonizado), que é um método internacional de classificação de mercadorias, composto por seis dígitos. Ele descreve minuciosamente as particularidades que um produto possa apresentar em relação a sua matéria constitutiva, emprego e aplicação.

A NCM é composta por oito dígitos, sendo os seis primeiros dígitos do sistema harmonizado (SH) e os dois últimos específicos da NCM, ordenados da forma apresentada na figura 1.

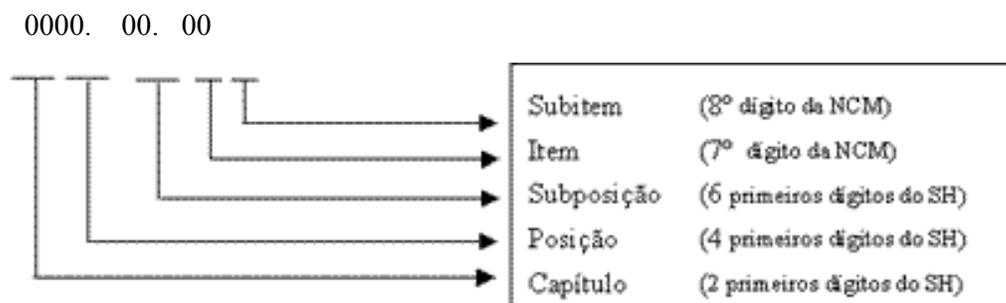


Figura 1 – Composição da NCM.

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Uma vez feita a classificação fiscal das mercadorias, inicia-se então o processo de negociação dos termos de importação dos respectivos produtos, e para tal, a empresa deve utilizar os termos internacionais de compra e venda, como o caso dos *Incoterms*.

2.5.3 *Incoterms*

Os *Incoterms* são termos internacionais de comércio, representados por meio de siglas (três letras), tratando-se efetivamente de condições de venda, pois definem os direitos e obrigações (responsabilidades) mínimos do exportador e do importador quanto aos: fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias (ROCHA, 2001).

Essas condições de venda, em outras palavras, determinam com exatidão a divisão de custos entre o comprador e vendedor, portanto o conhecimento aprofundado de cada termo evita surpresas com custos adicionais e inesperados (LUNARDI, 2001).

Nas modalidades dos *Incoterms* não estão apenas definidas as responsabilidades contratuais dos intervenientes, mas também estabelecidos os termos da ação logística.

Segundo Ratti (2001), a Câmara de Comércio Internacional (CCI) seleciona os *Incoterms* como próprios ao transporte marítimo, fluvial ou lacustre, sendo eles os termos FAS, FOB, CIF, CFR, DES e DEQ. Para todos os meios de transporte, inclusive multimodal, podem ser utilizados os *Incoterms*: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU e DDP.

Os *Incoterms* dividem-se em quatro grandes grupos, de acordo com Maluf (2000):

A. Grupo E

EXW - Ex Works - (no local de produção) a mercadoria é entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor. É considerada uma venda no país de exportação. Este termo representa a menor obrigação do vendedor e o comprador tem que arcar com

todos os custos e riscos envolvidos em coletar a mercadoria nas instalações do vendedor.

B. Grupo F

FAS - *Free Alongside Ship* - (livre no costado do navio) o vendedor cumpre sua obrigação de entregar as mercadorias no porto indicado para embarque. Só pode ser usada no transporte aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre). O comprador tem que arcar com todos os custos e riscos de perda ou avaria da mercadoria, a partir do momento do embarque.

FOB – *Free on Board* - (livre a bordo do navio) o vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando as mercadorias cruzam a amurada do navio, no porto de embarque designado. Só é aplicada para o transporte marítimo ou de cabotagem.

FCA - *Free Carrier* - (transportador livre) o vendedor deve entregar a mercadoria para o transportador indicado pelo comprador, no local determinado. O comprador arca com todas as despesas a partir deste ponto;

C. Grupo C

CFR – *Cost and Freight* - (custo e frete) o vendedor deve pagar os custos e o frete necessário para levar as mercadorias até o porto de destino designado. O risco de perda ou dano às mercadorias é transferido do vendedor ao comprador no momento em que a mercadoria é embarcada. Este termo só pode ser usado para transporte marítimo, fluvial ou lacustre.

CIF – *Cost, Insurance and Freight* - (custo, seguro e frete) o vendedor tem obrigação de arcar com todas as despesas, inclusive seguro marítimo e frete, até a chegada da mercadoria ao porto de destino. Os demais encargos correm por conta do comprador. A condição CIF não é permitida nas importações brasileiras, uma vez que o seguro de transporte internacional de mercadorias importadas deve ser realizado através de seguradoras estabelecidas no Brasil.

CPT – *CarriagePaidTo* - (transporte pago até...) o importador recebe a mercadoria do transportador, contratado pelo vendedor estrangeiro, que proverá o transporte da mercadoria para o país. É de responsabilidade do exportador o pagamento do frete pelo transporte das mercadorias até o destino designado pelo comprador. O risco por perda ou dano, bem como quaisquer despesas adicionais que ocorrerem após as mercadorias serem entregues ao transportador, é transferido do vendedor para o comprador. Este tipo de transporte pode ser realizado por meio ferroviário, térreo, marítimo, cabotagem ou por uma combinação destas modalidades, inclusive o multimodal. O termo CPT exige que o vendedor proceda ao desembaraço das mercadorias para exportação.

CIP – *CarriageandInsurancePaidTo* - (transporte e seguros pagos até...) a entrega da mercadoria se dá no estabelecimento do transportador, que proverá o transporte para o país, e é o pagamento do frete mais o seguro pelo transporte das mercadorias até o destino designado pelo comprador. É similar ao modo CPT, porém neste o seguro também é pago pelo vendedor.

D. Grupo D

DAF - *Delivered At Frontier* - (entregue na fronteira) o vendedor deve entregar a mercadoria no ponto combinado, mas antes da divisa aduaneira do país limítrofe. A partir deste momento, todas as despesas correm por conta do comprador. Pode ser aplicado para qualquer modalidade de transporte, embora o transporte terrestre seja o mais utilizado.

DES - *DeliveredEx-Ship* - (entregue no navio) o vendedor deve colocar a mercadoria à disposição do comprador a bordo do navio, não desembaraçada, no porto de destino designado. O vendedor é responsável por perdas e danos que porventura a mercadoria vier a sofrer durante o transporte até o porto de destino. O desembaraço para importação deve ser providenciado pelo comprador. Esta fórmula deve ser utilizada apenas para transporte marítimo ou de cabotagem.

DEQ - *DeliveredEx-Quay* - (entregue no cais) o vendedor deve entregar a mercadoria ao comprador no cais do porto de destino. É de responsabilidade do vendedor todas as despesas assim como os riscos por perdas e danos até a entrega da mercadoria. Este

termo é somente utilizado para transporte marítimo ou de cabotagem e também requer que qualquer pessoa estabelecida no contrato de transporte encarregue-se de, ou comprometa-se a contratar o transporte ferroviário, rodoviário, marítimo, fluvial ou lacustre ou combinação dessas modalidades de transporte (ROCHA, 2001). Por fim, o comprador realiza o desembaraço aduaneiro para importações e paga todas as formalidades, impostos, taxas e outros encargos – sobre a importação.

DDU – *DeliveredDutyUnpaid* - (entregue direitos não pagos) o vendedor deverá colocar a mercadoria à disposição do comprador, no ponto designado no país de importação. O vendedor assume todas as despesas e riscos envolvidos até a entrega da mercadoria. O comprador será responsável pelo pagamento de taxas e impostos aduaneiros e demais encargos oficiais incidentes na importação e dos custos e riscos do desembaraço. Este termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

DDP - *DeliveredDutyPaid* - (entregue direitos pagos) o vendedor deverá entregar mercadoria no país o comprador, assumindo todas as despesas e obrigações, incluindo os tributos da operação, em local designado pelo comprador. Ao contrário do termo EXW, este termo é o que representa o máximo de obrigações para o vendedor. Este termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

Após definidos os termos de negociação de compra e venda, cabe às partes decidirem sobre a forma ou modalidade de pagamento. Estas diferem das formas usuais do mercado interno, possuindo particularidades também estabelecidas em termos internacionais, como o UCP 600, o qual trata dos créditos documentários, modalidade mais segura para as partes.

2.5.4 Pagamentos internacionais

A compra e venda de moedas estrangeiras não é livre. O mercado cambial é controlado pelo Banco Central do Brasil e operado por estabelecimentos autorizados pelo Banco Central a operar com câmbio (MALUF, 2000).

Todas as operações de compra e venda de moedas estrangeiras, realizadas tanto por uma pessoa física ou jurídica, são formalizadas através de um contrato de câmbio. O contrato de câmbio é o documento que formaliza a operação de câmbio. Nele constam informações relativas à moeda estrangeira que está sendo negociada, a taxa contratada, ao valor correspondente em moeda nacional e os nomes do comprador e do vendedor (SOARES, 2004).

Porém, as importações podem ser realizadas de forma com ou sem cobertura cambial, ou seja, com ou sem pagamento.

Nas importações realizadas com cobertura cambial ocorre a remessa de divisas ao exterior. De acordo com as normas cambiais, o pagamento de importações pode ser a vista ou a prazo. As importações de mercadorias com prazo de pagamento superior a 360 dias sujeitam-se ao registro no Banco Central. Já no pagamento de importações com prazos inferiores, deve ser feita a indicação da forma de pagamento e demais condições acordadas na declaração de importação (SOARES, 2004).

Nas importações realizadas sem cobertura cambial, é inexistente a contratação de câmbio, dessa forma não haverá o pagamento ao exportador e não haverá a necessidade de aquisição de moeda estrangeira. Podemos citar como importações sem cobertura cambial: doações, materiais enviados como empréstimo, teste ou demonstração e as mercadorias destinadas ao entreposto aduaneiro, que posteriormente poderão assumir a característica de importação com cobertura cambial (RATTI, 2001).

2.5.5 Modalidades de pagamento

As modalidades de pagamento no comércio exterior podem ser realizadas em diversas formas, compreendendo o pagamento antecipado, a cobrança, a vista ou a prazo e o crédito documentário ou carta de crédito.

O pagamento antecipado é quando o importador se prontifica a pagar o valor integral da compra antes do embarque. Essa transação envolve um risco muito alto para o importador, uma vez que o exportador pode deixar de remeter a mercadoria, ou até mesmo enviá-la em condições divergentes daquela acordada com o importador (RATTI, 2001).

Na modalidade de pagamento cobrança após o embarque da mercadoria, o exportador contrata um banco em seu país para realizar a cobrança. Para Bizelli e Barbosa (2002), essa condição pode caracterizar duas alternativas:

a) Cobrança a vista - a cobrança a vista consiste na remessa da mercadoria pelo exportador e envio da documentação para o banco que efetuará a cobrança; o importador terá a documentação mediante o pagamento.

b) Cobrança a prazo - a cobrança a prazo ocorre quando o banco do exportador remete os documentos, para desembaraço da mercadoria, e o saque ao banco do importador no exterior e, mediante o aceite por parte do importador, o banco libera a documentação para que o importador desembarace.

A carta de crédito (L/C), também conhecida por crédito documentário, é uma ordem de pagamento ao exportador. Esta é a modalidade de pagamento mais utilizada no comércio internacional pelo fato de oferecer maiores garantias tanto para o exportador como para o importador. Nessa modalidade existe um comprometimento entre os bancos.

Ela ocorre através de um acordo em virtude do qual um banco, atuando como solicitante de um importador, se compromete a efetuar um pagamento a um exportador contra a apresentação de uma série de documentos exigidos dentro de um tempo especificado.

Dessa forma, o banco do importador se obriga a efetuar o pagamento ao banco do exportador mediante o cumprimento de exigências previamente definidas entre as partes. Entre as exigências podemos citar o prazo para embarque da mercadoria, o porto de embarque e de destino, a discriminação da mercadoria, quantidades, embalagens, a permissão ou não para embarques parciais e para transbordo, o conhecimento de embarque, faturas e certificados. O exportador recebe o pagamento se cumprir às exigências impostas pelo importador. Caso haja alguma discrepância entre as exigências do importador e os documentos apresentados pelo exportador, a carta de crédito perde a sua validade (RATTI, 2001).

Um vez definidos os termos de pagamento, o importador deve decidir o melhor modal de transporte, pois da mesma forma que os pagamentos internacionais diferem dos pagamentos no mercado interno, os transportes também possuem suas especificidades, impactando diretamente o custo e a competitividade dos produtos importados.

2.5.6 Logística internacional

A logística internacional consiste na transferência de uma mercadoria de seu ponto de origem, que pode ser a porta da fábrica, a bordo do navio ou na fronteira, transportando-a ao seu destino final.

A logística internacional para Keedi (2007, p. 25) é definida como um “processo permanente de escolha da melhor alternativa de entrega, e que não pode ter modelo, pois o que foi bom ontem não será necessariamente adequado hoje ou amanhã”.

As formas de transporte internacional dividem-se em três sistemas, o aquaviário, que constitui os modos marítimo, fluvial e lacustre; terrestre, que engloba os modos ferroviário e rodoviário; e aéreo.

Cada modal de transporte apresenta vantagens e desvantagens, as quais serão abordadas, considerando-se os modos, marítimo, aéreo e rodoviário.

Transporte marítimo - é o transporte que é realizado nos mares e o seu veículo transportador é o navio, tendo esta capacidade para transportar grandes quantidades de cargas, de qualquer derivação, podendo ser sólidas ou líquidas, soltas ou unitizadas em *pallets* e/ou *containers* (KEEDI, 2007).

Como vantagens do transporte marítimo podem ser citadas, segundo Ludovico (2007):

- baixo custo, em virtude do alto volume de cargas que um navio comporta. Pouco utilizado para cargas com baixo valor agregado;
- pode chegar a grandes distâncias, atravessando continentes;
- disponibiliza diversos tipos de contêineres para os mais variados tipos de cargas.

Para Ludovico (2007), como desvantagens do transporte marítimo, podem ser citadas:

- morosidade no transporte. É considerado o modal mais demorado;
- risco de congestionamento nos portos devido às diversas condições climáticas (chuvas, congelamento das águas);
- embalagem da mercadoria a ser transportada deve ser reforçada, devido ao grande manuseio das cargas;
- necessidade de utilização de outros modais para chegar ao destino final.

Transporte aéreo - O transporte aéreo é o mais novo, surgido no início do século XX. O veículo utilizado é o avião, podendo ser dos mais diversos tamanhos e tecnologias, e sua principal característica é a rapidez.

Como vantagens do transporte aéreo, podem ser citadas, consoante Keedi (2007):

- maior velocidade, permitindo ao importador o atendimento de sua demanda de uma forma rápida;
- menor custo na embalagem, despesas de seguro, e identificação de carga, devido a um menor manuseio;
- pode atender praticamente quase todas as regiões do mundo.

Como desvantagens do transporte aéreo, de acordo com Keedi (2007), podem ser citadas:

- restrito a certa quantidade de cargas, em termos de volume e de peso;
- frete relativamente mais caro diante aos demais;
- limitações a cargas perigosas;
- devem ser utilizados outros meios de transporte para o destino final da mercadoria.

Transporte rodoviário - é aquele realizado em rodovias de diversos lugares, pode ser tanto nacional como internacional. Possui pequena representatividade no comércio exterior brasileiro, porém uma alta importância no transporte interno. Os veículos utilizados são: caminhão, carreta, treminhão e bitrem, que podem ser abertos ou fechados, *trailers* ou plataformas, dependendo da necessidade da carga. Sua principal característica é a capacidade de realizar o transporte porta-a-porta, podendo operar absolutamente sozinho sem o auxílio dos demais meios de transporte.

Ludovico (2007) cita, como vantagens do transporte rodoviário:

- baixo custo do frete;
- serviços porta-a-porta, evitando o manuseio da mercadoria;
- transporte rápido, possibilitando atender as demandas dos compradores;

- maior segurança da carga, devido ao pouco manuseio e à participação de um motorista durante o trajeto, que passa a ser um supervisor da carga;
- menos custo com embalagem e rotulagem.

Como desvantagens do transporte rodoviário, podem ser citadas, conforme Ludovico (2007):

- quantidade limitada de mercadorias;
- não deve ser utilizado a longas distâncias. Até cerca de 200/300 km, podendo ser aceitável até 400/500 km. Após isso, em termos logísticos, considera-se sua utilização inadequada;
- sujeito aos congestionamentos nas estradas, e nos pontos de fronteiras.

Depois de estabelecer o modo de transporte das mercadorias a serem importadas, deve-se iniciar o procedimento de importação, o qual inicia com o licenciamento de importação, podendo ser automático ou não automático, o que implica a anuência dos órgãos responsáveis.

2.5.7 Licenciamento de importação

A finalidade do Licenciamento de Importação é analisar na tabela Tratamento Administrativo do Siscomex quais mercadorias de determinada operação de importação estão sujeitas ao licenciamento, tanto automático quanto não automático (BIZELLI, 2006).

Desde 1996 as importações no Brasil estavam sujeitas à prévia autorização do Decex, por meios da Guia de Importação. Um ano depois, com a introdução do módulo de Importação Siscomex, essa guia de liberação acabou sendo substituída pela Licença de Importação - LI (VIEIRA, 2006).

Vieira (2006, p. 32) conceitua Licença de Importação como:

Documento eletrônico processado pelo Sistema Integrado do Comércio Exterior, utilizado para licenciar as importações de produtos cuja natureza ou tipo de operação está sujeita a controles de órgãos governamentais.

Para obter esse Licenciamento de Importação, é necessário que um importador, ou um representante legal, formule esse licenciamento no programa Siscomex, que transmitirá as informações para a base central, e assim, gerará uma numeração específica. Esta – a mercadoria - permanecerá à disposição do órgão competente para aprovação ou autorização para embarque. O órgão interveniente analisará o Licenciamento de Importação e emitirá um parecer sobre a importação do respectivo produto (VIEIRA, 2006).

A Licença de Importação “abrange informações referentes ao importador, país de procedência, fornecedor, mercadoria e informações adicionais” (VIEIRA, 2006, p. 33).

As importações permitidas compreendem dois tipos de licenciamento, o automático e o não automático.

2.5.7.1 Licenciamento automático

O Licenciamento Automático é o procedimento mais utilizado pelas empresas. Ele é feito automaticamente no exato momento do registro da Declaração de Importação (DI). Essa Declaração de Importação é efetuada através do Siscomex a partir da chegada da mercadoria no país, e tem por objetivo dar início ao Despacho Aduaneiro na Secretaria da Receita Federal (VIEIRA, 2006).

Para Bizelli (2006, p. 67), estão sujeitas ao Licenciamento Automático:

As importações de produtos relacionados no Tratamento Administrativo do SISCOMEX e as efetuadas ao amparo do regime aduaneiro especial de *drawback*. Em relação às mercadorias, além da sua indicação, consta ainda o órgão anuente, mas não é definido, no sistema, se é Licenciamento Automático ou Não-Automático.

De acordo com Bizelli (2001, p.100), as informações “de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal deverão ser prestadas no Siscomex em conjunto com os dados exigidos para a formulação da Declaração de Importação, para fins de despacho aduaneiro da mercadoria”.

2.5.7.2 Licenciamento não automático

O Licenciamento não Automático segue a mesma estrutura do Licenciamento Automático, no qual as mercadorias estão relacionadas no Tratamento Administrativo do Siscomex. Este consta com a recomendação do órgão anuente, que obtém a função de analisar e liberar o exame prévio do licenciamento no procedimento pré-embarque da mercadoria. No Sistema Integrado do Comércio Exterior é possível conseguir informações dos produtos sujeitos a esse tratamento e o órgão envolvido (BIZELLI, 2006).

As mercadorias que compreendem a classificação desse tipo de licenciamento de importação são analisadas e deferidas pelo órgão anuente e também através de autorização para embarque. Sendo assim, o licenciamento deve ser obtido antes do embarque da mercadoria (VIEIRA, 2006).

Segundo Vieira (2006, p. 34), o importador deve:

Prestar informações mais detalhadas sobre o produto que está sendo importado. Geralmente, a Licença de Importação é solicitada antes do desembaraço da mercadoria, mas em determinados casos deve ser solicitada antes do embarque do produto no exterior.

Antes do despacho aduaneiro, a licença é solicitada através das seguintes situações, após o embarque da mercadoria:

- a) importações efetuadas através do regime aduaneiro especial de drawback;
- b) importações sujeitas à anuência do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico;
- c) importações ao amparo dos benefícios da Zona Franca de Manaus e das Áreas de Livre Comércio.

2.5.8 Despacho e desembaraço aduaneiro

O despacho aduaneiro consiste em um processo burocrático e fiscal para a liberação da mercadoria, mediante o pagamento dos tributos federais devidos, no momento de chegada em território brasileiro.

“Despacho aduaneiro de importação é o procedimento fiscal por intermédio do qual o importador desembaraça a mercadoria procedente do exterior, esteja ela ingressando no país a título definitivo ou não” (FARO, 2007, p. 87).

Esse processo tem início com o registro da declaração de importação (DI). Tal documento é emitido através do Siscomex, controlado pela Receita Federal, e nele constam todas as informações relacionadas à mercadoria importada, veículo de transporte, assim como sua identificação, taxa cambial do dia de registro, impostos incidentes na mercadoria, entre outras.

O processo de despacho aduaneiro está sujeito à fiscalização. O Siscomex determina o tipo de fiscalização a ser aplicado, através das parametrizações. Essas são canais a que a mercadoria é destinada, de acordo com Maluf (2000):

- Canal verde: A mercadoria é desembaraçada automaticamente;
- Canal Amarelo: É realizada a fiscalização documental;
- Canal vermelho: É realizada a fiscalização documental e física da mercadoria;
- Canal cinza: Além do exame físico e documental da mercadoria, é realizada a fiscalização de valoração aduaneira, ou seja, a análise do preço praticado, combatendo o sub ou sobre faturamento na importação.

O despacho aduaneiro é concluído com o desembaraço aduaneiro, etapa que nacionaliza a mercadoria importada. O desembaraço aduaneiro culmina com o fim da importação, com a verificação documental e física concluída, os tributos recolhidos, ocorrendo, então, a efetiva nacionalização das mercadorias importadas (FARO, 2007).

Os tributos recolhidos no desembaraço aduaneiro estão especificados nos próximos itens e compõe os custos da importação, foco do presente trabalho.

2.6 TRIBUTOS DE IMPORTAÇÃO

Os tributos são divididos em três espécies: impostos, taxas e contribuições de melhoria. Considerando as operações de comércio exterior de importação, os principais tributos incidentes compreendem o II, IPI, ICMS, PIS, COFINS, entre outras taxas, as

quais incidirão dependendo do modal de transporte utilizado, como AFRMM ou ATAERO (MALUF, 2000).

2.6.1 Imposto de importação

Segundo Ratti (1994), o imposto de importação incide sobre mercadoria estrangeira e tem como fato gerador a sua entrada no território nacional. Este imposto é de competência da união e suas alíquotas são publicadas no diário oficial.

As alíquotas do imposto de importação variam atualmente de 0 a 70%, mas a média é de 14%.

Para saber a alíquota de importação é necessário verificar a NCM correspondente da mercadoria, bem como o país de procedência de mercadoria, pois com alguns países o Brasil possui acordos de preferência tarifária, o que ocasiona uma redução na alíquota de importação até zero por cento.

2.6.2 Imposto sobre produtos industrializados

O imposto sobre produtos industrializados tem como fato gerador o desembaraço aduaneiro de produtos com procedência estrangeira. Esse imposto é calculado mediante a aplicação da alíquota do produto, constante da tabela de incidência do imposto sobre produtos industrializados (TIPI), sobre a base de cálculo do tributo aduaneiro (BIZELLI ; BARBOSA, 1996).

Da mesma forma que o II, o IPI da mercadoria importada é consultado conforme a respectiva classificação fiscal – NCM.

2.6.3 Imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços

A competência desse imposto é dos estados e do distrito federal. É um imposto que varia de estado para estado e de empresa para empresa de acordo com suas peculiaridades.

O artigo 155 da Constituição federal prevê a Incidência do ICMS:

sobre a entrada de bem ou mercadoria importados do exterior por pessoa física ou jurídica, ainda que não seja contribuinte habitual do imposto, qualquer que seja a sua finalidade, assim como sobre o serviço prestado no exterior, cabendo o imposto ao Estado onde estiver situado o domicílio ou o estabelecimento do destinatário da mercadoria, bem ou serviço.

As alíquotas praticadas em operações interestaduais variam de 7 a 12%. Na importação elas se diferenciam de empresa para empresa de acordo com o seu porte.

Uma grande vantagem a considerar é que Santa Catarina oferece o programa Pró-Emprego, que exonera a alíquota de ICMS na importação em sua entrada.

2.6.4 PIS e Cofins

O PIS e a Confins são contribuições cobradas pelo governo federal brasileiro a fim de prover o financiamento da Seguridade Social, e são incididas sobre o valor CIF do produto a ser importado.

A contribuição Cofins, atualmente, é regida pela Lei 9.718/98, com as alterações subsequentes.

Como foco do presente estudo é analisar comparativamente o custo de uma importação normal com o custo de uma importação realizada por entreposto aduaneiro, é necessário abordar a estrutura de custos que comporá o preço do produto importado. Além dos tributos e custo de transporte, incidirão alguns outros itens como embalagem e armazenagem, os quais serão detalhados nos itens subseqüentes.

2.7 EMBALAGEM

Embalagem é a proteção do produto e implica um aumento no custo da mercadoria, não só por conta das diferenças de padrões entre países, mas também do nível de exigência de cada mercado. A empresa precisa adequar-se às preferências do consumidor e às legislações vigentes, seguindo de acordo com a necessidade do produto dependendo de seu conteúdo.

Cortiñas e Gama (2005, p. 26) afirmam que “o nível de resistência da embalagem de manuseio/transporte ou mesmo a possibilidade de ela não ser necessária depende da adoção ou não de processo de unitização. Os equipamentos ou métodos de unitização costumam suprir, parcial ou integralmente, a função de proteção prevista para a embalagem de manuseio”.

A unitização é uma forma de proporcionar uma maior proteção e facilitação do transporte. Ela pode ser realizada através de *pallets*, *containers* e *big bags*.

Verificam-se no quadro 1 as embalagens mais comuns que são utilizadas para o transporte de mercadorias.

Embalagens	Materiais
Caixas	Madeira, papelão, metal, plástico, fibra
Engradados	Madeira
Tambores/Barris	Madeira, metal, plástico, fibra
Fardos	Metal, corda, tiras plásticas
Sacos	Plástico, papel, junta
<i>Pallets</i>	Madeira, plástico

Quadro 1- Embalagens mais comuns utilizadas para transporte.

Fonte: Mendonça e Keedi (1997, p. 139).

2.8 ARMAZENAGEM

Os locais de armazenamento das mercadorias podem ser zonas primárias e secundárias. As zonas primárias são os portos, aeroportos e pontos alfandegados de fronteira, nos quais são gerados custos de armazenagem, dependendo da demora para transferência da mercadoria para a zona secundária. E o restante do território brasileiro é considerado a zona secundária (CORTINAS, 2005).

Para o desfogamento das zonas primárias foram criados pelo governo os portos secos, que anteriormente eram denominados Eadis. São recintos alfandegados de uso público, nos quais são realizadas operações de movimentação de carga, armazenagem e

despacho aduaneiro de mercadorias e de bagagem, sob controle aduaneiro, podendo estar instalado tanto na zona primária como secundária.

As vantagens da utilização dos portos secos são, segundo Ludovico (2007):

- possibilidade de desembaraçar a mercadoria em um local menos congestionado, em menor tempo;
- redução de preço nas tabelas de armazenamento e movimentação;
- redução de custos com aluguel de contêiner e capital de giro;
- possibilidade de empresas fabris instalarem-se nos portos secos, por meio de concessão.

Os custos incidentes na importação já foram descritos, cabendo agora apresentá-los de forma estruturada em tabela, bem como, a respectiva base de cálculo, e mostrar como se forma o preço de importação, o qual servirá de referência na análise de dados do presente estudo.

2.9 CUSTOS NA IMPORTAÇÃO

O presente item aborda os custos incidentes na importação, incluídos o transporte, a embalagem, os tributos e as taxas que incidem no custo final da mercadoria.

Adiante, é possível visualizar todos os custos que envolvem uma importação marítima e aérea. Para entendimento deve estar claro que o Valor Aduaneiro (VA) é o valor da mercadoria a ser importada acrescido de frete e seguro internacional e o THC.

Segundo Paula (2008), os custos incidentes na importação aérea compreendem:

- A. Imposto de Importação: Tributado sobre o Valor Aduaneiro (VA).
- B. Taxa de registro da DI (Declaração de Importação): Conforme Instrução Normativa SRF n 206, de 25 de setembro de 2002, o valor da DI é de R\$ 30,00, mais o valor de R\$ 10,00, referente a cada adição de mercadoria à DI.

- C. PIS: O cálculo do PIS apresenta a seguinte fórmula: Fórmula PIS: $\text{PIS vigente} \times (\text{VA} \times X)$ $X = \frac{1 + \text{ICMS} \times [\text{I.I.} + \text{IPI} \times (1 + \text{I.I.})]}{[(1 - \text{PIS} - \text{Cofins}) \times (1 - \text{ICMS})]}$.
- D. Cofins: O cálculo da Cofins apresenta a seguinte fórmula: Fórmula Cofins: $\text{Cofins vigente} \times (\text{VA} \times X)$ X= fórmula citada anteriormente.
- E. ICMS: O cálculo do ICMS apresenta a seguinte fórmula: Fórmula ICMS= $\frac{[\text{VA} + \text{I.I.} + \text{IPI} + \text{PIS} + \text{Cofins} + \text{Taxa Di}]}{(1 - \text{ICMS}^*)} \times (\text{ICMS}^*)$ *valor em percentagem.
- F. Taxa de emissão de LI: Valores variáveis conforme o tipo de empresa, disponíveis no endereço eletrônico da Agência Nacional de Vigilância Sanitária.
- G. Contrato de câmbio/ Despesas bancárias: Varia de banco para banco.
- H. Desembaraço Aduaneiro: Despesas referentes ao Desembaraço aduaneiro da mercadoria.
- I. Agente de Carga: Despesas com o Agente de Carga.
- J. Embalagem e Unitização: Custos com embalagem e unitização da carga que variam de país para país.
- K. Liberação AWB (*Air Way Bill*): Taxa de liberação do documento aéreo.
- L. Taxa de Armazenagem: Taxa de Armazenagem estabelecida pela INFRAERO. A contar da data de chegada da mercadoria até cinco dias úteis paga-se em média 0,16% sobre o VA; de seis até dez dias úteis paga-se o percentual de 1,5% do VA etc.
- M. Capatazia: Tarifa paga pela movimentação e manuseio da carga no TECA (Terminal de Cargas Áreas). O valor da taxa é de USD 0,25 por quilo, com o valor mínimo de cinco dólares norte-americanos, podendo variar de aeroporto para aeroporto.
- N. ATAERO (Adicional de Tarifa Aeroportuária): De acordo com a lei n 7.920, de 12 de dezembro de 1989, determinou-se a tarifa de 50% sobre as tarifas de armazenagem e capatazia.
- O. Frete Interno: Custo do frete do aeroporto até o depósito do importador, o que varia de lugar para lugar.

Ainda segundo Paula (2008), os custos incidentes na importação marítima são:

- A. Imposto de Importação: Idem a Importação aérea.
- B. Taxa de registro da DI (Declaração de Importação): Idem a Importação aérea.
- C. PIS: Idem a Importação aérea.
- D. ICMS: Idem a Importação aérea.
- E. Taxa de emissão de LI: Idem a Importação aérea.
- F. Contrato de câmbio/ Despesas bancárias: Idem a Importação aérea.
- G. Desembaraço Aduaneiro: Idem a Importação aérea.
- H. Agente de Carga: Despesas com o Agente de Carga.
- I. Embalagem e Unitização: Custos com embalagem e unitização da carga que variam de país para país.
- J. Liberação de B/L (*Bill of Lading*): Taxa de liberação de BL.
- K. AFRMM (Adicional ao frete para renovação da Marinha Mercante): Taxa de 25% sobre o frete +THC.
- L. Armazenagem (EADI): Tarifa de 0,09% sobre o VA podendo variar de porto para Porto.
- M. Armazenagem Porto: Tarifa de 0,16% sobre o VA, no caso de utilização somente do Porto e não o EADI, paga-se 0,26% sobre o VA.
- N. Operacional: Taxas operacionais de movimentação, posicionamento do contêiner, caso necessário.
- O. Transporte do Porto ao Porto seco: Custos de transferência do contêiner do Porto para o Porto seco.
- P. Transporte Interno: Idem a Importação aérea.

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Na primeira etapa deste trabalho foram analisados os dados obtidos através da pesquisa bibliográfica e documental referentes ao tema proposto. Estes dados possibilitaram conhecer e descrever alguns dos conceitos do comércio internacional. Foi possível também verificar como é a estrutura do comércio exterior brasileiro e como é realizado o processo operacional da importação de revestimentos cerâmicos.

Com o embasamento teórico concluído, a autora visa responder aos objetivos específicos da pesquisa para assim chegar ao resultado da pergunta de pesquisa, a qual consiste em verificar se existe proteção ou facilitação nas importações de revestimentos cerâmicos através do estado de Santa Catarina, ou seja, se há congruência entre as medidas adotadas pelo Brasil em âmbito federal e as medidas adotadas por Santa Catarina em âmbito estadual para importação de revestimentos cerâmicos.

A importação de revestimentos cerâmicos foi expressiva a partir de 2004, quando as indústrias de Santa Catarina que produziam revestimentos começaram a importar porcelanato como forma de diversificar sua linha de produtos, uma vez que o porcelanato era um produto novo no mercado. E as referidas empresas ainda não possuíam um parque fabril apto a produzir tal tipo de produto em escala e com preços competitivos. Essas empresas então começaram a importar da China porcelanato, e num primeiro momento o fizeram por intermédio de comerciais importadoras, como foi o caso da Komport. Portanto este relatório foi resultado do estágio realizado na empresa Komport na área de importação de revestimentos cerâmicos, especialmente porcelanatos.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DO LOCAL DE ESTÁGIO

A Komport Comercial Importadora S/A foi fundada no dia 3 de junho 2005, visando suprir a crescente busca de empresas pela importação por conta e ordem de terceiros e por encomenda. Apesar de estar constituída há apenas cinco anos, a Comercial Importadora Komport tem como clientes grandes empresas do sul do Brasil.

Atualmente, opera como importadora para grandes importadores atacadistas e distribuidores do Brasil nos mais variados segmentos. A empresa tem como seus clientes a Schultz, Amanco, Ciser, Malwee, Segalas, Luxcel, Aoliva, Eletric, Guga Kuerten – Louge, Conthey, Cecrisa, Portobello, entre outros.

A Komport é uma das empresas que compõem a *Holding* Komgroup, juntamente com: Komcorp Assessoria Empresarial, Kombo Gestão de Pessoas, Komtop Tecnologia da Informação e a Komlog Importação e Komdelli – empresa de alimentos,

O escritório da matriz localiza-se no centro de Florianópolis, no estado de Santa Catarina, e conta também com filiais em Itajaí, São Paulo e Xangai, na China.

Para compreender o direcionamento da Komport, cabe destacar a missão e a visão da empresa. Tem-se como missão “Proporcionar serviços em Comércio Exterior com qualidade e satisfação para importadores e exportadores, primando pela excelência no atendimento”. Em relação à visão, a empresa aponta como principal fundamento “tornar-se a maior importadora do Brasil em volume de importações.”.

A Komport é equipada com uma equipe de profissionais qualificados e treinados e acata os padrões de exigência. O senhor Alexandre Schaefer é presidente da Komport, especialista em regimes aduaneiros especiais, legislação aduaneira e planejamento tributário, e traz consigo mais de 17 anos de experiência no mercado de comércio exterior.

Atualmente a empresa conta com mais de cinquenta funcionários, entre eles analistas de importação, despachantes aduaneiros, assistentes financeiros e assistentes comerciais. Ou seja, quase todos os cargos que atendam às funções necessárias à condução das atividades de comércio exterior.

A Komport foi desenvolvida para maximizar resultados nas operações de importações para si e para terceiros, e dessa forma, oferece um conjunto de serviços para as mais diversas áreas do comércio exterior, compreendendo desde prospecção de fornecedores internacionais até o despacho aduaneiro. A empresa se destaca pela flexibilidade de negociação e capacidade técnica, gerencial e operacional, resultado da qualidade na prestação dos serviços. Comprova sua vasta experiência no segmento através de consultoria e assessoria individualizada nas importações e exportações, apresentando as melhores alternativas para cada cliente. Porém as atividades de importação são as mais expressivas para a Komport.

A empresa desempenha a prestação de serviços focada no comércio exterior e procura ser eficaz e atenta às mudanças do mercado internacional. Busca se destacar nas mais diversas frentes de negócios, oferecendo aos clientes serviços e soluções em logística integrada.

Dentre os principais serviços prestados pela empresa, pode-se destacar a importação por conta e ordem de terceiros, importação por encomenda, desembaraço aduaneiro, fretes internacionais, fretes nacionais, consultoria e assessoria, fechamento de câmbio, armazenagem e distribuição, exportação, habilitação de importadores e exportadores no RADAR e entreposto aduaneiro. Também oferece o serviço de

prospecção de mercado internacional de produtos para importação, assim sendo, identifica fornecedores dos mais variados produtos com base em amostras ou especificações técnicas apresentadas pelos seus clientes, deste modo, sendo possível efetuar a análise de cadastro, inspeções de fábrica, inspeções de embarque e consolidação de cargas.

Para desempenhar a sua função de importações possui registro na ANVISA, Polícia Federal, IBAMA e no Ministério da Agricultura, estando apta a importar produtos que demandam anuência destes órgãos.

A Komport é mutuária do Regime Especial de Santa Catarina, além de outros regimes, base de vantagens competitivas como redução dos custos de importação proporcionando maior margem real para as empresas que importam por conta e ordem de terceiros ou por encomenda.

Atualmente a Komport realiza em maior número a importação por conta e ordem de terceiros, todavia a empresa adquire maior rentabilidade com as importações por encomenda.

Os negócios internacionais da Komport acontecem com empresas de diversos países, contudo os mercados mais expressivos são: China, Taiwan, Coreia do Sul, Japão, Estados Unidos, Europa e países da América do Sul, como Chile, Peru, Uruguai e Argentina. Desde o início dos benefícios fiscais a Komport atraiu grandes clientes por poder proporcionar aos mesmos um benefício e tratamento diferenciado. O porcelanato havia surgido no mercado brasileiro com grande força e as empresas de revestimentos viram a grande oportunidade de serem agressivas neste mercado através do produto chinês que se tornou ainda mais competitivo pelos incentivos estaduais.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR CERÂMICO NO BRASIL E NO MUNDO

O setor cerâmico é o foco deste trabalho acadêmico, portanto, nesse momento faz-se necessária a sua caracterização, para que se possa compreender onde este setor está situado, mundialmente e nacionalmente, os produtos que são produzidos, os principais produtores mundiais e como esta indústria tem se comportado desde 2007 até os dias atuais.

O setor cerâmico brasileiro é representado pela Anfacer (Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimento), a qual foi fundada em 1984 com o propósito de representar nacional e internacionalmente a indústria brasileira de revestimentos cerâmicos. Representa um setor composto por 94 empresas brasileiras, que operam 117 plantas industriais, em 18 estados da federação. Esse parque fabril emprega mais de 25 mil pessoas e gera em torno de 200 mil empregos indiretos ao longo de sua cadeia produtiva (ANFACER, 2012)..

O Brasil é um dos principais protagonistas mundiais do setor de revestimentos cerâmicos, ocupando a segunda posição em produção e consumo. Os fabricantes brasileiros possuem mais de 90% de seus produtos em conformidade com as normas técnicas internacionais. Exportaram em 2011 para 126 países, localizados em todos os continentes do globo. As empresas associadas à Anfacer são responsáveis por 85% da produção e 95% das exportações brasileiras de revestimentos cerâmicos (ANFACER, 2012).

O segmento de revestimentos cerâmicos unifica a divisão de produtos minerais não metálicos da indústria de transformação, fazendo parte, ao lado de outras indústrias, como as de cerâmica vermelha, sanitários, indústria cimenteira e vidreira, do conjunto de cadeias produtivas que compõem o Complexo da Construção Civil (CERÂMICA INDUSTRIAL, 2010).

Conglomera a produção de materiais no formato de placas empregados na construção civil para revestimentos de paredes, pisos, bancadas e piscinas, em espaços externos e internos, recebendo designações comerciais como pastilha, porcelanato, grés, lajota, piso etc. (CERÂMICA INDUSTRIAL, 2010).

Os produtos da indústria cerâmica, especificamente a do segmento de revestimentos cerâmicos, englobam os seguintes conjuntos de produtos: azulejos, pisos cerâmicos e porcelanatos, nesses sendo incluídas as pastilhas, conforme explicitado na figura 1.

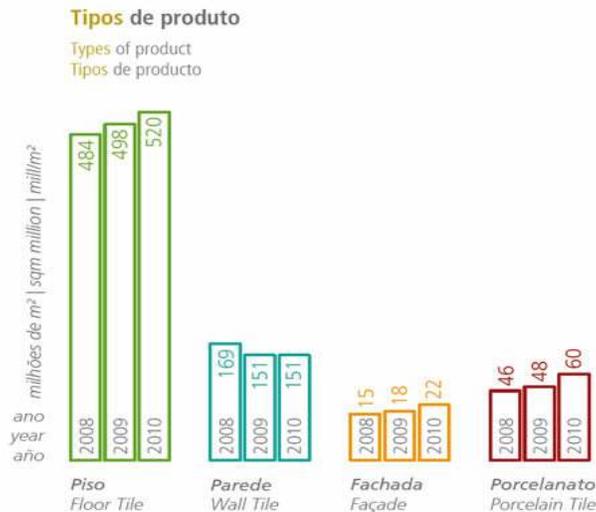


Figura 1: Principais tipos de produtos da indústria cerâmica brasileira de 2008 a 2010.
Fonte: Anfacer, 2012.

As diferenças entre esses produtos devem-se essencialmente aos tipos de matérias-primas usados e ao acabamento final do produto, sendo seus processos de fabricação semelhantes.

Os azulejos são utilizados no revestimento de paredes, os pisos cerâmicos são por definição revestimentos de pisos, as pastilhas são utilizadas para revestimento de paredes, fachadas e pisos, e os porcelanatos, devido a sua alta resistência e durabilidade, são utilizados para áreas de tráfego e fachadas (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CERÂMICA, 1996).

Verifica-se na figura 1 que o produto mais produzido pela indústria cerâmica brasileira é o piso. Isso se deve ao grande crescimento do setor da construção civil no Brasil, por causa do incentivo ao consumo propiciado por programas como Minha Casa Minha Vida, e até mesmo as olimpíadas e outros eventos esportivos que têm impulsionado a demanda por produtos de acabamento.

Atualmente o Brasil é o segundo maior produtor e consumidor mundial de placas cerâmicas, superado, em termos de volume, apenas pelo imenso mercado chinês. Fatores como elevada produtividade, custos baixos de produção, disponibilidade de insumos minerais e energéticos diante de um mercado consumidor em plena expansão, sustentaram, nos últimos 15 anos, o crescimento dessa indústria no país, e que consolidaram dois dos mais importantes *clusters* brasileiros de base mineral – Santa Gertrudes, no estado de São Paulo - SP e Criciúma, no estado de Santa Catarina - SC. A

concentração geográfica é uma característica da indústria produtora de cerâmica (CERÂMICA INDUSTRIAL, 2010).

Considera-se que o setor ceramista na indústria brasileira surgiu através das antigas fábricas de cerâmica vermelha, onde se produziam os tijolos e telhas no século XX. Com a evolução do setor e a necessidade de mercado, essas indústrias começaram a inovar através de produtos inovadores como pastilhas, azulejos e até mesmo o vidro. Na década de 60 esse setor ainda era mais focado no mercado interno, e a produção se concentrava nos estados do sul e sudoeste (GORINI, 1999).

Com o surgimento desses produtos inovadores e tecnologias avançadas, o comércio brasileiro de cerâmica começou a se voltar para a comercialização externa. Com expressivos investimentos no ramo cerâmico através de maquinário importado e mercadorias inovadoras, empresas exportadoras e importadoras tiveram lucros inesperados até o ano de 1999 (GORINI, 1999).

Segundo a Anfacer (2009), a indústria de revestimento cerâmico brasileira era formada por 120 empresas em 2008, tendo uma capacidade de produção de até 650 milhões de m². Os principais pólos de produção brasileira estavam e estão localizados na região de Criciúma, em Santa Catarina, e na região da grande São Paulo, consideradas em Mogi-Guaçu, Cordeirópolis e Santa Gertrudes, conforme demonstrado na figura 2. Esses pólos concentram 64% e 24% das empresas, respectivamente (ANFACER, 2009).



Figura 2: Localização da produção brasileira de algumas indústrias de cerâmica.
Fonte: Cerâmica Industrial, 2010.

A formação industrial da região Sul de Santa Catarina, centrada no município de Criciúma e redondezas, esteve pautada na atividade de extração de carvão mineral até 1970. Com a decadência desta atividade, alguns empresários passaram a investir em outras atividades como a cerâmica, quando surge então o arranjo produtivo de cerâmica naquela região. Ainda que existam registros na região de Imbituba, da instalação de indústrias de louças de azulejos a partir de 1919, foi entre os anos de 1960 e 1970, que a fabricação de revestimentos cerâmicos começou a se desenvolver em Santa Catarina. Foi quando passou de produção manual para uma escala industrial, garantida pela indústria de equipamentos, e a introdução de técnicas de gestão, incluindo o controle de matérias-primas, dos métodos e dos produtos fabricados. Aproveitando-se dos recursos minerais e matérias-primas existentes na região - argila, caulim e quartzo -, esse arranjo

produtivo, surgido nos anos 70, difundiu-se nos anos 80 e passou por uma reestruturação produtiva na década de 90 (SOUZA, 2006).

No pólo de Criciúma, o qual abrange as localidades de Tubarão, Urussanga, Imbituba, Tijucas e Morro da Fumaça, se concentram as maiores empresas nacionais de revestimento cerâmico, que têm como estratégia competitiva, o design, a qualidade e a marca, fabricando revestimento cerâmico através do processo de via úmida. As 17 empresas são responsáveis por cerca de 20% da produção total brasileira. Fora do pólo, mas ainda em Santa Catarina, existe no município de Tijucas outra importante empresa do segmento de revestimento cerâmico.

Assim como as empresas brasileiras, as empresas de cerâmica do mundo também costumam se concentrar em certa região específica, e isso atrai para a região maiores investimentos e maior concentração de tecnologia e mão de obra qualificada. O Brasil possui grandes concorrentes internacionais no setor cerâmico, destacando-se a Itália, a China e a Espanha. A Itália sobressai por sua grande capacidade de tecnologia de ponta, principalmente em equipamentos, sendo o seu ponto forte o *design*, vindo este país a exportar 70% da sua produção. A China, considerada a segunda maior economia mundial, também exporta 70% de sua produção. E a Espanha exporta 50% de sua produção total. O Brasil também tem um bom potencial para ser um dos grandes produtores e exportadores de cerâmica com competitividade no mercado mundial, porém um dos fatores que proporcionam o Brasil de forma mais lenta a chegar nesses objetivos são: a elevada carga tributária e o difícil acesso ao crédito para investimentos (ANFACER, 2011).

Na figura 3 é possível visualizar os maiores produtores mundiais de cerâmica nos anos de 2007 a 2010.

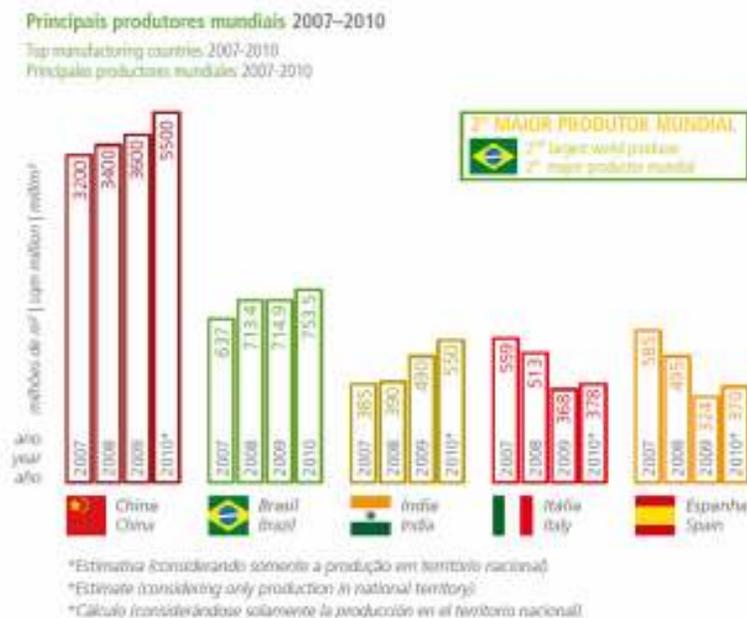


Figura 3. Principais produtores mundiais de cerâmica de 2007 a 2010.
 Fonte: Anfacer, 2011.

A China, como maior produtor de revestimentos cerâmicos do mundo, ocupa grande fatia do mercado internacional por seu preço ser de forte competitividade, por ser o mais baixo, sendo assim adquire maior poder de barganha com os clientes internacionais. Atualmente 95,1% da importação de revestimento cerâmico no Brasil são oriundos da China. Todavia quatro são os países que se responsabilizam por 70% da produção mundial de revestimento cerâmico: Brasil, China, Itália e Espanha (ANFACER, 2011).

A China vem se destacando pelo fato de esse país ser o principal produtor e consumidor no setor cerâmico, em âmbito mundial. Sua participação no mercado mundial é de 31,3%. Em 2000 a China passou o Brasil em relação às exportações, e em 2004 a China já exportava mais de 270 milhões de m² de revestimentos cerâmicos (ANFACER, 2011).

A distinção entre o mercado da China e os demais países de grande escala de produção é a tecnologia diferenciada. Com alta tecnologia, Itália e Espanha oferecem produtos de maior valor agregado, com melhor qualidade e consequentemente preço mais elevado (ANFACER, 2011).

Conforme a Anfacer (2011), em 2011 pode-se destacar que a China era o maior consumidor do mundo de revestimentos cerâmicos, de acordo com a figura 4, a qual demonstra os principais países consumidores deste segmento.

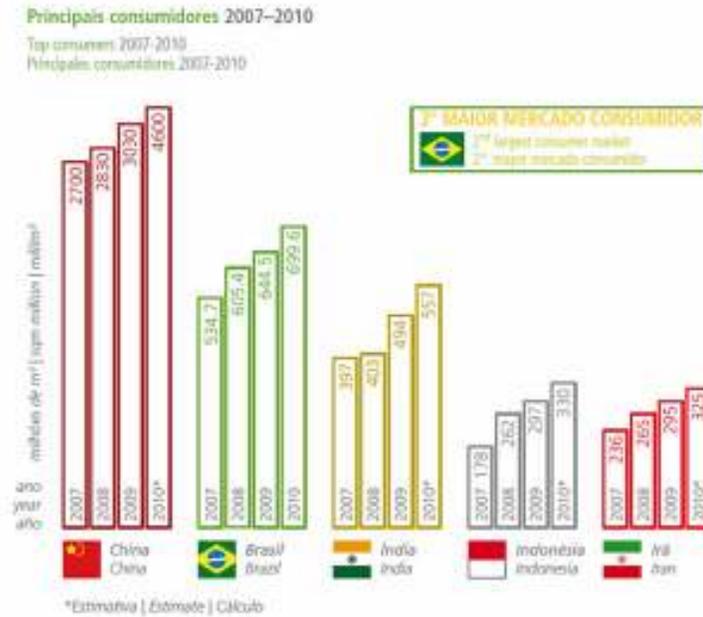


Figura 4: Principais consumidores no ramo cerâmico mundial 2007-2010.
 Fonte: Anfacer, 2012.

Na figura 5, que mostra o mercado interno brasileiro de revestimentos cerâmicos entre os anos de 2001 e 2011, é possível visualizar o posicionamento do Brasil no que se refere a produção e consumo no mercado interno de tal produto:



Figura 5. Mercado interno brasileiro de revestimentos cerâmicos de 2001 a 2011.
 Fonte: Anfacer, 2012.

Observando a figura 5, de acordo com a Anfacer (2011), o Brasil encerrou o ano de 2011 com capacidade instalada de produção de aproximadamente 905 milhões de m² de cerâmicos e com produção de cerca de 802.5 milhões de m². Desse total apenas 8% representam o produto que é tema deste trabalho: o porcelanato não esmaltado

polido, o que equivale a 68,1 milhões de m². Não existem dados estatísticos que indiquem a quantidade total produzida e qual a porcentagem de porcelanato não esmaltado polido produzido. É expressivo o quanto o consumo do brasileiro tem crescido em relação aos produtos do setor cerâmico. Nesse momento em que a China vem se posicionando com seus artigos baratos e de boa qualidade, a indústria brasileira passa a importá-los para complementar o seu mix de produtos e se colocar mais agressivamente no mercado interno. No próximo item serão abordados os procedimentos e medidas impostas para a importação de revestimentos cerâmicos através de Santa Catarina.

3.3 DESCREVER AS MEDIDAS FEDERAIS APLICADAS NA IMPORTAÇÃO DE REVESTIMENTOS CERÂMICOS NO PERÍODO DE 2007 ATÉ 2011

O expressivo aumento das importações brasileiras especialmente provenientes da Ásia intrigou o governo brasileiro e o motivou a analisar os motivos deste aumento das importações e desta reconfiguração na qual o Brasil deixa de ser exportador de revestimentos cerâmicos para se tornar importador.

Conforme mostra a figura 6, foi identificado um grande aumento na importação de revestimentos cerâmicos. De 2007 até 2011, as importações brasileiras de revestimentos cerâmicos pularam de US\$ 16.961.983 milhões FOB¹ para US\$ 211.913.183 milhões FOB. Já a China representou mais de 90% deste fornecimento.

Total da Consulta			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)	Quantidade
01/2007 até 12/2007	16.961.983	64.196.597	3.885.015
01/2008 até 12/2008	41.423.373	130.908.406	7.236.282
01/2009 até 12/2009	54.630.114	181.117.611	9.089.611
01/2010 até 12/2010	123.199.651	412.962.235	19.765.566
01/2011 até 12/2011	211.913.183	693.868.227	34.587.627
01/2012 até 01/2012	36.585.658	51.575.525	2.865.609

Figura 6: Total das importações brasileiras da NCM 6907.90.00 de 2007 a 2012 – Mundo.

Fonte: AliceWeb, 2012.

¹ FOB: Free on board - Nesse termo, a responsabilidade do vendedor, sobre a mercadoria, vai até o momento da transposição da amurada do navio ("ship's rail"), no porto de embarque, muito embora a colocação da mercadoria a bordo do navio seja também, em princípio, tarefa a cargo do vendedor. (<http://www.atlantaaduaneira.com.br/incoterms.html>)

Total da Consulta		
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)
1/2007 até 12/2007	16.413.187	62.231.965
1/2008 até 12/2008	41.006.911	129.510.114
1/2009 até 12/2009	54.246.873	180.187.912
1/2010 até 12/2010	122.472.990	411.584.197
1/2011 até 12/2011	211.030.068	691.155.199
1/2012 até 1/2012	16.455.766	51.342.024

Figura 7: Total das importações brasileiras da NCM 6907.90.00 – China.

Fonte: AliceWeb, 2012.

Conforme as figuras 6 e 7, as importações brasileiras de revestimentos cerâmicos provindas da China representaram 99,58% enquanto que os demais países representam apenas 0,42%. Conclui-se, que o grande parceiro comercial para o Brasil desse produto é a China. Isso se deve ao fato de o produto chinês ser considerado de boa qualidade e ter preço extremamente competitivo.

Ainda analisando as figuras 6 e 7, é notável o aumento das importações no período de um ano. Apenas em janeiro de 2012 foi importado o total do ano inteiro de 2007. Vê-se o aumento acumulado de 1.285% ou seja, o valor negociado aumentou em quase 13 vezes. É possível perceber também o aumento do valor médio do produto chinês, que se tornou mais caro provavelmente devido à demanda mundial e à melhora na qualidade adquirida ao longo do tempo. Mas, mesmo com esses fatores, permanecia sendo um produto extremamente competitivo no mercado, e o Brasil continuava a importá-lo.

Este crescimento não foi percebido nas importações de outros países tradicionalmente produtores de revestimentos cerâmicos, como o caso da Itália e da Espanha. O aumento exponencial das importações brasileiras do produto chinês despertou a atenção do governo brasileiro, que, por esse motivo, começou a se mobilizar para checar os reais motivos que estavam propiciando tal aumento, com o intuito de proteger a indústria nacional, caso fosse constatada alguma discrepância, como uma prática desleal de comércio (*dumping*, por exemplo).

No cenário nacional, a indústria de revestimentos cerâmicos de Santa Catarina era caracterizada como uma indústria majoritariamente exportadora, porém desde 2007 percebe-se que, além de se tornar um grande importador, o setor vem perdendo participação nas exportações mundiais de cerâmica de revestimento. De acordo com a

entrevistada C: “isso aconteceu para suprir a demanda interna de produto e também, devido ao fato de a China ser um forte competidor do Brasil no mercado externo”. A indústria catarinense deixa de produzir o porcelanato localmente por causa do custoso processo de produção, segundo citado pela entrevistada C.

Portanto, o que se percebe é que as empresas ceramistas de Santa Catarina deixam de desenvolver o seu parque industrial nessa área, bem como reduzem sua exportação dos demais produtos de revestimento cerâmico, em detrimento a importação da China, o que possivelmente esteja contribuindo com o problema que começa a incomodar o Brasil, a desindustrialização.

Outro fator que contribui com o aumento das importações de revestimento cerâmico de Santa Catarina e do Brasil é a desvalorização do dólar. Com a frequente oscilação do dólar², a importação está mais favorável que a exportação.

Segundo a figura 9, nota-se que o número das exportações caiu mais de 50% desde janeiro de 2007 até dezembro de 2011. O salto das importações se dá justamente quando o dólar está mais desvalorizado em 2010 e principalmente em 2011 quando o número dobra comparado ao ano anterior, conforme exposto na figura 10.

Total da Consulta			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)	Quantidade
01/2007 até 12/2007	5.657.743	24.176.253	1.138.732
01/2008 até 12/2008	16.775.506	58.422.391	2.777.786
01/2009 até 12/2009	21.106.955	72.842.456	3.392.366
01/2010 até 12/2010	53.021.125	181.033.873	8.489.764
01/2011 até 12/2011	106.406.376	352.302.085	16.764.658

Figura 8: Total das importações catarinenses da NCM 6907.90.00 de 2007 a 2011 – China.
Fonte: AliceWeb, 2012.

Total da Consulta			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)	Quantidade
01/2007 até 12/2007	19.134.957	24.837.700	1.424.396
01/2008 até 12/2008	17.455.479	18.486.732	1.206.564
01/2009 até 12/2009	10.725.815	13.188.079	991.477
01/2010 até 12/2010	11.814.225	12.938.371	713.135
01/2011 até 12/2011	9.571.776	12.137.383	725.169

Figura 9: Total das exportações catarinenses da NCM 6907.90.00 de 2007 a 2011 – Mundo.
Fonte: AliceWeb, 2012.

² O dólar é a moeda comercial utilizada em quase cem por cento das transações internacionais.

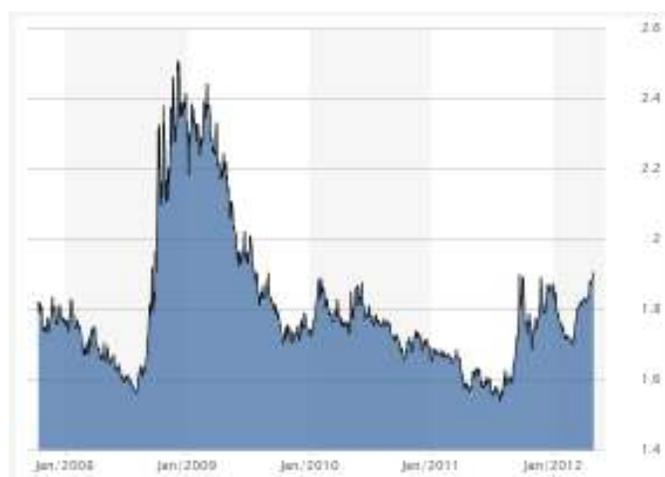


Figura 10: Oscilação da taxa do dólar – Jan/2008 – Jan/2012.
Fonte: Thomson Reuters.

Esse impacto expressivo do aumento das importações, ilustrado na figura 8, pode ser associado também à facilidade da importação através dos portos catarinenses do produto chinês que aparece com um preço atraente e de boa qualidade. Na região catarinense, os números de importação também são impulsionados principalmente em 2007 a partir do início dos benefícios fiscais do estado, que serão descritos no próximo item. Nota-se, ao comparar as figuras 8 e 9, que a situação do estado de Santa Catarina muda completamente de lado: o estado, antes exportador, torna-se um importador de números elevados. Sendo assim, os procedimentos do processo de importação de revestimentos cerâmico serão descritos no próximo item.

3.3.1 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DE REVESTIMENTO CERÂMICO POR SANTA CATARINA

Para ilustrar a conjuntura vivida em Santa Catarina, duas empresas líderes de mercado de revestimentos cerâmicos catarinenses aceitaram responder a um questionário referente às medidas que foram impostas pelo governo em 2011. Dessa maneira também é possível visualizar a situação e os impactos causados pela ótica das próprias empresas.

Fatores como preço, qualidade do produto, condições comerciais, questões cambiais e o benefício fiscal de Santa Catarina foram pontos determinantes que levaram a empresa entrevistada A a iniciar as importações em 2007; já para a empresa B a necessidade de ter um produto forte de entrada com preços competitivos, aliado à necessidade de complemento de produção é que determinaram o começo das importações.

Tendo em vista o alto valor de manutenção de estoques parados, as empresas do ramo de revestimentos cerâmico trabalham com o seu estoque basicamente em movimento, com o pedido recebido e produção finalizada pelo fabricante na China até a sua entrada no centro de distribuição. O que se costuma chamar de *Lead Time*³ gira em torno de 50 dias.

Após postarem seus pedidos e com a produção finalizada, as empresas contratam o frete marítimo que, dependendo do armador, dura em média 40 dias da China até a chegada no Brasil, nos portos de Itajaí ou de Navegantes. Com a chegada da mercadoria no porto, dá-se a presença de carga, que demora um dia nos casos de zona primária e até três dias em casos de zona secundária.

Após presença de carga disponibilizada, é necessário aguardar o depósito do numerário do cliente para a importadora incluir o valor dos impostos e outras despesas de desembaraço como armazenagem, levante e posicionamento de *containers*, entre outros. Com a presença de carga disponível, também é dado entrada no agendamento da vistoria do MAPA (Ministério da Pecuária e Agricultura) - como as cargas vêm em *pallets* de madeira, é necessário vistoriar para verificar a existência de pragas -, e somente após a liberação da carta do MAPA é que será possível carregar a mercadoria.

Uma vez feito o registro da DI, é preciso verificar a parametrização em um dos horários da Receita Federal de Itajaí, que ocorre às 08h00min, 13h30min e 18h00min. Com a DI parametrizada em canal verde e com a carta do MAPA disponível é possível agendar o carregamento. Calcula-se, então, um prazo de 10 dias da data de chegada da mercadoria no Brasil até a sua entrada no estoque da empresa.

O produto já vem embalado em caixas com a marca da empresa pronto para ser distribuído para os consumidores finais, sendo assim não sofre nenhum tipo de modificação para agregar valor. Antes de julho de 2011 essas importações eram sujeitas

³ Lead time: Tempo decorrido entre a adoção de uma providência e sua concretização (ex.: o tempo havido entre a formulação do pedido e o recebimento da mercadoria correspondente). (www.fesppr.br/~possetti/comercio/LEAD%20TIMES.doc)

a licenciamento de importação automático, e o imposto de importação pago pelas empresas ao registrar a declaração de importação era de 12%.

Esse processo de importação se altera a partir do segundo semestre de 2011, quando o setor de revestimentos sofre impactos de medidas tomadas pelo governo federal, que tenta proteger a indústria nacional diante da “invasão” do produto chinês. Em paralelo, o governo estadual dá continuidade à concessão de benefícios fiscais aos importadores de Santa Catarina. As medidas federais e estaduais aplicadas na importação de revestimento cerâmicos serão abordadas no próximo item.

3.4 MEDIDAS FEDERAIS E DE SANTA CATARINA APLICADAS NA IMPORTAÇÃO DE REVESTIMENTO CERÂMICO DE 2007 ATÉ 2011

Com base na Portaria SECEX nº. 10/2010, de 25/07/2011, entra em vigor um novo tratamento administrativo para as importações de produtos classificados na NCM 6907.90.00 (6907 - Ladrilhos e placas – lajes – para pavimentação ou revestimento não vidrados, nem esmaltados de cerâmica: cubos, pastilhas e artigos semelhantes, para mosaicos, não vidrados nem esmaltados, de cerâmica, mesmo com suporte – 6907.90.00 – Outros – onde se enquadram os PORCELANATOS não esmaltados polidos), os quais a partir desta data estão sujeitos a licenciamento não automático para fins de acompanhamento estatístico, prévio ao embarque no exterior, com anuência do Decex (Departamento de Comércio exterior) delegada ao Banco do Brasil.

No dia 6 de setembro de 2011, os importadores foram surpreendidos com uma nova medida anunciada pela Camex instituindo o aumento da alíquota do imposto de importação para o produto na posição tarifária NCM 6907.90.00, de 12% para 35%. A justificativa para as alterações tarifárias foi o aumento das importações brasileiras, o que estava reduzindo a competitividade da indústria nacional. Além da NCM 6907.90.00, aumentou-se também o imposto de importação para outros seis produtos: Pneus de borracha, dos tipos utilizados em bicicletas, Aparelhos de ar-condicionado, do tipo split-system com capacidade inferior a 7.500 frigorias/hora, Partes referentes a unidades condensadoras ou evaporadoras para fabricação de aparelhos de ar-condicionado do tipo split-system com capacidade inferior a 7.500 frigorias/hora, Bicicletas, Barcos a

motor referentes à embarcação de esporte e recreio e Rodas e Eixos Ferroviários (MDIC, 2011).

Perante a Organização Mundial do Comércio – OMC, é permitida essa sobretaxa em alguns produtos, contanto que divulgada publicamente. O Brasil alterou esses produtos na chamada Lista de Exceção, que é realizada a cada seis meses e incluiu tais NCMs. A Camex alega que a Lista de Exceção foi a maneira mais eficaz para atender as exigências do setor no momento.

Além do aumento da alíquota de importação, alteraram-se, drasticamente os procedimentos logísticos do processo de importação de revestimentos cerâmicos, tornando-os extremamente lentos e custosos. Atualmente, faz-se necessário o registro da Licença de Importação - LI antes do embarque da mercadoria no exterior sendo imprescindível o seu deferimento prévio. O tempo de deferimento leva cerca de 8 dias, porém em casos fortuitos como greve bancária (que ocorreu em outubro de 2011 no Brasil), o período de análise da LI chegou a 25 dias, uma vez que era analisada pelo Banco do Brasil.

Outra medida instituída pelo governo federal foi o preço de pauta, os licenciamentos registrados com menos de US\$ 0,50/quilo entram em exigência, sendo necessário alterar o preço da LI o qual será tributado no registro da Declaração De Importação - DI. Multiplicava-se a quantidade de metros quadrados por US\$ 0,5, desta maneira se obtinha o valor com base no preço de pauta, e esse valor era o que deveria constar na DI e sobre o mesmo eram tributados os impostos.

A LI deve ser registrada no Siscomex pelo próprio importador ou seu representante legal com todas as informações da mercadoria em questão e respeitando o preço de pauta da quantidade de metros quadrados por quilograma.

Com base nessas medidas supracitadas - LI não automática, com anuência prévia do Banco do Brasil, aumento do II, preço mínimo de pauta -, verificaram-se entraves para a importação de revestimentos cerâmicos pelas empresas do setor, as quais sofreram grandes prejuízos.

Para a empresa B, com essas mudanças a empresa teve de se adaptar e rever seus processos. Sob o aspecto logístico, pode-se destacar a mudança nos tempos de

embarque, “tivemos de conversar com os exportadores para que os mesmos passassem a aguardar uma autorização até que os licenciamentos fossem deferidos, isto gerou um caos para os fabricantes”. A grande vantagem de algumas indústrias é justamente a produção em grande escala, que, por sua vez, precisa ter embarques imediatos, visto as suas limitações na capacidade de armazenamento. Percebeu-se que a velocidade no deferimento dos LI's era muito inferior à produção diária e novamente foi necessário tomar outra ação, ou seja, autorizaram-se as empresas a embarcar os produtos sem a licença deferida, gerando, com isto, é claro, multas no momento do desembaraço. Já no aspecto financeiro, a reação foi imediata no fluxo de caixa e no custo dos produtos, praticamente dobrou a carga tributária, seja pelo efeito do aumento do imposto de importação ou pelo preço de pauta que se implantou. Com isso, os produtos importados deixaram de ser tão atrativos para as empresas brasileiras, somado ao fato do câmbio que também passou a ser um vilão com a crescente valorização do dólar em 2011. “Nos negócios da empresa o impacto foi imediato, foi necessário rever políticas de preços e a equipe comercial deixou de ter nas mãos produtos com penetração forte no mercado, prejudicando, assim, os resultados individuais bem como da empresa como um todo”, conforme entrevista com a empresa B.

Já a empresa A elencou os principais impactos causados pelas mudanças e exigências nos procedimentos às importações supracitadas, destacando: o aumento do Imposto de Importação representou o maior impacto comercial no tratamento de uma importação, o custo logístico aumentou em virtude do pagamento do licenciamento prévio. O prazo de entrega foi afetado pela demora no deferimento das LIs por causa da burocracia do sistema. O atraso na entrega do produto para o cliente final e a revisão do preço final do produto também foram citados.

No oposto das decisões tomadas pelo governo de federal, desde 2007 as empresas catarinenses podem usufruir de benefícios fiscais concedidos às empresas catarinenses que preenchem certos quesitos como geração de empregos, entre outros.

Coincidência ou não, o início da concessão destes benefícios se dá justamente na época do aumento exponencial das importações de porcelanato pelos portos catarinenses. Tais programas de benefícios fiscais às importações concedidos pelo governo de Santa Catarina às empresas catarinenses, são:

a) Regime DIAT - As empresas instaladas em Santa Catarina podem usufruir de um benefício fiscal obtido por regime especial concedido pelo Diretor de Administração Tributária, chamado de DIAT. O contribuinte que enquadrar-se em tal benefício poderá, na importação e revenda das mercadorias importadas, ter as alíquotas de ICMS reduzidas para 4% e ainda usufruir do diferimento do prazo de recolhimento do ICMS devido por ocasião do desembaraço aduaneiro para a etapa seguinte de circulação da mercadoria promovida pelo importador.

b) Pró-Emprego - No ano de 2007 o governo do estado de Santa Catarina instituiu o Programa Pró-Emprego com o foco de atrair a instalação de empresas no estado, melhorar a competitividade das empresas catarinenses e assim ampliar a geração de emprego e renda. Os benefícios concedidos pelas empresas beneficiárias do Programa, entre outros, é a redução da alíquota do ICMS devido na importação e comercialização dos produtos, resultando numa tributação efetiva de 3% mais 0,4% destinado ao fundo social, em vez da alíquota normal, que pode variar entre 12% e 17%, que hoje são recolhidos pelos demais contribuintes.

c) Artigo 148-a - O artigo 148-a do regulamento de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços de Santa Catarina - RICMS/SC, que foi aprovado pelo Decreto 95/2007, de 28 de fevereiro de 2007, é o maior, em questão de desconto de ICMS, benefício fiscal de Santa Catarina, o qual reduz a alíquota normal de ICMS, que por via de regra é 17%, para 0,42% mais 0,50% de imposto para o fundo social, conforme Portal ICMS.

De acordo com a figura 11, analisando o mercado de Santa Catarina mês a mês com base nas medidas tomadas a partir de julho de 2011, pode-se observar o impacto causado a um mercado que estava crescendo rapidamente. As diminuições das importações passam a ser graduais, porém no primeiro semestre de 2012, conforme figura 12, os números caem bruscamente. Pode-se prever que, com a atual alta do dólar e o regime unificado do ICMS, os números das importações de revestimento cerâmico em Santa Catarina possivelmente continuarão a baixar.

Total da Consulta			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)	Quantidade
06/2011 até 07/2011	14.489.197	47.146.296	2.375.491
07/2011 até 08/2011	25.019.586	79.022.390	3.874.194
08/2011 até 09/2011	28.187.094	92.182.298	4.354.459
09/2011 até 10/2011	21.629.013	69.964.221	3.336.978
10/2011 até 11/2011	22.065.478	64.821.511	2.994.555
11/2011 até 12/2011	21.791.721	67.924.537	3.156.396

Figura 11: Total das importações de Santa Catarina de julho a dezembro de 2011 NCM 6907.90.00.
Fonte: Aliceweb, 2012.

Total da Consulta			
Período	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)	Quantidade
01/2012 até 02/2012	13.891.971	46.968.554	2.176.891
02/2012 até 03/2012	11.809.701	40.345.468	1.867.862
03/2012 até 04/2012	11.318.803	36.759.634	1.695.533

Figura 12: Total das importações de Santa Catarina de janeiro a abril de 2012 NCM 6907.90.00.
Fonte: Aliceweb, 2012.

É importante citar que, conforme entrevistas com as duas empresas, os produtos nunca deixaram de ser produzidos no Brasil. O porcelanato chinês na verdade é um produto com um preço de mercado bastante atraente que entrou no portfólio destas firmas para somar no seu mix de produtos. Para poderem, estas, continuar competitivas no segmento de porcelanatos, o produto chinês é necessário. Porém, de acordo com notícia publicado no jornal Valor Econômico em fevereiro deste ano, duas grandes empresas do setor cerâmico catarinense pararam algumas de suas linhas de produção por algumas semanas devido ao aumento dos seus estoques. Isso ocorreu por dois motivos principais: queda dos lançamentos novos na construção civil nacional na comparação com anos anteriores e o maior uso de porcelanatos chineses nas obras em substituição ao produto nacional.

Em contrapartida, conforme explicado anteriormente, essa entrada massiva de produtos chineses faz com que as empresas deixem de produzir para ser comerciantes, o que pode contribuir para a desindustrialização do setor.

Depois dessa análise, cabe destacar que, apesar de a indústria nacional clamar por proteção, as próprias fabricantes são as importadoras, como forma de complementação de linha de produtos. O produto chinês é mais barato e competitivo que o nacional, e para poder competir no mercado interno essas empresas precisam desse produto que tem se tornado extremamente atraente ao consumidor brasileiro. As empresas sentem que é melhor prejudicar a sua própria produção do que deixar que o concorrente o faça.

Portanto, constata-se uma incongruência entre as medidas federais e estaduais no que concerne à importação de revestimentos cerâmicos por Santa Catarina. Todavia, as incongruências das medidas federais e estaduais foram amenizadas com a instituição da unificação do regime de ICMS. Os três estados que concediam benefícios fiscais, Santa Catarina, Espírito Santo e Goiás, deram início a uma longa guerra fiscal que teve fim neste primeiro semestre de 2012. A partir de janeiro de 2013 o governo federal unificará as alíquotas de ICMS em 4% para os produtos importados. De acordo com entrevista dada ao jornal FOLHA (2012) o ministro da Fazenda, Guido Mantega, aponta que “os três Estados que dão incentivos fiscais para produtos importados devem investir na melhoria da infra-estrutura e não apenas se transformar em corredor de bens estrangeiros”.

O estado de Santa Catarina já pensa no prejuízo que vai ter se as 300 empresas importadoras e diversos setores que se instalaram no estado com o início da concessão de benefícios deixarem Santa Catarina. Conforme publicado no jornal Diário Catarinense (2012), “a transferência delas para outros estados causaria demissão de 18 mil trabalhadores. O problema seria grande em cidades portuárias como São Francisco do Sul, por exemplo, que tem 70% de sua atividade econômica ligada ao porto.”

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo analisar se existe proteção ou facilitação nas importações de revestimentos cerâmicos através do estado de Santa Catarina, avaliando a congruência entre medidas aplicadas pelo governo federal e estadual. Para tal, foi fundamentado teoricamente através de pesquisas bibliográficas o histórico do comércio internacional, bem como os procedimentos de importação no Brasil e os órgãos envolvidos.

Para o alcance deste objetivo geral, foi necessário explorar outros três objetivos específicos que ajudaram a fundamentar esta pesquisa. Primeiramente, com a caracterização do setor de cerâmicos foi possível observar quais são os atuais *players* mundiais, e também como esta indústria se localiza e se comporta dentro do nosso país. Concluiu-se que a China é o grande produtor nesta área, seus produtos entraram no mercado mundial agressivamente, tornado-se também um competidor do produto exportado brasileiro. Notou-se que o estado de Santa Catarina deixou de ser um estado exportador de revestimentos cerâmicos e passou a ser um grande importador desses produtos pelo preço do produto chinês e também pelas facilidades oferecidas pelo estado com a concessão de benefícios fiscais. O consumo brasileiro tem aumentado devido aos investimentos e ao incentivo as moradias populares feitos pelo governo federal.

No segundo objetivo foram descritos os procedimentos aos quais as importações eram submetidas no período de 2007 até 2010, neste momento as importações eram submetidas ao licenciamento automático e a alíquota de imposto de importação era de 12%, além disso, importações feitas através dos portos catarinenses no caso clientes da Komport tinham acesso ao benefício 148-a. Percebeu-se o forte aumento das importações neste momento, o que acendeu o sinal de alerta para o governo federal: a necessidade de proteger, com a “invasão” do produto chinês, a indústria nacional.

Para demonstrar essa proteção federal, no terceiro objetivo foram apontadas as medidas aplicadas à importação de porcelanato no segundo semestre de 2011, sendo elas: o licenciamento não automático com preço de pauta em que o valor instituído foi de US\$0,5 por kilo e o aumento da alíquota de imposto de importação passa a ser de 12% para 35%. Neste momento a empresa viveu um momento de incertezas, não se

sabia ao certo se haveriam novas atitudes a serem tomadas pelo governo federal e até que ponto a indústria brasileira que importa revestimentos cerâmicos sairia prejudicada. Verificou-se que essas medidas surtiram efeito e que a indústria catarinense passou a importar menos. Passou então a revisar as importações caso a caso, o aumento do preço foi repassado ao cliente final que diminui o consumo do produto que tornou-se mais caro.

A autora conclui que não existe congruência entre as medidas aplicadas pelo governo estadual e federal, o diálogo entre esses dois está desalinhado e não existe um caminho único e sim caminhos paralelos e contraditórios. Percebe-se que os interesses individuais prevalecem e a indústria que pede proteção é a mesma indústria que traz centenas de *containers* para os portos de Santa Catarina todos os meses. As empresas agora passarão a competir entre pequenas e grandes pois o valor de ICMS a ser pago será o mesmo, não existirão mais poucas privilegiadas. A empresa Komport irá perder o grande volume que antes fazia parte dos seus negócios e estará buscando novos nichos de mercado já que não poderá mais oferecer os benefícios fiscais para seus clientes. As empresas importadoras de revestimentos cerâmicos do estado irão com certeza diminuir o seu volume e na verdade neste caso, na opinião da autora quem sairá perdendo será o consumidor final que irá pagar um preço mais caro pelo mesmo produto. Apenas agora com a unificação do ICMS é que passa a existir um pouco mais de congruência entre as medidas estaduais e federais.

5 REFERÊNCIAS

ABTI – Associação Brasileira de Transportes Internacionais. Disponível em: <http://www.abti.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1478:brasil-mantem-ritmo-positivo-no-comercio-exterior-em-2011&catid=1:noticias&Itemid=274>. Acesso em: 21 mar. 2011.

ANFACER – Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos. Disponível em: <www.afancer.org.br>. Acesso em: 21 mar.2011

ARNOLD, J. R. Tony. **Administração de Materiais**. São Paulo: Atlas, 1999

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

_____. **Noções básicas de importação**. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda, 2001.

CERÂMICA INDUSTRIAL – Disponível em: < www.ceramicaindustrial.org.br> acesso em: 22 abril. 2011

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002

DAVID, Pierre. **Logística Internacional/** Pierre David, Richard Stewart. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

DIÁRIO CATARINENSE: Disponível em: <<http://diariocatarinense.clicrbs.com.br/sc/economia/noticia/2012/05/governo-reage-a-unificacao-do-icms-mas-sc-ja-perde-primeiras-empresas-3751447.html>>. Acesso em: 29 mai. 2012.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 4. Ed. São Paulo: Saraiva, 2003

FOLHA.COM: Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/poder/1077244-unificacao-da-aliquota-do-icms-preserva-produto-nacional-diz-mantega.shtml>>. Acesso em: 29 mai. 2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GLOSSÁRIO COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.glossarioce.serpro.gov.br/pagina.php>>. Acesso em: 15 set. 2011.

GORINI, Ana Paula Fontenelle . **Cerâmica para Revestimentos**. 1999.

HEERDT, Mauri Luiz. **Metodologia científica e da pesquisa**: livro didático / Mauri Luiz Heerdt, Vilson Leonel. 5. ed. rev. e atual. Palhoça: UnisulVirtual, 2007.

KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior**: Abrindo as primeiras páginas. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

LUDOVICO, Nelson. **Logística Internacional**: um enfoque em comércio exterior ed. ver. atual. São Paulo: Saraiva, 2007.

MALUF, Sônia Nagib. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda, 2000.

MARCANTONIO, Antônia Terezinha; SANTOS, Martha Maria; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Trabalho científico: apresentação formal**. In: _____. Elaboração e divulgação do trabalho científico. São Paulo: Atlas, 1993

MERCOSUL. Disponível em: <http://www.institutomercosul.org.br/?see=cursos&codigo=56>>. Acesso em: 12 mar. 2011.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>>. Acesso em: 1 out. 2011.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 3 out. 2011.

PORTAL ICMS. Disponível em: < <http://www.portalicms.com.br/index.php/2007/Leis/2009/?pag=conteudo&id=1048>>. Acesso em: 20 mai. 2012.

PRÓ EMPREGO. Disponível em: < http://200.19.215.13/legtrib_internet/html/proemprego.htm>

RATTI, Bruno. **Comércio Exterior e Câmbio**. 11 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

RICHARDSON, Roberto Jarry ... (et al). **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

RORATTO, Renato Paulo. **Comércio exterior I**: livro didático. Palhoça: Unisul Virtual, 2006.

ROCHA, Paulo Cesar Alves. **Logística & Aduana**. 3. ed. São Paulo: Yone Silva Pontes, 2008.

RUIZ, João Álvaro. **Metodologia Científica**: guia para eficiência nos estudos. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996

SEGRE, German. **Manual Prático de Comércio Exterior**. 1. ed. São Paulo: Atlas: 2006.

SECRETARIA DO ESTADO DA FAZENDA DE SANTA CATARINA. Disponível em: <<http://www.sef.sc.gov.br>>. Acesso em: 28 out. 2011.

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

VAZQUEZ, José Lopez. **Comércio Exterior Brasileiro** / José Lopez Vazquez. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

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

WERNECK, Paulo. **Comércio Exterior & Despacho Aduaneiro.** Curitiba: Juruá Editora, 2006.

APÊNDICE A – Entrevista com empresa A e B

A presente entrevista foi realizada com funcionários de duas empresas da indústria de revestimentos cerâmicos localizadas em Santa Catarina, essas empresas faziam importações por conta e ordem através da empresa Komport Comercial Importadora S.A., com o intuito de obter informações a respeito da ótica das empresas sobre as medidas dos governos e elaboração do trabalho de conclusão de curso do Curso de Relações Internacionais.

- 1) Quais foram os principais impactos (logísticos, financeiros, comerciais e etc) causados pelas medidas (licenciamento não automático e aumento da alíquota do imposto de importação) tomadas pelo governo brasileiro em 2011 e qual foi o impacto para a empresa ?
- 2) Qual a visão da empresa a respeito da atitude tomada pelo governo?
- 3) A partir das medidas que já existem a empresa acha que o governo pode vir a aplicar novas? Quais foram as atitudes tomadas pela empresa para “driblar” o protecionismo do governo?
- 4) Com as medidas protecionistas impostas pelo governo passa a ser viável a produção interna deste produto ou a importação continuará a ser a medida mais viável?