

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE ACADÊMICA DE EDUCAÇÃO CONTINUADA
MBA EM NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

ADEJALMO MICHELI

IMPORTAÇÃO DA CHINA: MATERIAIS DE FERRAGENS

Porto Alegre

2011

ADEJALMO MICHELI

IMPORTAÇÃO DA CHINA: MATERIAIS DE FERRAGENS

Trabalho de Conclusão de Curso de Especialização apresentado como requisito parcial para obtenção do título de Especialista em Negócios Internacionais, pelo MBA em Negócios Internacionais da Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

Orientador: Prof. Ms. Adroaldo Lazzarotto

Porto Alegre

2011

Dedico este trabalho a todas as pessoas que contribuíram para minha caminhada,
principalmente minha família, em especial minha mãe e a minha esposa.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer a todas as pessoas que através da sua colaboração, possibilitaram a realização deste trabalho:

- Aos meus pais, Revir (in memorian) e Suely, pelo amor recebido, pela educação e apoio incondicional em todos os momentos de minha vida;

- À minha esposa Sandra, pelo amor, carinho, pela paciência e ajuda em todos os momentos que precisei;

- À minha amiga e empresária chinesa Sra. Lucy X. C. Zhao, pela amizade, pelo profissionalismo e pela fundamental ajuda na prospecção dos fornecedores chineses e obtenção das cotações dos produtos objetos deste trabalho;

- Aos meus irmãos, pelo amor e carinho que eles têm por mim;

- Ao meu professor Mestre Adroaldo Lazzarotto, pela amizade, dedicação, atenção e tempo, que foram imprescindíveis para realização deste trabalho;

- Aos meus amigos Valmir Manoel Ferreira de Freitas, Paulo Penna Rey, Carlos Munari, que em todos os momentos que precisei não hesitaram em me ajudar no desenvolvimento deste trabalho;

- À diretoria da empresa Incoterm Indústria de Termômetros Ltda, pelo apoio recebido (Sra. Adriana Scherer, Srs. Andreas Weimer, Germano Scherer e Valmir Manoel Ferreira de Freitas);

- Aos meus amigos do curso MBA (Álvaro Almeida, Felipe A. Ten Caten, Tales Ledur) pela amizade e companheirismo.

RESUMO

A China é um país que por si só chama a atenção e a curiosidade mundial. É um país belo, com uma cultura milenar, com um território gigantesco e com uma enorme população. Tem sido uma grande parceira do comércio exterior brasileiro fornecendo produtos com alta qualidade e com preços competitivos para o Brasil e o para o resto do mundo. Tal condição chamou a atenção do autor para verificar a viabilidade sob o ponto de vista de custo para importar ferramentas manuais elétricas e não elétricas para serem revendidas para os varejistas “casas de ferragens e de materiais de construção” estabelecidas no Estado do Rio Grande do Sul, principalmente na região metropolitana de Porto Alegre. Para isto, o autor criou ficticiamente a empresa atacadista “Ômega Importadora e Comércio de Ferramentas Limitada”. A empresa foi criada para importar e revender estas mercadorias para o varejo. Primeiramente, foram escolhidos os produtos a serem importados. Em seguida, foi realizada a prospecção de mercado e também as solicitações de preços dos produtos junto aos fornecedores chineses. Após, foram feitas estimativas de custos de importação com o objetivo de verificar o custo de cada produto importado (nacionalizado) pela empresa atacadista Ômega. Na seqüência, foram feitas pesquisas de preços com cinco empresas varejistas para saber quanto elas pagam por estes produtos para as empresas atacadistas atuantes no mercado da região metropolitana. E por fim, foram realizadas as comparações dos preços dos produtos importados (nacionalizados) versus os preços dos mesmos produtos revendidos para o varejo. Depois de concluídas todas estas etapas, chegou-se à conclusão que é viável a importação destas ferramentas sob o ponto de vista de custo, ressalvadas as limitações deste estudo. Após a conclusão da viabilidade sob o ponto de vista de custo é apresentado para o leitor, quais os documentos envolvidos numa operação de compra internacional (importação) e os principais procedimentos para a operacionalização da importação. O objetivo principal deste trabalho foi verificar a viabilidade sob o ponto de vista de custo, para isto foi realizada uma pesquisa qualitativa por meio de um estudo de campo. Para conseguir as cotações com os fornecedores estrangeiros, foram feitas pesquisas documentais. Já para saber os preços dos produtos praticados pelos atacadistas foram realizadas entrevistas em profundidade com os cinco varejistas. Para elaboração das estimativas de custos de importação foi feita pesquisa por observação direta. Já para a informação dos documentos envolvidos, bem como informar os principais procedimentos para a operacionalização foram feitas pesquisas bibliográficas.

Palavras-Chave: Importação. Ferramentas manuais elétricas. Ferramentas manuais não elétricas. Atacadistas. Varejistas. Viabilidade. Ponto de vista de custo. Procedimento. Operacionalização.

ABSTRACT

China is a country which has been drawing the worldwide attention and curiosity by itself. It is a beautiful country, with a millennial culture, with a giant territory and an enormous population. It has been a great partnership of Brazilian international business, supplying high quality products and with competitive prices to Brazil and to the rest of the world. Such condition drew the author's attention to verify the feasibility under the cost point of view to import electrical and non-electrical manual tools to be resold to the retailers "hardware and building materials stores" set in the state of Rio Grande do Sul, mainly in Porto Alegre's metropolitan region. For that reason, the author has fictitiously created the wholesaler "Ômega Importadora e Comércio de Ferramentas Limitada". The company has been created to import and resell these merchandises to retail sector. Firstly, the goods to be imported have been chosen. Secondly, a market prospection has been performed and also the products' prices requests along with the Chinese importers. Afterwards, there have been some imports costs evaluations aiming to verify the cost of each imported product (nationalized) by the wholesale company Ômega. Then, there were prices researches with five retail companies in order to learn how much they pay for these products to the wholesale companies which work in the market of the Metropolitan region. And finally, prices comparisons of imported goods (nationalized) have been performed versus the prices of same goods resold to retail sector. After all these steps have been finalized, it was concluded that the import of these tools is viable under the cost point of view, pointing out the limitations of this study. After the feasibility conclusion under the cost point of view it is presented to the reader, which documents involved in an international purchase operation (imports) and the main procedures to the import operation. The main goal of this work was verifying the viability under the cost point of view, for that a qualitative survey has been performed through a field research. In order to obtain the quotations with the foreign suppliers, documental surveys have been performed. In order to know the goods prices practiced by the wholesalers, depth interviews have been performed with the five retailers. For the elaboration of import costs evaluations, it was made a survey through direct observation. For the information of involved documents, as well as to inform the main procedures for the operation, bibliographic surveys have been made.

Key words: Import. Electrical manual tools. Non-electrical manual tools. Wholesalers. Retailers. Feasibility. Cost point of view. Procedures. Operation.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - 4 elementos do composto de marketing.....	18
Figura 2 - Variáveis/atividades dos elementos do Mix Marketing.....	19
Figura 3 - Contêiner de 20 pés – padrão, carga seca	25
Figura 4 - Furadeira de impacto	41
Figura 5- Serra Tico-Tico	41
Figura 6 - Serra Mármore	41
Figura 7 - Martelo.....	42
Figura 8 - Alicates Universal	42
Figura 9 - Jogo de chave de fenda / Phillips.....	42
Figura 10 - Jogo de Chave Fixa.....	43

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Informações sobre os cinco varejistas entrevistados.....	34
Quadro 2 - Questionamentos feitos para os cinco varejistas das cidades de Porto Alegre e de Canoas - RS.....	35

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Importação brasileira de ferramentas manuais oriundos da China – período de janeiro de 2009 a março de 2011.....	37
Tabela 2 - Preços de compra de produtos importados – FOB porto de Xangai, China.....	45
Tabela 3 - custo estimado de importação (por peça ou jogo) para cada produto importado pela	46
Tabela 4 - Comparativo de preço de compra importado FOB Xangai/China x Estimativa de custo de importação	47
Tabela 5 - Preços de venda em reais para os produtos idênticos e similares objetos deste estudo praticados por alguns atacadistas com cinco varejistas “casas de ferragens e materiais de construção” da região metropolitana de Porto Alegre	48
Tabela 6 - Comparativo da Estimativa de preço de compra do produto importado da empresa fictícia atacadista Omega Importadora e Comércio de Ferramentas Ltda. x preço médio de venda praticados pelos atacadistas para os cinco varejistas da tabela nº 5).	49

LISTA DE SIGLAS

- AFRMM** – Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante
- ALICE** – Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior – denominado AliceWeb.
- ANVISA** – Agência Nacional de Vigilância Sanitária
- AWB** – “Air way Bill”
- BAGERGS** – Banrisul Armazéns Gerais S.A. – EADI – Porto Seco – Canoas - RS
- B/L** – “Bill of Lading”
- CCI** – Câmara de Comércio Internacional
- CFR** – “Cost and Freight”
- COANA** – Coordenadoria de Administração Aduaneira – Receita Federal do Brasil
- COFINS** – Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social
- CONMETRO** – Conselho Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial
- CNEN** – Comissão Nacional de Energia Nuclear
- CRT** – Conhecimento de Transporte Internacional de Carga por Rodovia
- CNPJ** – Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
- DECEX** – Departamento de Comércio Exterior
- DI** – Declaração de Importação
- DPF** – Departamento de Polícia Federal
- DTA** – Trânsito Aduaneiro
- EXW** – “Ex Works”
- FOB** – “Free on Board”
- IBAMA** – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
- ICMS** – Imposto sobre Operações Relativas a Circulação de Mercadorias e Serviços
- II** – Imposto de Importação
- INCOTERMS** – Termos Internacionais de Comércio
- INMETRO** – Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
- IN** – Instrução Normativa
- ISPS** – “International Ship and Port Facility Security Code” / Código Internacional para Proteção de Navio e Instalações
- IPI** – Imposto sobre Produtos Industrializados
- LI** – Licença de Importação

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MEX – Ministério do Exército

NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL

PIB – Produto Interno Bruto

PIS/PASEP – Contribuições Sociais para os Programas de Integração Social/Formação do Patrimônio do Servidor Público.

PL – “Packing List” – lista de embalagem

PROCON – Órgão de Proteção e Defesa do Consumidor

RADAR – Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (sistema)

REI – Registro de Exportadores e Importadores

SDA – Sindicato dos Despachantes Aduaneiros

SINDILOJAS – Sindicato dos Lojistas do município de Porto Alegre

SRF – Secretaria da Receita Federal

SISCOMEX – Sistema de Comércio Exterior

TEC – Tarifa Externa Comum

TECON – Terminal de Contêiner (Rio Grande – RS)

THC – “Terminal Handling Charge”

TIF – Conhecimento Internacional de Transporte Ferroviário

ZFM – Zona Franca de Manaus

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA	15
1.2 OBJETIVOS	15
1.2.1 Objetivo Geral	16
1.2.2 Objetivos Específicos	16
1.3 JUSTIFICATIVA	16
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	18
2.1 COMPOSTO DE MARKETING	18
2.1.1 Produto	19
2.1.2 Preço	19
2.1.3 (Ponto de) Distribuição	20
2.1.4 Promoção	20
2.2 INCOTERMS	20
2.2.1 Incoterm FOB	21
2.3 TRANSPORTE MARÍTIMO	22
2.4 DOCUMENTOS ENVOLVIDOS NUMA OPERAÇÃO DE COMPRA INTERNACIONAL (IMPORTAÇÃO).....	22
2.4.1 Fatura Pró-Forma	22
2.4.2 Fatura Comercial.....	23
2.4.3 Romaneio de Embarque ou Lista de Embalagem (Packing List)	23
2.4.4 Conhecimento de Embarque	23
2.4.5 Contrato de Câmbio	23
2.4.6 Licença de Importação (LI).....	24
2.5 DELINEAMENTOS DOS PROCEDIMENTOS DE IMPORTAÇÃO A PARTIR DA ABORDAGEM DO CUSTO DE IMPORTAÇÃO.....	24
2.5.1 Frete Marítimo (por contêiner).....	24
2.5.2 NCM (Classificação Fiscal).....	26
2.5.3 Impostos e Alíquotas Incidentes na Importação.....	26
2.5.4 Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).....	28
2.5.5 Despesas Inerentes ao Processo de Importação	28
2.5.5.1 Tarifas Portuárias (taxas de armazenagem e capatazia)	28
2.5.5.2 Taxas Cobradas pelo Operador Logístico	29

2.5.5.2.1 Taxa de Desconsolidação	29
2.5.5.2.2 ISPS	29
2.5.5.2.3 Desova	29
2.5.5.3 Honorários do Despachante Aduaneiro	30
2.5.6 Formulação de Preços na Importação	30
2.5.7 Legislação do Inmetro para as Ferramentas Elétricas	31
2.6 ENTREPÓSITO ADUANEIRO	31
3 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS	32
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA	32
3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA	33
3.3 TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS	34
3.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS	35
3.5 LIMITAÇÕES DO ESTUDO	36
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	37
4.1 LOGÍSTICA INTERNACIONAL - AVALIAÇÃO DO PROCESSO LOGÍSTICO	38
4.2 PRODUTOS IMPORTADOS	39
4.3 PRINCIPAIS ATACADISTAS QUE ATUAM NO RS:	43
4.4 MERCADO A SER REVENDIDO NO RS	44
4.5 VIABILIDADE ECONÔMICA	44
4.6 PRINCIPAIS PROCEDIMENTOS PARA A OPERACIONALIZAÇÃO DA IMPORTAÇÃO	50
4.7 FORMA DE PAGAMENTO PREFERIDA PELOS FORNECEDORES CHINESES	54
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	55
REFERÊNCIAS	58
APÊNDICE A - Roteiro de entrevista com os cinco empresários de casas de ferragens e de materiais de construção (Varejistas nº 1, 2, 3, 4 e 5)	60
ANEXO A - Cotações de preços FOB Xangai para as ferramentas objeto deste estudo, obtidas com fornecedores chineses – através da empresária chinesa e profissional de Comércio Exterior Senhora Lucy X.C. Zhao – 2011	62
ANEXO B - Planilhas de custos estimados para importação (nacionalização) das ferramentas escolhidas para o desenvolvimento deste trabalho elaboradas pelo despachante aduaneiro Sr.Carlos Munari da Empresa Twin Complexo Logístico Ltda - 2011	64

ANEXO C - Proposta de frete internacional – marítima – emitida pelo agente logístico – empresa: Asia Shipping – filial Porto Alegre – RS (para um container de 20 pés – porto de origem: Xangai com porto de destino: Rio Grande – RS), datada de 06 de junho de 2011..... 78

1 INTRODUÇÃO

Principalmente após a segunda Guerra Mundial a economia mundial vem sofrendo profundas transformações por causa da Globalização. A Globalização é resultado da evolução da ciência, da revolução tecnológica, da eficiência dos meios de comunicações e transportes entre outras coisas. Vivemos num mundo sem fronteira, integrado, onde há liberdade de circulação de capitais, pessoas, mercadorias e serviços.

A globalização tem propiciado às empresas vantagens competitivas significativas. Entre estas vantagens podemos citar a importação de produtos de outros países que permitem competir em melhores condições do que os fabricantes nacionais. Neste sentido algumas empresas estão estudando esta possibilidade. No entanto, as empresas não devem basear-se em dados empíricos, mas sim, em estudos reais. Esta é a contribuição deste estudo que busca detalhar o processo e os custos relacionados com a importação de materiais de ferragens.

Neste contexto, de fazer um estudo real, foi criada pelo autor deste trabalho uma empresa fictícia denominada “Ômega Importadora e Comércio de Ferramentas”. Esta empresa fez cotações FOB Xangai, com fornecedores chineses (com a ajuda de uma empresária chinesa Sra. Lucy Zhao, residente em Xangai e profissional de comércio exterior), para importar ferramentas manuais elétricas e não elétricas e revendê-las no mercado gaúcho. A empresa Ômega tem como seu mercado alvo a região metropolitana de Porto Alegre, Rio Grande do Sul. A referida empresa recebeu as cotações, escolheu os produtos das cotações que melhor tinham as características dos produtos escolhidos deste estudo, que vocês verão mais adiante. Calculou os custos estimados de importação (nacionalização) e comparou-os aos preços médios de venda cobrados pelos atacadistas de cinco varejistas de Porto Alegre e Canoas-RS, com o objetivo de verificar a viabilidade sob o ponto de vista de custo desta importação.

O papel desta empresa importadora fictícia ÔMEGA é desempenhar a atividade de atacadista e distribuidora destas mercadorias e também atuar (ficticiamente) como concorrente das empresas atacadistas existentes no mercado gaúcho.

Para seu desenvolvimento, este estudo de campo adota o método qualitativo, amparado em pesquisa por observação direta, documentos, entrevistas, bibliografias, legislações pertinentes.

No capítulo dois deste projeto, tratar-se-à do referencial teórico para o Mix de Marketing (produto, preço, promoção e praça), INCOTERMS, impostos, logística internacional. Também serão apresentados os principais documentos envolvidos numa operação de compra (importação) e os delineamentos dos procedimentos de importação a partir da abordagem do custo de importação.

No terceiro capítulo, serão demonstrados os métodos e procedimentos.

No quarto capítulo deste projeto (apresentação e análise dos dados) serão apresentados os volumes das importações brasileiras (dados fornecidos pelo MDIC – sistema Alice). Em seguida, a logística internacional, as ferramentas escolhidas para este trabalho e os principais importadores e distribuidores (atacadistas) que atuam no Estado do RS. Também, será conhecido o mercado a ser revendido no RS. Posteriormente, será feita a análise da viabilidade de importação sob o ponto de vista de custo para importar as ferramentas escolhidas deste trabalho. Além disso, serão informados os principais procedimentos para a operacionalização desta importação (passo a passo) e será demonstrada a forma de pagamento preferida pelos fornecedores chineses.

Por fim, serão apresentadas as considerações finais relativas ao estudo de campo realizado.

1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

Os produtos objeto deste estudo de campo são as ferramentas manuais elétricas e não elétricas, de uso doméstico e profissional que são comercializados nas casas de ferragens e de materiais de construção e redes de supermercados.

Desta forma, este trabalho vai responder a seguinte questão de pesquisa:

Qual é a viabilidade de importação de materiais de ferragem da China?

1.2 OBJETIVOS

A seguir seguem os objetivos deste estudo:

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a viabilidade de importar materiais de ferragens da China.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Descrever os materiais de ferragens a serem importados da China;
- Apresentar o mercado importador no RS (atacadistas) e o consumidor (varejo);
- Apresentar custos estimativos de importação (nacionalização) destas ferramentas, bem como a média de preços praticados por estes atacadistas;
- Descrever os principais procedimentos para operacionalização da importação (passo a passo).

1.3 JUSTIFICATIVA

Pessoalmente, este estudo de campo foi oportuno e importante, pois tive a chance de aprender todas as etapas de um processo de importação.

O trabalho serve como um instrumento bibliográfico para estudantes de Comércio Exterior, empreendedores (inclusive para o autor), que desejam se internacionalizar, importando mercadorias e revendendo no mercado brasileiro. Além disso, este trabalho visa aos leitores uma melhor compreensão da complexidade de uma operação de compra internacional, seus procedimentos, logística, custos envolvidos, etc.

Em termos acadêmicos, esta pesquisa propiciou o estudo prático de realizar a importação de um produto da China.

Do ponto de vista operacional e de custos, este trabalho é viável pelos seguintes motivos: viabilidade de prospectar e de adquirir produtos de alta qualidade; viabilidade de fazer a operação; viabilidade de encontrar fornecedores de produtos e prestadores de serviços (logísticos e aduaneiros) para o transporte internacional bem como para o desembaraço aduaneiro (nacionalização das mercadorias).

Do ponto de vista da oportunidade para as empresas interessadas, interesse pessoal e momento econômico: este trabalho é oportuno, pois as empresas entrevistadas demonstraram interesse de viabilizar o negócio. O momento econômico brasileiro tem ótimas condições para

esta oportunidade, pois o Real está valorizado. O ramo da construção civil está em franca expansão com investimentos maciços do governo brasileiro para o povo comprar sua casa própria (Programa Minha Casa. Minha vida).

Além disso, este trabalho é importante, pois também será um instrumento de apoio e norteador para quem quiser se internacionalizar, podendo ser utilizado para importação de outras ferramentas além das constantes deste trabalho, pois a sistemática não mudará significativamente, quanto aos aspectos administrativos de importação, logísticos e de uma negociação de comércio exterior, etc.

No que tange ao custo, esta pesquisa não foi onerosa para seu desenvolvimento, tendo em vista que a prospecção de fornecedores estrangeiros bem como as cotações foram feitas gratuitamente pela empresária chinesa residente na cidade chinesa de Xangai.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A fundamentação teórica busca oferecer aos leitores os conhecimentos já produzidos sobre o tema até o presente momento. Para alcançar este objetivo, neste capítulo vamos aprofundar os seguintes temas: marketing, logística e importação. As fontes são renomados autores que já vem pesquisando e produzindo conhecimentos sobre estes temas.

2.1 COMPOSTO DE MARKETING

Entender o marketing é importante para que se possa analisar a viabilidade de uma operação comercial. Assim, iniciamos este item com a definição do composto de marketing. Churchill Jr. e Peter (2011, p. 20) definem composto de marketing como: “É combinação de ferramentas estratégicas usadas para criar valor para os clientes e alcançar os objetivos da organização. Há quatro ferramentas ou elementos primários no composto de marketing de marketing: produto, preço, (ponto de) distribuição e promoção.”

Churchill Jr. e Peter (2011), acrescentam que os elementos também conhecidos como os “Os quatro Ps de Marketing” devem ser combinados de forma coerente para obter a máxima eficácia, conforme mostra a figura nº 1:

Figura 1 - 4 elementos do composto de marketing



Fonte: Serrano (1996)

Segundo Kotler (2009), o professor Neil Borden, da Harvard Business School, identificou diversas atividades empresariais que poderiam influenciar o comprador. O professor McCarthy, na década de 1960, sugeriu um mix de marketing incluindo os quatros Ps e dentro deles as variáveis/atividades conforme mostra a figura nº 2.

Figura 2 - Variáveis/atividades dos elementos do Mix Marketing



Fonte: Tuleski (2009)

2.1.1 Produto

O produto é um dos elementos do composto de marketing. A seguir vamos ver a definição de Churchill Jr. e Peter sobre o mesmo.

Churchill Jr. e Peter (2011, p. 20) definem o elemento produto como: “Algo oferecido por profissionais de marketing para clientes com propósito de troca.”

Suas variáveis são: variedades de produtos, qualidade, design, características, nome da marca, embalagem, tamanho, serviços, garantias, devoluções.

Como podemos observar, o produto é o item que precisa ser transportado do ponto de produção até o ponto de consumo e aí ser oferecido ao cliente.

2.1.2 Preço

O preço é um dos elementos do composto de marketing. Vide abaixo a definição desta ferramenta de Churchill Jr. e Peter sobre ela.

Churchill Jr. e Peter (2011, p. 20) definem elemento preço como: “A quantidade de dinheiro ou outros recursos que deve ser dada em troca de produtos e serviços.”

Suas variáveis são: condições de pagamento, condições de financiamento, prestações, crediário, descontos, listas de preços.

2.1.3 (Ponto de) Distribuição

O (ponto de) distribuição também é um dos elementos do composto de marketing. Observa-se abaixo a definição de Churchill Jr. e Peter sobre esta ferramenta.

Churchill Jr. e Peter (2011, p. 20) definem elemento (Ponto de) distribuição como: “Os canais de distribuição usados para informar, convencer e lembrar os clientes sobre os produtos e serviços.”

Suas variáveis são: logística, estoque, armazenamento, variedade, distribuição, lojas.

2.1.4 Promoção

Finalizando, a promoção é o quarto elemento do composto de marketing. A seguir vamos ver a definição de Churchill Jr. e Peter sobre ela.

Churchill Jr. e Peter (2011, p. 20) definem elemento promoção como: “Os meios pessoais e impessoais usados para informar, convencer e lembrar os clientes sobre produtos e serviços.”

Suas variáveis são: publicidade, promoção de vendas, força de vendas, marketing, relações públicas, propaganda.

2.2 INCOTERMS

A sigla “INCOTERMS” significa “International Commercial Terms (Termos Comerciais Internacionais). A seguir vamos saber a importância, o que é e seu objetivo, segundo Keedi.

Segundo Keedi (2010, p. 19) a importância do Incoterms é que:

Toda a compra e venda de mercadoria no mercado internacional implica na definição de um ponto de entrega e recebimento, portanto, de um local onde ocorre a divisão de riscos e custos entre vendedor e comprador. Assim sendo, não há qualquer transação no comércio internacional sem a utilização de algum termo de entrega da mercadoria.

Segundo Keedi (2010, p. 19) o Incoterms é:

um instrumento que se limita aos direitos e obrigações de vendedores e compradores estabelecidos no contrato de compra e venda no que se refere à entrega e recebimento da mercadoria, e nunca ao contrato de transporte ou quaisquer direitos que as partes incluam no contrato de venda, como é, comumente imaginado.

Keedi (2010), também acrescenta que o objetivo destes termos que formam um conjunto especial de regras internacionais, representam uma uniformização dos usos e costumes mais usados no comércio internacional.

Os principais e mais usados Incoterms são os EXW, FOB e o CFR. Recomenda-se que todo comprador internacional tenha um bom conhecimento sobre este assunto antes de concluir uma negociação internacional para evitar prejuízos. Há várias bibliografias disponíveis no mercado a respeito deste assunto.

2.2.1 Incoterm FOB

Desde o dia primeiro de janeiro de 2011 está em vigor a nova versão Incoterms (International Commercial Terms) da CCI Câmara de Comércio Internacional. O Incoterm utilizado neste trabalho é o Free on Board (FOB).

A principal mudança da versão do ano 2000 para os Incoterms FOB, em relação a última versão que começou a vigorar no dia 01 de janeiro de 2011 era que na versão de 2000, o ponto de transferência do risco era a murada do navio. A partir do dia 01 de janeiro de 2011, o ponto de transferência do risco é a colocação da mercadoria no navio.

Neste termo o importador é responsável pela contratação do seguro e do transporte internacional entre outras responsabilidades após a mercadoria ser colocada no interior do navio.

2.3 TRANSPORTE MARÍTIMO

Neste item, é apresentado o transporte marítimo. Modal muito importante para o desenvolvimento do Comércio Exterior. Este modal foi eleito para desenvolvimento deste trabalho, pois seu custo serviu de base para a estimativa de custo de importação das ferramentas deste trabalho.

Silva (2009), o transporte marítimo é o mais utilizado no transporte de cargas no comércio internacional, pois devido sua característica é possível carregar diversos tipos de cargas em grandes quantidades. Este modal é mais competitivo e leva vantagem em relação aos demais modais por ter um custo bem mais baixo.

Existem rotas marítimas que tem escala em vários portos importantes e com escalas regulares. Por terem viagens freqüentes de navios, oferecem um frete marítimo mais barato. Portos com pouca regularidade de escala e distantes tendem a ter fretes marítimos mais caros.

2.4 DOCUMENTOS ENVOLVIDOS NUMA OPERAÇÃO DE COMPRA INTERNACIONAL (IMPORTAÇÃO)

A seguir serão apresentados os principais documentos utilizados num processo de importação:

2.4.1 Fatura Pró-Forma

É um documento emitido pelo vendedor da mercadoria que tem a finalidade de formalizar uma proposta de venda de mercadoria ou serviços. No mercado interno equivale a um orçamento/cotação. A pró-forma contém os seguintes elementos: nome do comprador e seu endereço, descrição da mercadoria, quantidade, preço unitário e total, moeda estrangeira de negociação da operação, prazo de entrega, forma de pagamento: se é antecipada, à vista, a prazo ou se é através de carta de crédito ou não, condições de venda: se é Ex-Works, FOB, CFR, por exemplo. A fatura pró-forma não possui valor contábil ou jurídico. Ela servirá de base para emissão da Fatura Comercial, caso o negócio for concretizado.

2.4.2 Fatura Comercial

Conforme dito anteriormente, basicamente as informações da pró-forma estarão contidas neste documento que é emitido pelo exportador. No comércio internacional a fatura comercial equivale a nota fiscal.

2.4.3 Romaneio de Embarque ou Lista de Embalagem (Packing List)

Contém as características dos diferentes volumes que foram embarcados, tais como: marcas de embarque, pesos líquido e bruto, etc. Este documento tem a finalidade de auxiliar a localização de um produto dentro de um lote, tanto para o desembaraço aduaneiro quanto para o importador, quando na chegada das mercadorias em suas instalações.

2.4.4 Conhecimento de Embarque

Keedi (2010), diz que é um documento emitido pela companhia de transporte ou por seu agente. Este documento atesta o recebimento da carga por parte do seu emitente cuja obrigação dele é entregá-la ao destinatário legal. A entrega pode ser através das seguintes modalidades de embarques: aérea, marítima, rodoviária, fluvial em local previamente acordado. Este documento é considerado ao mesmo tempo um recibo de mercadorias e um documento de propriedade e por ter estas características é considerado em título de crédito.

Dependendo de seu meio de transporte ele é diferentemente denominado, veja abaixo:

Bill of Lading (B/L) no marítimo.

Airway Bill (AWB) no aéreo.

Conhecimento de Transporte Internacional de Carga por Rodovia (CRT) no rodoviário.

Conhecimento Internacional de Transporte Ferroviário (TIF)

2.4.5 Contrato de Câmbio

É um contrato de compra e venda de moeda estrangeira firmado entre o banco operador e o importador (no caso de uma importação) o qual é denominado pelo Banco

Central como tipo 02, ele pode ser contratado diretamente com o banco ou com a intermediação de uma corretora de câmbio. O banco operador se compromete a transferir ao exportador o valor em moeda estrangeira para pagamento da mercadoria.

2.4.6 Licença de Importação (LI)

Uma boa definição para a LI encontra-se no site do Banco do Brasil S.A: “é um documento eletrônico que é obtido através do SISCOMEX, utilizado para licenciar as importações de produtos que estão sujeitos a controles dos órgãos do governo brasileiro.” A LI em regra geral deve ser obtida antes do embarque da mercadoria no exterior e tem sessenta dias de validade após o seu deferimento (BANCO DO BRASIL, 2011). Ela serve para obter a autorização do órgão que responde pelo controle de um produto ou de uma operação de importação. Exemplos de alguns órgãos governamentais brasileiros: DECEX, ANVISA, IBAMA, MEX, DPF, CNEN, etc. A maioria dos produtos importados não necessita de LI. A LI pode ser automática e não automática. Se for não automática deve o importador obtê-la previamente ao embarque da mercadoria ou dependendo do órgão anuente, após o embarque e prévio ao registro da DI. Os procedimentos são disciplinados pela portaria SECEX 10/2010 e suas alterações.

2.5 DELINEAMENTOS DOS PROCEDIMENTOS DE IMPORTAÇÃO A PARTIR DA ABORDAGEM DO CUSTO DE IMPORTAÇÃO

De acordo com a legislação brasileira é necessário que se observe alguns pontos para a importação. Entre os principais, estão os seguintes:

2.5.1 Frete Marítimo (por contêiner)

O contêiner foi uma invenção revolucionária para o transporte marítimo porque trouxe mais segurança, agilidade e um aumento na contratação de frete para as companhias de navegação. Além da definição do contêiner marítimo, da apresentação do contêiner de 20 pés ao leitor que foi utilizado neste trabalho, será dada a definição de frete.

Segundo Keedi (2010, p. 60) o contêiner marítimo tradicional pode ser definido como: “uma caixa de metal retangular, contendo portas e travas para seu fechamento, também locais para colocação de lacres, de modo a proteger a carga colocada em seu interior”

Existem vários tipos de contêineres:Refrigerado de 20’, Standard 40’, Plataforma de 40’, OpenTop de 20’, entre outros. Caso o leitor queira conhecer estes tipos acessar o Comexnet - portal do comércio exterior. (CONTÊINERES..., 2011).

Para este estudo será utilizado o contêiner de 20 pés standard (padrão) – carga seca (dry). Abaixo vamos conhecer suas medidas, pesos e capacidades de transporte de mercadorias segundo Keedi e Silva.

Figura 3 - Contêiner de 20 pés – padrão, carga seca



Fonte: Contêineres... (2011).

Keedi (2010) acrescenta que embora tenham medidas padronizadas, as unidades normalmente utilizadas são as de 20’ e 40’. A medida de um container de 20’ é de 6,09 metros de comprimento, largura de 2,44 metros. O peso máximo normal do container quando com carga deve seguir o permitido e marcado em sua porta.

Segundo Silva (2009, p. 104) a capacidade volumétrica, assim como peso máximo admitido num container de 20 pés é: “aproximadamente 33 m³ e peso máximo admitido de 30.480 kg a 34.000 kg bruto (carga + tara/peso do equipamento/28.000 kg a 30.000 kg líquido(payload/carga)”

De acordo com Bizelli (2010), frete é a “remuneração do transporte porto a porto” incluindo as despesas portuárias para movimentação das mercadorias mencionadas no Conhecimento de Embarque, entre outras pertinentes ao transporte.

2.5.2 NCM (Classificação Fiscal)

Todo importador precisa classificar corretamente suas mercadorias. Caso ele tiver dificuldades, é aconselhável consultar seu despachante aduaneiro para ter ajuda, pois ela será importante para saber as normas administrativas da sua importação, bem como os impostos incidentes que irão recair sobre ela, entre outras coisas.

De acordo Ferreira da Silva (p. 68-69) a **Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM)** foi criada em 1995, quando o Mercosul entrou em vigor, juntamente com as alíquotas do imposto de importação que compõem a Tarifa Externa Comum - TEC. A NCM possui oito dígitos e o SISCOMEX dispõe de tabelas que possibilitam a identificação dela.

As NCMs para os materiais de ferragens estão mencionados no item 4.2 deste trabalho.

2.5.3 Impostos e Alíquotas Incidentes na Importação

De acordo com cada NCM são definidos as alíquotas vigentes do II (Imposto de Importação) e do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e o ICMS (Imposto sobre Operações Relativas a Circulação de Mercadorias e Serviços)

Além dos impostos mencionados acima, há incidência sobre os produtos importados de outras duas contribuições: PIS/PASEP (Contribuições Sociais para os Programas de Integração Social) / (Formação do Patrimônio do Servidor Público) e a COFINS (Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social).

O II e o IPI são impostos federais.

O PIS/PASEP e a COFINS são contribuições federais.

As isenções, definições, os fatos geradores, as alíquotas vigentes e as bases de cálculos dos impostos e das contribuições federais mencionadas acima, podem ser encontradas no site da Receita Federal (BRASIL, 2011a).

É importante citar que as alíquotas para o II e para IPI variam de acordo com o NCM. Já as contribuições têm alíquotas definidas. Atualmente o PIS/PASEP é de 1,65% e a COFINS de 7,6%.

Além dos impostos federais acima, existe a cobrança por parte da Receita Federal a “taxa de utilização do Siscomex”. É devida no registro da Declaração de Importação independentemente do valor

Já o ICMS é um imposto estadual. A alíquota do ICMS varia de acordo com o Estado onde está sendo nacionalizada a mercadoria (ou seja, onde está sendo registrada a Declaração de Importação). Para o Estado do Rio Grande do Sul a alíquota vigente é de 17%.

Segundo Bizelli (2010), a base de cálculo do ICMS na importação é soma dos seguintes itens: “valor da mercadoria ou bem constantes do documento de importação”, Imposto de Importação, IPI, outros tributos (impostos, taxas e contribuições) e todas as despesas aduaneiras e também o próprio ICMS. “O seu fator gerador ocorre no momento que a mercadoria é desembarçada pela Receita Federal.”

Cabe ressaltar ao leitor que nas planilhas de custos estimados para a importação marítima, que estão anexadas ao apêndice – anexo B, deste trabalho, foram deduzidos os impostos “IPI” e o “ICMS” para o cálculo do preço por peça de cada importado (nacionalizado), tendo em vista que eles são creditáveis conforme será explicado a seguir:

O leitor deve ter a compreensão que nem todos os custos incorporados no processo de internacionalização serão absorvidos completamente pelo produto/mercadoria que é adquirida. Conforme entendimento tributário sabe-se que os tributos ICMS e também IPI, apesar de o ICMS ser de competência estadual e o IPI de competência federal, ambos estão absorvidos pelo mesmo princípio, o princípio de não-cumulatividade. Este princípio rege-se pela sistemática de que todo contribuinte tem o direito de creditar-se mediante suas entradas, desde que comprovadas paralelamente de que suas saídas posteriores sejam também compreendidas pela incidência do mesmo tributo.

O ICMS apresenta seu embasamento legal quanto ao direito de o contribuinte creditar-se ao tributo recolhido na entrada, no desembarço da mercadoria em seu Art. 30 e 31, conforme livro I, Capítulo V, do Decreto nº 37.699/2007, também conhecido como o Regulamento do ICMS do RS. Para definir a legalidade desse procedimento, o método de registro desses créditos junto à empresa, no momento do registro em seus livros fiscais, é encontrado no item 2.3, letra a, item 1 e 2, capítulo XXXVII da Instrução Normativa DRP 45/1998, a qual possui fundamentação quanto a prática, método de registro e ao recolhimento do mesmo, perante o fisco estadual.

O IPI, também atendendo a mesma sistemática de apropriação de crédito pelas entradas e débitos pelas saídas, desde que sejam elas tributadas, pode-se encontrar sua definição legal no capítulo XI, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010, o Regulamento do IPI.

Concluindo, para ambas as situações tributárias, tem-se dessa forma a apropriação de créditos junto à entrada de determinadas mercadorias na empresa. Esse valor será aproveitado para o momento da apuração mensal dos tributos, onde o recolhimento final dar-se-á pela subtração dos créditos adquiridos pela atividade, seja ela compra de insumos, como até mesmo a compra, internacionalização de mercadorias e pelos valores auferidos pelo faturamento empresarial, através das saídas tributadas da empresa.

2.5.4 Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)

Conforme Bizelli (2010), o AFRMM é uma taxa que incide 25% sobre o valor do frete marítimo de longo curso e o seu fato gerador é o início da operação de descarregamento do navio em porto brasileiro. Como o próprio nome diz, os recursos advindos desta taxa são destinados a atender aos encargos da intervenção da União no apoio ao desenvolvimento da marinha mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileira.

2.5.5 Despesas Inerentes ao Processo de Importação

Entre as despesas vinculadas a importação via marítima, destacam-se:

2.5.5.1 Tarifas Portuárias (taxas de armazenagem e capatazia)

Segundo Bizelli (2010), as mercadorias depositadas nos armazéns, pátios, pontos ou depósitos pertencentes às administrações portuárias públicas ou privadas estão sujeitas ao pagamento de armazenagem, independente do porto de origem ou destino. O valor da armazenagem varia de porto para porto. Alguns portos cobram por período de 10 dias, outros por dia. A remuneração da armazenagem é determinada por meio de taxas estabelecidas por cada porto.

Também conforme Bizelli (2010), a taxa de capatazia é remunerada por unidade (tonelagem, cubagem, ou quantidade de volume). O serviço de capatazia é movimentação das mercadorias realizada pelos funcionários da administração portuária. Igualmente a armazenagem, cada administração portuária determina a cobrança da sua própria tarifa. A Capatazia é conhecida como THC – Terminal Handling Charge.

2.5.5.2 Taxas Cobradas pelo Operador Logístico

Agora veremos algumas taxas cobradas pelos operadores logísticos:

2.5.5.2.1 Taxa de Desconsolidação

De acordo com o site da DLA International (DLA UNIVERSIDADE CORPORATIVA, 2011), a desconsolidação de carga é um processo que ocorre na importação. A desconsolidação ocorre para embarques de importação caracterizando por “um único ou vários lotes de carga em determinado contêiner”. No nosso estudo será único porque cada contêiner terá somente um tipo de ferramentas escolhidas e é cobrado pelo agente logístico.

2.5.5.2.2 ISPS

De acordo com o site da Secretaria dos Portos - Presidência da República do Brasil o código ISPS criou regras que tornam os navios e instalações mais seguras, dentre as medidas destacam-se: Maior controle de entradas e saídas de pessoas e veículos nos portos, delimitação do perímetro do porto, instalação de sistema de vigilância e cadastramento de veículos e pessoas que visitam as instalações portuárias. Este valor é cobrado pelo agente logístico (BRASIL, 2011b).

2.5.5.2.3 Desova

De acordo com o site da Marimex Instalações Portuárias, a desova é a retirada das mercadorias dentro do contêiner. Este taxa também é cobrada pelo operador logístico (MARIMEX INSTALAÇÕES PORTUÁRIAS ALFANDEGADAS, 2011).

2.5.5.3 Honorários do Despachante Aduaneiro

O despachante aduaneiro é um interveniente muito importante no processo de importação. Recomenda-se aos importadores contratarem profissionais com experiência para cuidar do desembaraço aduaneiro de suas mercadorias, pois erros cometidos no preenchimento da Declaração de Importação (DI), bem como de classificação tarifária entre outros, podem acarretar multas e atrasos no desembaraço aduaneiro.

Segundo Bizelli (2010), o despachante aduaneiro e o ajudante de despachante podem contratar livremente seus honorários. Entretanto em algumas localidades existem profissionais sindicalizados que cobram seus honorários de acordo com uma tabela sugerida pelo seu Sindicato. Além da cobrança de seus honorários os despachantes aduaneiros cobram o valor da contribuição do SDA - Sindicato dos Despachantes Aduaneiros.

2.5.6 Formulação de Preços na Importação

A formulação de preços na importação é muito importante para a análise da viabilidade da importação. Caso o importador não tiver pleno domínio no assunto, aconselha-se procurar um profissional da área de comércio exterior, um despachante aduaneiro ou um profissional contábil para elaborar a formulação.

Segundo Silva (2009), a política de preços e determinação dos custos de importação é muito importante para o sucesso da operação comercial. O importador precisa dominar as técnicas de formulação de preço e verificar os riscos cambiais e tributários para que não seja surpreendido durante o processo de importação.

Silva (2009) acrescenta que após a escolha da política de preço para distribuição dos produtos no mercado interno, o importador precisará conferir todos os custos reais envolvidos no processo de importação, tais como: impostos, custos logísticos, custos de despachante aduaneiro, etc.

Para melhor compreensão da formulação de preços, o leitor encontrará as sete planilhas utilizadas para a estimação de custos de importação (nacionalização) para as sete ferramentas escolhidas deste trabalho. Com a utilização destas planilhas foi possível estimar o custo por peça ou por jogo importado (nacionalizado) que a empresa atacadista Ômega teria. Estes custos estão demonstrados no quadro nº 02 do item 4.5 – Viabilidade econômica.

É importante ressaltar que existem vários tipos de planilhas para formulação de preços. Para cada importação haverá uma forma determinada para calcular o valor. As sete planilhas são de um modelo básico.

2.5.7 Legislação do Inmetro para as Ferramentas Elétricas

De acordo com a portaria do INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) nº 136 de 04 de outubro de 2001 e com o artigo 1º da Resolução nº 11, de 20 de dezembro de 2006 do CONMETRO (Conselho Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial), todos os cordões conectores e plugues das ferramentas manuais elétricas (furadeiras, serras tico-tico, serras mármore), que são conectadas na rede elétrica, para tensões de até 250 V e corrente até 20A precisam ter a certificação do INMETRO antes da comercialização no mercado nacional. Os interessados podem ver a íntegra destas normas através do site (INMETRO, 2001).

2.6 ENTREPÓSITO ADUANEIRO

É o regime especial concedido pela Secretaria da Receita Federal que permite nas operações de importação e exportação, o depósito de mercadorias, em recinto alfandegado credenciado pela SRF, com suspensão do pagamento de tributos e sob o controle fiscal.

Significa que a mercadoria importada seja admitida no regime de entrepostamento onde poderá ser nacionalizada pelo importador, consignatário ou comprador e, em seu nome, despachada para consumo ou exportada total ou parcialmente. Este regime é frequentemente usado pelos importadores regulares que importam e revende seus produtos no mercado interno. O regime permite ao importador distribuidor tenha seus produtos “à mão” sem ter de pagar os impostos devidos no ato de colocação dos seus produtos no consumo. Só precisa pagar os impostos para a Receita Federal e despesas de armazenagem, seguro para o armazém quando tiver a mercadoria vendida.

A Instrução Normativa da Receita Federal do Brasil que dispõe sobre o regime de entreposto aduaneiro na importação e exportação é a número 241 de 06 de novembro de 2002 e suas alterações, podendo ser acessada pelo site (BRASIL, 2011a).

3 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS

Neste capítulo, são apresentados os métodos e procedimentos para a condução do estudo de campo a ser realizado. A seguir são expostos: delineamento da pesquisa, definição da área, técnicas de coletas de dados, técnicas de análise de dados e limitações de estudo.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

A metodologia utilizada no desenvolvimento deste trabalho, é o método qualitativo. De acordo com Roesch (1996, p. 146),

a pesquisa qualitativa é apropriada para uma avaliação formativa, quando se trata de melhorar a efetividade de um programa, ou plano, ou mesmo, quando é o caso da proposição de planos, ou seja, quando se trata de selecionar as metas de um programa e construir uma intervenção, mas não é adequada para avaliar resultados de programas ou planos .

Esta pesquisa é qualitativa, pois trata-se da proposição de um plano no qual foi analisado a viabilidade de importação de materiais de ferragens da China.

Quanto ao nível de pesquisa para desenvolver os procedimentos para a importação de materiais de ferragens foram utilizadas pesquisas bibliográficas e pesquisa documental:

De acordo Gil (1999, p. 65), a pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Neste caso serão consultados livros, artigos, legislações sobre comércio exterior, principalmente quando se tratar do assunto importação.

Também, segundo Gil (1999, p. 66), a pesquisa documental é muito semelhante à pesquisa bibliográfica, a diferença entre elas é a natureza das fontes. A pesquisa bibliográfica conforme anteriormente informado é desenvolvida das contribuições de outros autores (já elaborada) sobre determinado assunto. Já a documental vale-se de materiais que não receberam um tratamento analítico, ou ainda que possam ser reelaborados de acordo com a pesquisa.

Esta pesquisa é documental porque os dados foram levantados junto aos principais documentos que tratam do tema.

Ao mesmo tempo, utilizou-se de dados primários fornecidos pelas empresas contatadas na China (vide anexo A – Cotações de preços FOB Xangai).

Para verificar os preços praticados pelos atacadistas no comércio varejista da grande Porto Alegre, foi feita uma entrevista em profundidade com os cinco empresários proprietários de casas de ferragem do município de Porto Alegre e Canoas para verificar a viabilidade financeira da importação dos produtos. Segundo Gil (1999, p. 71), a entrevista em profundidade é o método mais fundamental de todos os métodos qualitativos.

Para pesquisa por observação direta foram utilizados (manuais, listas de mercadorias, folders, catálogos), sites, casas de ferragens e materiais de construção e através de “planilhas de custos estimados” desenvolvidas pelo despachante aduaneiro Sr. Carlos Munari, da empresa Twin Complexo logístico Ltda., localizada em Porto Alegre - RS.

Quanto à estratégia de pesquisa, optou-se pela estratégia de Estudo de Campo. De acordo com Gil (1999 p.72), “os estudos de campo visam muito mais o aprofundamento das questões propostas do que a distribuição das características da população segundo determinadas variáveis”. Gil também diz que o “estudo de campo tem a tendência de utilizar muito mais técnicas de observação do que de interrogação”.

Para Vergara (2000), a pesquisa de campo é “a procura que deve ser realizada no local onde acontece um fenômeno ou que dispõe de elementos para explicá-lo”.

É neste campo de observação que esta pesquisa se insere: um ambiente muito restrito e pouco explorado.

Esta pesquisa de campo se realizou no ambiente previsto para a negociação, ou seja, a importação de materiais de ferragens da China para o Brasil. Assim procurou-se explicar todas as variáveis que influenciam na tomada de decisão para a realização deste trabalho. Notadamente o enfoque foi na área de custos e para tanto, foram levantados os dados dos fornecedores chineses e comparados com os praticados na região metropolitana de Porto Alegre.

3.2 DEFINIÇÃO DA ÁREA

A área de estudo foi o mercado consumidor composto de quatro empresas varejistas de Porto Alegre - RS e uma de Canoas - RS.

No quadro nº 1 estão as informações sobre os varejistas entrevistados:

Quadro 1 - Informações sobre os cinco varejistas entrevistados.

Varejista nº	Nº de lojas	Nº de funcionários	Faturamento em reais (milhares)	Importador	Cidade
Varejista 1	1	7	De 101 a 200	Não	Porto Alegre
Varejista 2	1	8	De 101 a 200	Não	Porto Alegre
Varejista 3	1	3	De 101 a 200	Não	Porto Alegre
Varejista 4	4	140	+ de 1 milhão	Não	3 lojas em Porto Alegre e 1 em Alvorada
Varejista 5	1	2	De 1 a 100	Não	Canoas

Fonte: Elaborado pelo autor

3.3 TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS

Foram realizadas entrevistas com os empresários proprietários de casas de ferragem e de materiais de construção (varejistas nº 1, 2, 3, 4, 5), sendo quatro do município de Porto Alegre e um de Canoas - RS, conhecedores deste seguimento, para verificação do valor/preço de compra de cada produto dos atacadistas e distribuidores atuantes no mercado gaúcho, analisar a lucratividade e a viabilidade de importação sob o ponto de vista de custo.

De acordo Gil (1999), pode-se definir entrevista como a técnica em que o investigador se apresenta frente ao investigado e lhe pergunta com o propósito de obter dados que interessam à investigação. Ou seja, é uma forma de interação social. Mais especificamente, é uma forma de diálogo assimétrico, onde uma das partes quer coletar dados e outra parte se apresenta como fonte de informação.

A técnica de coleta de dados utilizada foi a entrevista e o questionário. As entrevistas foram realizadas com varejistas. A realização destas entrevistas demandou bastante dedicação do pesquisador. Alguns dos entrevistados não disponibilizaram todas as informações solicitadas.

Segundo Gil (1999), pode-se definir questionário como a técnica de investigação composta por um número significativo de questões apresentadas por escrito às pessoas com o objetivo de conhecer opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas, entre outras coisas. Geralmente os questionários são propostos por escrito aos respondentes e são designados questionários auto-aplicados. Quando as questões são

formuladas oralmente pelo pesquisador, podem ser designados como questionários aplicados com entrevista ou formulários.

A seguir encontra-se o quadro nº 2 com os questionamentos feitos para os cinco varejistas das cidades de Porto Alegre e de Canoas – RS.

Quadro 2 - Questionamentos feitos para os cinco varejistas das cidades de Porto Alegre e de Canoas - RS

1. Sobre as ferramentas manuais mencionadas acima, idênticas ou com características similares a elas, que são comercializadas pela sua empresa. O senhor poderia informar quais são os preços de venda, em reais, praticados pelos seus fornecedores atacadistas?
2. Quantas lojas a sua empresa possui?
3) Quantos funcionários sua empresa possui?
4) O senhor poderia informar qual é o faturamento em milhares de reais, seguindo a escala abaixo: <input type="checkbox"/> de 1 a 100 mil <input type="checkbox"/> de 101 a 200 mil <input type="checkbox"/> de 201 a 300 mil <input type="checkbox"/> de 301 a 400 mil <input type="checkbox"/> de 401 a 500 mil <input type="checkbox"/> Acima de 500 mil: Quanto? _____
5) A sua empresa é importadora de alguns dos produtos acima?
6) Em qual(is) cidade(s) está(estão) localizada(s) a(s) sua(s) loja(s)?

Fonte: Elaborados pelo Autor

Já para a coleta de dados junto aos fornecedores chineses, pode-se contar com o apoio da empresária chinesa que fez contatos e levantou os dados necessários para a cotação dos fornecedores.

3.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS

Para este trabalho foi utilizado, uma análise de dados baseada no conteúdo. Segundo Gil, (1999, p. 165),

O grande volume de material produzido pelos meios de comunicação de massa e a criação de técnicas para sua quantificação determinaram o desenvolvimento da análise de conteúdo.

A análise de conteúdo é definida por Berelson (1952, p. 13 apud GIL, 1999, p. 165), como:

Uma técnica de investigação que, através de uma descrição objetiva, sistemática e quantitativa do conteúdo manifesto das comunicações, tem por finalidade a interpretação destas mesmas comunicações.

Para o tratamento adequado das informações a técnica mais apropriada é a análise de conteúdo. Pois, através desta análise foi possível utilizar de forma completa e correta todos os dados levantados nas pesquisas.

Para a análise de conteúdo utilizou-se de planilhas de estimativas de custos de importação dos produtos objeto deste estudo.

3.5 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

No presente estudo de campo foram consideradas algumas limitações que dizem respeito ao método, tais como:

- 1) Os entrevistados podem estar omitindo informações;
- 2) Conforme mencionado, o mercado varejista na região metropolitana de Porto Alegre e no Rio Grande do Sul é imenso e este estudo entrevistou apenas cinco varejistas (quatro em Porto Alegre e um em Canoas). Isto pode gerar algumas distorções na conclusão dos resultados, devido a pouca representatividade;
- 3) Os preços dos produtos fornecidos pelos varejistas são para os produtos com as mesmas características ou similares, podendo acontecer variação na margem de lucro dos atacadistas, para baixo ou para cima;
- 4) Os preços no varejo dependem muito da quantidade comprada por cada varejista. Se um varejista compra uma grande quantidade de produto do atacadista, com certeza terá um melhor preço. Por exemplo, uma grande rede varejista pagará menos ao atacadista, pois tem maior poder de negociação.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Para comprovar estas importações, a tabela 1 demonstra os valores em dólares norte americanos com importações de ferramentas manuais elétricas e não elétricas da China – período de janeiro de 2009 a março de 2011:

Tabela 1 - Importação brasileira de ferramentas manuais oriundos da China – período de janeiro de 2009 a março de 2011.

<i>Importação Brasileira</i>			
<i>Período de janeiro/2009 a março/2011</i>			
<i>Mercadoria:</i>	<i>NCM:</i>	<i>US\$ FOB:</i>	<i>Peso Líquido em kg:</i>
Ferramentas Manuais de furar/rosocar, de metais comuns	8205.10.00	970.726	289.132
Alicates de metais comuns	8203.20.10	17.881.061	5.488.314
Chaves de fenda, manuais, de metais comuns	8205.40.00	9.520.617	3.659.753
Chaves de porcas, manuais, de abertura fixa, de metais comuns	8204.11.00	1.169.635	301.990
Furadeiras com motor elétrico incorporado	8467.21.00	8.324.067	537.058
Serras com motor elétrico incorporado	8467.22.00	11.331.423	1.563.532

Fonte: Brasil (2011c)

Conforme tabela acima, nota-se que o volume importado é de US\$ 49.197.529,00 num período de dois anos e três meses.

A China tem sido objeto de estudo e projeção por sua dimensão geográfica e demográfica, crescimento constante e geração de riquezas frente às novas relações que vem assumindo no cenário mundial (REDONDO, 2010).

País de grandes transformações políticas, sociais e econômicas, vem conhecendo um notável crescimento, pois em 30 anos, a renda per capita da China aumentou 12 vezes e o PIB cresceu numa média de 10% ao ano, alicerçado em mercado econômico e populacional como demanda de produção e consumo (FREITAS, 2010).

O Produto Interno Bruto chinês alcançou US\$ 5,8786 trilhões no ano de 2010. A China ultrapassou o Japão e se tornou a segunda maior economia mundial ficando apenas atrás dos Estados Unidos. Segundo analistas econômicos, se o crescimento da China continuar assim, dentro de 10 anos ela tomará o lugar dos Estados Unidos e se tornará a maior economia mundial (TOBACE, 2011).

A China se tornou o almoxarifado mundial, muitos produtos são fabricados na China e exportados para o mundo inteiro. Ela produz de tudo, produtos eletrônicos, diversos tipos de máquinas, automóveis, inclusive as ferramentas objeto deste trabalho. É basicamente impossível competir com a China, pois além da sua moeda estar forçadamente desvalorizada pelo seu governo, ela tem um baixo custo de mão-de-obra pelo excesso de trabalhadores disponíveis e ausência de sindicatos de trabalhadores para reivindicar melhores condições de trabalho e remuneração salarial.

O Brasil tem um comércio Exterior muito aberto. Nos últimos anos as importações vêm crescendo muito e em 2010 foi o país que mais importou (ECONOMIA, 2010). Isto ocorre devido ao crescimento do poder aquisitivo do povo brasileiro, resultante do seu crescimento econômico e também por ter sua moeda desvalorizada ocasionando uma enxurrada de mercadorias importadas. E, aproveitando-se deste cenário, que este estudo analisou a viabilidade de importar materiais de ferragens para serem revendidos no Estado do Rio Grande do Sul mais especificamente na região metropolitana da cidade de Porto Alegre.

A idéia deste trabalho foi fazer um estudo real para importar materiais de ferragens e distribuir para o varejo gaúcho (casas de ferragens e de materiais de construção).

4.1 LOGÍSTICA INTERNACIONAL - AVALIAÇÃO DO PROCESSO LOGÍSTICO

Logística internacional e nacional específica para a importação de materiais de ferragens com desembaraço aduaneiro no armazém da BAGERGS estabelecido na cidade de Canoas e através do porto de entrada Rio Grande – RS.

O transporte das mercadorias será efetuado por navio, saindo do porto chinês Xangai com destino ao porto de Rio Grande-RS, num container de 20 pés. Após a chegada das mercadorias no porto de Rio Grande as mesmas serão transferidas num caminhão para o armazém alfandegado “BAGERGS” na cidade de Canoas, neste Estado. Esta transferência de Rio Grande para a BAGERGS é chamada de DTA, ou seja, as mercadorias serão transferidas de uma zona primária para uma zona secundária. O desembarço aduaneiro acontecerá na zona secundária.

Observação: Neste estudo, a preferência para o desembarço aduaneiro acontecer na BAGERGS é porque o desembarço no porto de Rio Grande é mais demorado e também porque o custo de armazenagem no terminal de contêiner TECON é mais oneroso em relação a BAGERGS. Caso necessitar a presença do importador para verificar as mercadorias ou prestar algum esclarecimento pessoalmente aos fiscais da receita federal, o referido armazém é bem mais próximo que o porto de Rio Grande, uma vez que a sede da empresa fictícia OMEGA Importadora e Comércio de Ferramentas Ltda., objeto deste trabalho seria a região metropolitana de Porto Alegre - RS.

No caso do porto de Xangai com os portos brasileiros a frequência de navios é intensa, pois o comércio entre o Brasil e China tem aumentado nos últimos anos. O custo do frete marítimo para um contêiner de 20 pés “feet”, para carga seca “dry”, padrão “standard” em junho de 2011, era de “um mil e cem dólares” para importação daquele porto chinês até o porto de Rio Grande, conforme mencionado nas planilhas de estimativa de Custo de Importação constante no apêndice – anexo B. Já, para o mesmo contêiner retornando para o porto de Xangai (sentido inverso = exportação), o custo do frete marítimo era de apenas “quatrocentos dólares” (36,36% em relação ao frete da importação). Isto demonstra que existem mais importações em contêiner da China para o Brasil do que exportações do Brasil para a China. Ou seja, alta demanda de frete em contêineres da China para o Brasil e muita oferta de contêineres do Brasil para a China, o que justifica o baixo custo do frete.

O custo do frete marítimo pode variar de acordo com o preço do petróleo no mercado mundial, da oferta e demanda de cargas transportadas, da utilização de contêineres ou não, da taxa cambial entre outros fatores.

4.2 PRODUTOS IMPORTADOS

A seguir a relação detalhada dos produtos que serão importados:

- 1) SERRA TICO-TICO, base inclinável de 0 a 45°, motor de 550 W, velocidade variável, voltagem: 110V ~ 60 Hz, velocidade sem carga 500 ~ 3000 gpm, capacidade (madeira): 55 mm, potência 550W – NCM: 8467.22.00, II 20%, IPI 8%;
- 2) FURADEIRA DE IMPACTO, montada sobre rolamentos blindados, 500 W de potência voltagem: 110V ~ 60 Hz, rotação sem carga 0 ~ 2700/min, capacidade 10 mm, potência 500W – NCM: 8467.21.00, II 20%, IPI 8%;
- 3) SERRA MÁRMORE, base inclinável 45, montada sobre rolamentos blindados, punho emborrachado, com dispositivo para corte úmido, chave de bloqueio para troca de disco e disco diamantado, voltagem: 220 ~ 230 V – 60 Hz, Potência: 1200 W, rotação sem carga 1300 / min, Diâmetro de lâmina 110 mm – NCM: 8467.22.00, II 20%, IPI 8%.

Ferramentas manuais, não elétricas:

- 1) MARTELO, com cabo de fibra 27 mm – NCM: 8205.10.00, II 18 % , e 8 IPI %;
- 2) ALICATE Universal, forjado em aço, com acabamento cromado, empunhadura em PVC com borracha – NCM: 8203.20.10, II 18%, IPI 8%;
- 3) JOGO DE CHAVE DE FENDA / PHILLIPS, cromo Vanadium, composto de 7 peças, sendo 4 de fenda: 1/ 8x3”, 3/16x4”, 1/4x6”, 1/4x6” e 5/16x6” e 3 PHILLIPS: 1/8x3”, 3/16x4” e 1/4x6” – NCM: 8205.40.00, II 18%, IPI 8%;
- 4) JOGO DE CHAVE DE FENDA FIXA, 10x11, 12x13, 14x15, 16x17, 18x19 (Chaves 11, 13, 15, 17 e 19) – NCM: 8204.11.00, II 18%, IPI 8%.

**FOTOGRAFIAS ILUSTRATIVAS DAS FERRAMENTAS MANUAIS –
ELÉTRICAS**

Figura 4 - Furadeira de impacto



Figura 5- Serra Tico-Tico



Figura 6 - Serra Mármore



FOTOGRAFIAS ILUSTRATIVAS DAS FERRAMENTAS MANUAIS – NÃO ELÉTRICAS

Figura 7 - Martelo



Figura 8 - Alicates Universal



Figura 9 - Jogo de chave de fenda / Phillips



Figura 10 - Jogo de Chave Fixa



4.3 PRINCIPAIS ATACADISTAS QUE ATUAM NO RS:

De acordo com os cinco empresários entrevistados (VAREJISTAS), donos de estabelecimentos comerciais de “casas de ferragens e materiais de construções” os principais importadores e distribuidores (ATACADISTAS) que atuam no Estado do Rio Grande do Sul, são as seguintes empresas:

Diferpan Distribuidora, localizada no município de Cachoeirinha: distribui produtos da marca DTOOLS. Esta marca foi criada em 1997 pela própria Diferpan para aproveitar um espaço de mercado e aproveitar o canal de vendas que detinha. Marca DTOOLS, produtos: Martelos, alicates de pressão e universal, chaves de fenda e Phillips, fitas métricas, brocas de aço e vários outros produtos de ferragem. Além do mercado gaúcho, a Diferpan atua nos mercados de Santa Catarina e Paraná.

Ferramentas Gerais possui 12 unidades nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil e mantém quatro grandes centros de distribuição, localizados no Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo e Minas Gerais e trabalha com várias marcas, entre elas:

Marca Gedore, produtos: Alicates universal, de pressão, martelos, talhadeiras, marretas, jogos de chaves fixa. A Gedore é uma empresa multinacional alemã e possui uma fábrica na cidade de São Leopoldo – RS.

Marca Tramontina, produtos: martelos, alicates, jogos de chaves de fenda e Phillips, jogos chaves fixas, etc. A fábrica de ferramentas elétricas está situada na cidade de Garibaldi - RS e das ferramentas não elétricas estão situadas nas cidades de Farroupilha e Carlos Barbosa - RS.

Marca Toolmix, produtos: Furadeiras, serras tico-tico, serras mármore, entre outros.

Marca Robust: produtos: furadeiras, serras mármore, chaves de fendas, jogos de chaves fixa, alicates universal e de pressão,

Marcas Bosch e Skil: produtos: furadeiras, serras mármore, serra tico-tico entre outras.

Marca Makita: produtos: furadeiras, serras mármore, serras tico-tico entre várias outras.

Ferragens Negrão Comercial Ltda., fundada em Curitiba, no ano de 1968, atualmente possui centro de distribuição nos Estados do Paraná, no RS (no município de Sapucaia do Sul), Bahia, Goiás, Cuiabá, Maranhão, São Paulo e no Rio de Janeiro, também trabalha com as marcas Tramontina, Robust, Gedore e é distribuidor exclusivo da marca Worker que possui produtos como martelos, alicates universais, jogos de chave fixa, jogos de chave de fenda / Phillips, etc.

Também trabalha com a marca Mayle (alicate universal, chaves fixas, entre outras) e Stanley (martelos, alicates, chaves de fendas/Phillips, serrotes, níveis, trenas, plainas).

Além das marcas acima, foram encontradas nos estabelecimentos comerciais (varejo) as seguintes marcas: Black & Decker, Paraboni, Foxlux, Vonder, Mallory, Famastil. Se for feita uma procura com maior profundidade, com certeza se encontrará mais marcas.

Muitos produtos e muitas marcas citadas acima têm produção na Ásia, especialmente na China, são importadas e revendidas no Rio Grande do Sul e demais Estados brasileiros.

4.4 MERCADO A SER REVENDIDO NO RS

De acordo com as informações recebidas do SINDILOJAS (Sindicato dos Lojistas do município de Porto Alegre), somente nos municípios de Porto Alegre e de Alvorada - RS existem 2.339 estabelecimentos varejistas (casas de ferragens e de materiais de construção) que comercializam os produtos objeto deste trabalho. Destes estabelecimentos aproximadamente 2.200 estão em Porto Alegre e o restante no município de Alvorada - RS. Diante destas informações pode-se dizer que o mercado varejista gaúcho, do ponto de vista econômico é muito interessante.

4.5 VIABILIDADE ECONÔMICA

Cabe ressaltar que a empresa Ômega Importadora e Comércio de Ferramentas (empresa fictícia deste objeto de estudo) é uma empresa importadora (atacadista) que iria

competir com todas as empresas atacadistas existentes no mercado gaúcho (já apresentadas no item 4.3)

Também, que as cotações de preços de compra de produtos importados – FOB porto de Xangai, China, enviadas pelos fornecedores chineses foram feitas pensando na otimização máxima da metragem cúbica e do peso máximo permitido para um container de 20 pés. Ou seja, cada container embarcado terá somente um tipo de produto (estaria cheio de um mesmo produto).

Então, conforme mostra a tabela nº 2 – Preços de compra de produtos importados – FOB porto de Xangai, China, foram negociados os seguintes preços e quantidades abaixo, pela empresária chinesa, em nome da Ômega Importadora e Comércio de Ferramentas. Estes preços e produtos serviram de base de cálculo para estimativa de custo de importação para a empresa atacadista Ômega:

Tabela 2 - Preços de compra de produtos importados – FOB porto de Xangai, China

<i>Produtos</i>	<i>Quantidade</i>	<i>Unidade</i>	<i>Valor FOB em US\$ / unidade</i>	<i>Valor FOB em Real por unidade</i>
Furadeira	4.800	Peça	9,50	15,39
Serra Tico tico	3.000	Peça	11,00	17,82
Serra mármore	3.000	Peça	14,60	23,65
Martelo	30.024	Peça	1,55	2,51
Alicate	38.400	Peça	1,30	2,11
Jogo de chaves fenda/Phillips	13.200	Jogo	2,03	3,29
Jogo de chave fixa	32.200	Jogo	4,03	6,53

Fonte: Autor com base nos dados levantados com os fornecedores chineses

Nota: Taxa do dólar de conversão para moeda real: R\$ 1,62 de 06/06/11

Pode-se observar que as ferramentas que estão propostas na importação são as mesmas utilizadas no mercado brasileiro, portanto estes produtos não apresentam características diferentes das já utilizadas. Vale lembrar que no preço FOB o exportador tem a obrigação de colocar as mercadorias a bordo do navio.

Com base nas quantidades e preços recebidos das cotações dos fornecedores chineses vistos na tabela nº 2, foram elaboradas as estimativas de custo de importação “separadamente”

para cada produto e que estão nas planilhas de Excel constantes nos anexo B deste trabalho e com base nelas, chegou-se as estimativas de custo de importação (por peça ou jogo) para cada produto, conforme demonstra a tabela nº 3.

Então, conforme se pode ver na tabela nº 3, o custo estimado de importação (por peça ou jogo) para cada produto importado pela empresa Ômega, seria:

Tabela 3 - custo estimado de importação (por peça ou jogo) para cada produto importado pela empresa Ômega

<i>Produtos</i>	<i>Unidade</i>	<i>Valor estimado custo de importação em US\$</i>	<i>Valor estimado custo de importação em R\$</i>
Furadeira	Peça	13,54	21,93
Serra Tico tico	Peça	16,04	25,99
Serra mármore	Peça	20,85	33,78
Martelo	Peça	2,17	3,52
Alicate	Peça	1,81	2,94
Jogo de chaves fenda/Phillips	Jogo	2,98	4,82
Jogo de chave fixa	Jogo	5,43	8,80

Fonte: Despachante aduaneiro Sr. Carlos Munari

Nota: Taxa do dólar de conversão para moeda real: R\$ 1,62 de 06/06/11

Estes preços são dos produtos nacionalizados, ou seja, com todos os impostos “pagos”, bem como, com fretes, despesas aduaneiras e portuárias “pagas”. Ou seja, colocado no estabelecimento do importador.

Na seguinte tabela nº 4 (Comparativo de preço de compra importado FOB Xangai/China x Estimativa de custo de importação), podemos constatar, que:

Tabela 4 - Comparativo de preço de compra importado FOB Xangai/China x Estimativa de custo de importação

<i>Produtos</i>	<i>Valor FOB em US\$ produto importado</i>	<i>Valor FOB em R\$ produto importado</i>	<i>Valor estimado custo de importação em US\$</i>	<i>Valor estimado custo de importação em R\$</i>	<i>Percentual acréscimo entre valor FOB produto importado e valor estimado de custo de importação</i>
Furadeira	9,50	15,39	13,54	21,93	42,54 %
Serra tico tico	11,00	17,82	16,04	25,99	45,81 %
Serra Mármore	14,60	23,65	20,85	33,78	42,80 %
Martelo	1,55	2,51	2,17	3,52	40,00 %
Alicate universal	1,30	2,11	1,81	2,94	39,23 %
Jogo de chaves fenda/Phillips	2,03	3,29	2,98	4,82	46,79 %
Jogo de chave fixa	4,03	6,53	5,43	8,80	34,73 %

Fonte: Autor com base nas tabelas anteriores.

A tabela nº 4 demonstra o percentual de acréscimo entre o valor FOB porto de Xangai e o valor estimado de custo de importação (nacionalização) com todos os impostos e custos incluídos colocados no estabelecimento do importador Ômega.

Seguindo adiante na tabela nº 5 (preços de venda em reais para os produtos idênticos e similares objeto deste estudo, praticados por alguns atacadistas para cinco diferentes varejistas “casas de ferragens e materiais de construção” da região metropolitana de Porto Alegre). Nesta tabela pode-se constatar que o preço médio de varejo (em julho de 2011) para cada produto era:

Tabela 5 - Preços de venda em reais para os produtos idênticos e similares objetos deste estudo praticados por alguns atacadistas com cinco varejistas “casas de ferragens e materiais de construção” da região metropolitana de Porto Alegre

<i>Produto</i>	<i>Varejista n° 1</i>	<i>Varejista n° 2</i>	<i>Varejista n° 3</i>	<i>Varejista n° 4</i>	<i>Varejista n° 5</i>	<i>Preço médio de venda para os varejistas</i>
Furadeira	52,92	59,00	55,00	89,33	87,22	68,69
Serra tico-tico	90,29	106,00	96,00	76,39	138,18	101,37
Serra Mármore	128,52	133,80	131,00	127,98	148,86	134,03
Martelo	12,64	13,00	8,63	12,90	13,18	12,07
Alicate Universal	8,60	12,50	10,28	12,50	11,85	11,15
Jogo de chave fenda / Phillips	16,84	14,00	13,25	12,80	14,76	14,33
Jogo de chave fixa	13,23	11,00	12,90	12,18	12,36	12,33

Fonte: Autor com base nos dados coletados com os cinco varejistas

Na tabela nº 5 apresenta os preços de venda em reais para os produtos idênticos e similares objetos deste estudo praticados pelos atacadistas com os cinco varejistas entrevistados. Na última coluna encontra-se o preço médio de venda para cada produto importado.

Por fim, para finalizar a análise da viabilidade sob o ponto de vista de custo, pede-se ao leitor que veja a tabela nº 6 (Comparativo da Estimativa de preço de compra do produto importado da empresa fictícia atacadista Ômega Importadora e Comércio de Ferramentas Ltda. x preço médio de venda praticado pelos atacadistas para os cinco varejistas da tabela nº 5). Então, analisando a tabela nº 6, é possível constatar que:

Tabela 6 - Comparativo da Estimativa de preço de compra do produto importado da empresa fictícia atacadista Omega Importadora e Comércio de Ferramentas Ltda. x preço médio de venda praticados pelos atacadistas para os cinco varejistas da tabela nº 5).

<i>Produtos</i>	<i>Preço de compra (importação) em Reais pela empresa fictícia atacadista Ômega</i>	<i>Preço médio de Venda varejo em Reais cobrado pelos atacadistas no mercado varejista gaúcho</i>	<i>Percentual médio lucratividade entre preço de compra (importação) em Reais pela empresa fictícia atacadista Ômega x Preço médio de venda varejo em Reais cobrado pelos atacadistas no mercado varejista gaúcho</i>
Furadeira	21,93	68,69	213,22%
Serra tico-tico	25,99	101,37	290,03%
Serra Mármore	33,78	134,03	296,77%
Martelo	3,52	12,07	242,89%
Alicate	2,94	11,15	279,25%
Jogo de chaves fenda / Phillips	4,82	14,33	197,30%
Jogo de chave fixa	8,80	12,33	40,11%

Fonte: Autor

A tabela nº 6 explicita o percentual médio de lucratividade entre o preço de compra (importação/nacionalização) em reais pela empresa fictícia atacadista Ômega **versus** o preço médio de venda em reais cobrado pelos atacadistas no mercado varejista gaúcho. Analisando a tabela, constata-se que a lucratividade do jogo de chave fixa foi de apenas 40,11% (muito baixa), comparando as demais ferramentas que ficaram acima de 197 %.

Diante destes números de lucratividade, pode-se afirmar que é VIÁVEL, SIM, SOB O PONTO DE VISTA DE CUSTO, importar as ferramentas manuais elétricas e não elétricas (objetos deste estudo) para serem revendidas no mercado gaúcho.

Diante da viabilidade sob o ponto de vista de custo, o próximo item irá demonstrar os principais procedimentos para operacionalização desta importação.

4.6 PRINCIPAIS PROCEDIMENTOS PARA A OPERACIONALIZAÇÃO DA IMPORTAÇÃO

Agora, é possível mostrar os principais procedimentos para a operacionalização desta importação (passo a passo) que o importador deve providenciar. É importante salientar que abaixo estão os principais passos para a importação de ferramentas manuais e que dependendo do produto a ser importado pode sofrer algumas alterações.

1. Legalizar a empresa: é importante que o estatuto/contrato social da empresa importadora mencione que ela irá exercer as atividades de importação, distribuição e comercialização, representação de produtos, etc.. É possível que a Secretaria da Receita Federal venha a solicitar isto no momento do pedido de habilitação (item a seguir).

2. Habilitação e credenciamento como importador junto a Receita Federal (Cadastro no REI, SISCOMEX e RADAR).

Para efetuar o credenciamento no REI/SISCOMEX/RADAR é necessário que a pessoa que responda pelo CNPJ da empresa compareça à Unidade da Secretaria da Receita Federal de seu domicílio fiscal. A habilitação da pessoa fica responsável por pessoa jurídica importadora, exportadora ou internadora da Zona Franca de Manaus (ZFM) no sistema integrado de Comércio Exterior (Siscomex), o credenciamento dos respectivos representantes para a prática de atividades relacionadas com o despacho aduaneiro, perante a Secretaria da Receita Federal deverá obedecer ao disposto na IN SRF 650/2006. O requerimento do interessado deverá ser efetuado optando por uma das seguintes modalidades: Ordinária, Simplificada, Especial e Restrita. A habilitação e o credenciamento de seus representantes serão concedidos a título precário, ficando sujeito a revisão a qualquer tempo. A Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal que estabelece os procedimentos de habilitação de importadores e exportadores é a número 650 de 12 de maio de 2006, combinada com o Ato Declaratório Executivo COANA nº 3/2006 e pode ser acessada pelo site. (BRASIL, 2011a).

3. Definir o produto a ser importado. Nesta operação os produtos definidos foram as ferramentas manuais elétricas e não elétricas que serão revendidas no RS.

4. Prospectar mercado e fornecedores estrangeiros e solicitar cotações de preços. Neste caso foram contatados dois fornecedores da China conforme anexo A.

5. Contratar um despachante aduaneiro para classificar as mercadorias a serem importadas e verificar quais são os aspectos administrativos da importação. A classificação tarifária (NCM) das ferramentas foi feita inicialmente pelo autor e conferida posteriormente pelo despachante aduaneiro Sr. Carlos Munari. Os aspectos administrativos da importação foram verificados pelo autor.

6. Fazer uma estimativa de custo de importação. Caso o importador tenha dificuldade para fazer a estimativa de custo, ele pode solicitar ajuda para o seu despachante aduaneiro ou contratar um profissional de comércio exterior. As estimativas de custos de importação foram elaboradas pelo Sr. Carlos Munari e podem ser encontradas no anexo B.

7. Solicitar amostras, fichas técnicas e catálogos dos produtos se houver necessidade. Nestes produtos objetos deste estudo é necessário receber amostras sim, para que um engenheiro da empresa importadora faça uma avaliação física e técnica do produto a ser importado. Neste estudo não foram solicitadas amostras para os fornecedores, para evitar custos de importação. Mas, todas as características dos produtos cotados foram verificadas e confirmadas pela Sra. Lucy Zhao e pelos fornecedores conforme encontra-se no anexo A.

8. Negociar a compra e confirmar pedido de compra com o fornecedor estrangeiro. A negociação foi realizada pela Sra. Lucy Zhao. A confirmação do pedido não se concretizou porque é uma operação fictícia.

9. Recebimento da fatura pró-forma emitida pelo fornecedor estrangeiro. Esta etapa não aconteceu porque a negociação parou no pedido de cotação.

10. Verificar a necessidade de emissão de Licença de Importação (LI) com o despachante aduaneiro para as mercadorias a serem importadas. Neste estudo verificou-se de acordo com as suas NCM s que somente as chaves de fenda/Phillips e chaves de fenda fixa precisam de LI deferidas pelo DECEX (Departamento de Comércio Exterior). Os demais produtos não necessitam.

11. Definir com o exportador estrangeiro como as mercadorias serão embaladas, layout, marca própria ou não, dizeres em português para atender as legislações brasileiras

(Receita Federal, PROCON, INMETRO, etc.). Estes procedimentos são importantes para a importação das ferramentas em questão.

12. Instruir exportador estrangeiro para emissão de manuais de operação e garantia das ferramentas manuais elétricas, em português, para atender as legislações brasileiras. Igualmente a situação anterior, isto é imprescindível.

13. Providenciar pagamento antecipado ou abertura de carta de crédito se for o caso. Pagamento deverá ser feito através de uma instituição bancária nacional utilizando um contrato de compra de moeda estrangeira – tipo 02 (importação). Importante frisar que todo e qualquer pagamento deve ser através de uma instituição bancária credenciada pelo Banco Central do Brasil a operar no mercado cambial.

14. Contratar agente de cargas para contatar fornecedor e programar embarque das mercadorias, caso a operação de compra esteja negociada nos INCOTERMS: Ex works, ou FOB. Recomenda-se que o agente de cargas “freight forwarder” esteja estabelecido no país do importador, porque ele terá toda a assistência e informações sobre o embarque de suas mercadorias. Para a cotação de frete marítimo (contêiner) foi feita uma simulação com o agente Asia Shipping Transportes Internacionais Ltda. A proposta de frete internacional pode ser encontrada no anexo C deste trabalho.

15. Antes do embarque da mercadoria no navio, o importador deverá contratar seguro de importação junto a uma seguradora nacional ou através de um corretor de seguro. É aconselhável que o importador faça a cobertura de no mínimo o valor total da mercadoria + frete marítimo. Pode-se solicitar cobertura inclusive dos impostos a serem pagos, bem como o lucro cessante. Isso fica à opção de cada importador no momento da contratação de seguro. Para este estudo a cobertura de seguro foi sobre o valor CFR (Custo e frete) da mercadoria, cujo prêmio de seguro foi de 0,25% sobre o valor CFR.

16. Antes da chegada da mercadoria no local de desembarço aduaneiro, o importador deve contratar um despachante aduaneiro para providenciar o desembarço aduaneiro.

17. O exportador emite os documentos de embarque fatura comercial e “Packing List” e envia para o importador, pode ser direto ou através de um banco. Isto vai depender da forma de pagamento utilizada para a transação comercial.

18. O agente de cargas ou o armador do navio emite o conhecimento de embarque B/L (Bill of Lading) no exterior e entrega ao importador mediante pagamento do frete internacional e outras despesas previamente acordadas com o importador.

19. Após a chegada da mercadoria no local de desembaraço e após a presença de carga no sistema Mantra, a empresa importadora deverá solicitar para o seu despachante aduaneiro providenciar o registro da Declaração de Importação (DI) no SISCOMEX. Neste momento o importador terá que informar o número de uma conta corrente para que os impostos federais sejam debitados. Entenda-se por impostos federais os seguintes impostos: Imposto de Importação, IPI, PIS/PASEP, COFINS e mais a taxa de registro da DI cobrada pela Receita Federal.

20. Caso o importador não quiser nacionalizar as mercadorias na chegada no local de desembaraço e deseja o enquadramento das mercadorias no regime de entreposto aduaneiro, ele deve solicitar para o seu despachante aduaneiro solicitar o registro da Declaração de Importação de Admissão. Para enquadramento no entreposto aduaneiro é necessário ter o consentimento do exportador em enviar as mercadorias em consignação. O exportador deverá emitir uma fatura pró-forma “sem cobertura cambial e informando que as mercadorias serão entrepostadas”. Quando o importador quiser nacionalizar a mercadoria total ou parcialmente, deverá apresentar fatura comercial expedida pelo exportador, confirmando a venda definitiva com os mesmos preços mencionados na fatura pró-forma. Caso diminuir o valor, este será considerado “desconto”, o que deverá constar na fatura comercial com cobertura cambial. A tributação será efetuada pelo valor total, sem considerar o desconto concedido pelo exportador/vendedor da mercadoria. Este regime pode ser perfeitamente usado para as ferramentas deste trabalho. Mas, para que isto possa acontecer, a relação entre o fornecedor estrangeiro e o importador brasileiro tem que ser de extrema confiança, uma vez que conforme informado anteriormente as mercadorias ficarão no Brasil em consignação. Enquanto as mercadorias não forem nacionalizadas o direito à propriedade das mercadorias é do fornecedor/exportador chinês.

21. Se o importador optou pelo registro da DI como consumo, deverá aguardar a parametrização da mesma. Se a DI cair na parametrização cor VERDE, sua mercadoria será desembaraçada quase que imediatamente, pois não terá por parte da Receita Federal vistoria física nem documental. Se a parametrização for cor AMARELA, os documentos de embarque serão vistoriados pela Receita Federal. Entenda-se por documentos de embarque o original da fatura comercial e do “Packing list” emitidos pelo exportador, acompanhado do original do conhecimento de embarque (Bill of Lading)

Caso a DI for parametrizada no canal VERMELHO, as mercadorias e os documentos serão vistoriados fisicamente.

E finalizando, se o canal parametrizado for o canal CINZA, o importador deverá todos os originais dos documentos para Receita Federal e automaticamente terá que responder questionamentos e prestar esclarecimentos, pois há indícios fortes de subfaturamento nos preços das mercadorias ou outras irregularidades. Caso confirmado alguma irregularidade o importador sofrerá penalidades. A Receita Federal realizará exame documental, vistoria física e exame de valoração aduaneira. Na ausência de irregularidades terá sua mercadoria desembaraçada normalmente.

22. Após o despacho aduaneiro o importador deverá providenciar o pagamento do ICMS.

23. Após o pagamento do ICMS o importador deverá emitir a nota fiscal de entrada para circular com a mercadoria do local do desembarço até a sua empresa, acompanhado do comprovante de importação e do extrato da DI.

24. O último passo de um processo de importação, após o seu registro contábil na empresa é o arquivamento do processo de importação na empresa. Os documentos originais da operação de importação deverão ser guardados por um período de cinco anos, pois a Secretaria da Receita Federal pode fazer uma auditoria a qualquer momento. Vale lembrar que o importador tem o direito de creditar-se do IPI e do ICMS conforme já mencionado neste trabalho.

4.7 FORMA DE PAGAMENTO PREFERIDA PELOS FORNECEDORES CHINESES

Os chineses, por tradição, exigem que suas vendas sejam feitas através de pagamento antecipado, através de transferência bancária, conforme abaixo:

- 30% antecipado do valor da fatura pró-forma – pagamento deve ser feito no momento da aceitação da fatura pró-forma, ou seja, na confirmação de pedido.
- 70% antecipado do valor da fatura pró-forma - pagamento deve ser feito contra apresentação das cópias dos documentos de embarque (fatura comercial, lista de embalagem “packing list” e do conhecimento de embarque marítimo “Bill of Lading”).

Os exportadores chineses não gostam muito de trabalhar com cartas de crédito, para evitar custos bancários.

Vale observar que a negociação é específica para um determinado fornecedor. Isto vai depender da relação comercial entre exportador e importador.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A China é uma grande parceira comercial do Brasil. A corrente de comércio entre os dois países vem se intensificando cada vez mais. O Brasil e a China possuem economias complementares e esta parceria tem gerado benefícios para ambos os lados. Grande número de empresas brasileiras importadoras tem encontrado no mercado chinês fornecedores de produtos com excelente qualidade e preços competitivos. Diante deste cenário de oportunidades, surgiu a idéia de verificar a viabilidade sob o ponto de vista de custo para importar materiais de ferragens (ferramentas manuais elétricas e não elétricas) para serem revendidas para os varejistas “casas de ferragens e de materiais de construção” do mercado gaúcho, principalmente da região metropolitana de Porto Alegre – RS. Com esta finalidade foram solicitadas cotações para as sete ferramentas junto aos fornecedores chineses, em nome da empresa atacadista Omega. Posteriormente, foram apresentados o mercado atacadista e o varejista. Em seguida, foram feitas as estimativas de custo de importação (nacionalização) de cada ferramenta. Após, foram realizadas entrevistas com os cinco varejistas para saber qual o preço de compra destes produtos que eles pagam aos atacadistas. E por fim, foram feitas as comparações dos preços médios praticados pelos atacadistas para o varejo, versus o preço de custo estimado de cada produto importado, com o objetivo de apurar a lucratividade na venda de cada ferramenta.

A partir dos dados coletados acima mencionados, constatou-se que sob o ponto de vista de custos é viável importar esses materiais para revenda para o mercado no RS.

Os preços FOB Xangai foram conseguidos diretamente com dois fornecedores chineses através da profissional de Comércio Exterior residente na China, nos dias 04 e 06 de maio de 2011.

As estimativas de Custos de Importação (nacionalização) de cada produto foram elaboradas pelo despachante aduaneiro Sr. Carlos Munari, no dia 06 de junho de 2011. Já as entrevistas com os cinco varejistas foram realizadas durante o mês de julho de 2011.

O primeiro objetivo era apresentar o mercado importador e o consumidor, este objetivo foi atingido apresentando os principais importadores atacadistas do mercado gaúcho e o varejo.

O segundo objetivo era apresentar os custos estimativos da importação de cada ferramenta e a média dos preços praticados no varejo pelos atacadistas. Este objetivo foi

alcançado apresentando tabelas, na qual ficou demonstrado as composições dos custos das ferramentas.

O terceiro objetivo era descrever os principais procedimentos para a operacionalização da importação. Este objetivo foi alcançado apresentando o passo a passo da operação de importação da China, bem como a necessidade de preparação da empresa importadora em relação a documentos e registros nos órgãos governamentais.

Portanto, o objetivo geral de analisar a viabilidade de importar de ferragens da China, foi plenamente alcançado. Pode-se observar-se que foi demonstrado o fluxo da operação de importação, a viabilidade dos preços praticados e a disponibilidade de uma rede de fornecimento no exterior, bem como uma rede de distribuição no Estado do Rio Grande do Sul.

É importante frisar que este estudo não se preocupou de verificar os custos que os distribuidores (atacadistas) atuantes no mercado gaúcho têm com suas estruturas organizacionais, tais como: instalações, estoques, funcionários, assistência técnica com as ferramentas manuais elétricas e com os custos financeiros envolvidos nas compras internacionais. Os números deste estudo demonstram a alta lucratividade, o que se pode concluir que toda esta alta lucratividade, entre o custo de compra no mercado internacional e de revenda para os varejistas (casas de ferragens e materiais de construção), suporta todo o custo financeiro destas estruturas organizacionais ATACADISTAS que atuam neste segmento, bem como gerando significativos lucros para elas.

Outro fator que sustenta esta afirmação que esta lucratividade é satisfatória, é a quantidade de distribuidores/atacadistas atuantes neste mercado e também o surgimento de novas estruturas organizacionais concorrentes dos já existentes, conforme informação dos empresários donos de casas de ferragens e de materiais de construção entrevistados.

Com base nas informações dos próprios varejistas entrevistados, o mercado varejista da região metropolitana e do Rio Grande do Sul é composto de pequenos varejistas com as mesmas características deles, ou seja, poucos funcionários, nº de lojas, faturamento demonstrados no quadro nº 1 - constante no item nº 3.2. Ou seja, eles acreditam que noventa por cento do mercado varejista da região metropolitana e do RS é composto de pequenos varejistas. Com isso, pode-se concluir que os preços praticados pelos atacadistas no RS não ficam muito distantes da amostragem coletada para este estudo.

Analisando o percentual medido de lucratividade de todos os produtos escolhidos, o “jogo de chave fixa” foi o produto de ferragem que menos demonstrou ganho de lucratividade, pois apresentou um percentual de apenas 40,11%, enquanto todos os demais ficaram entre 197,30% a 296,77%. Conclui-se que devido sua baixa lucratividade o jogo de chave fixa não deve ser importado pela empresa atacadista Ômega, por demonstrar uma baixa lucratividade. A empresa deve focar na importação dos demais produtos e tentar buscar novos itens com rentabilidade maior. Talvez, por questões estratégicas de mercado, para atender seus clientes varejistas recomenda-se à empresa Ômega a importar o jogo de chave fixa. Mas para isto, aconselha-se realizar previamente um estudo mais aprofundado e uma pesquisa com os futuros clientes varejistas.

Como sugestão para novas pesquisas recomenda-se, um estudo mercadológico para verificar a aceitabilidade destas ferramentas pelo mercado consumidor gaúcho. Recomenda-se também, a elaboração de uma análise complementar do mercado gaúcho para ver suas potencialidades e atratividades. Para finalizar, sugere-se um estudo para avaliar a possibilidade de representar estas ferramentas de origem chinesa nos demais estados brasileiros, bem como nos países vizinhos: Uruguai, Argentina, Paraguai e Bolívia, tendo em vista que elas possuem alta qualidade e preços bem competitivos.

REFERÊNCIAS

- BANCO DO BRASIL. **Licença de importação - LI**: o que é? Disponível em: <www.bb.com.br/portalbb/page44,108,3413,8,0,1,2.bb?codigoNoticia=230&codigoMenu=125&codigoRet=352&bread=2_7>. Acesso em: 26 abr. 2011.
- BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal. Disponível em: <www.receita.fazenda.gov.br/legislação>. Acesso em: várias datas em 2011a.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC. **Importações de produtos** – origem China. Disponível em: <www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 26 abr. 2011c.
- BRASIL. Secretaria de Portos da Presidência da República. **ISPS Code**. Disponível em: <<http://www.portosdobrasil.gov.br/relacoes-internacionais/isps-code-1/>>. Acesso em: 30 jul. 2011b.
- CHURCHILL Jr. , Gilbert A; PETER, J. Paul, **Marketing criando valor para os clientes**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2011
- CONTÊINERES. Postado no site ComexNet Portal do Comércio Exterior Disponível em: <www.comexnet.com.br/comexnet/frete_internacional/index.cfm?pag=cont/containers.cfm>. Acesso em: 31 jul. 2011.
- DLA UNIVERSIDADE CORPORATIVA. **Consolidação e desconsolidação de cargas**. Disponível em: <<http://www.dla.com.br/curso/159-consolidacao-e-desconsolidacao-de-cargas>>. Acesso em: 30 jul. 2011.
- ECONOMIA – Brasil é o país que mais importa em 2010, segundo OMC. Texto postado no Portal do Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar (DIAP). 2010. Disponível em: <www.diap.org.br/index.php/noticias/agencia-diap/15072-economia-brasil-e-o-que-pais-que-mais-importa-em-2010-segundo-omc> Acesso em: 13 abr. 2011.
- FREITAS, New. China versus EUA. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 07 fev. 2010, p. A160. Disponível em: <www.newtonfreitas.nom.br/artigos.asp?cod=549-F>. Acesso em: 09 abr. 2011.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999
- INMETRO. **Portaria nº 136 de 04.10.01 e Resolução nº 11 do CONMETRO**. Disponível em: <www.inmetro.gov.br>. Acesso em: 23 jul. 2011.
- KEEDI, Samir, **Transportes unitização e seguros internacionais de carga**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010
- MARIMEX INSTALAÇÕES PORTUÁRIAS ALFANDEGADAS. **Negócios**: desova e estufagem de container. Disponível em: <http://www.marimex.com.br/neg_desova.asp>. Acesso em: 30 jul. 2011.

REDONDO, João Vitor. O sucesso da economia chinesa: um caso de smart power - **Diário do Moínho**, Portugal, 27 abr. 2010. Disponível em: <www.diariodominho.pt>. Acesso em: 05 mar. 2011.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio do curso de administração**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1996

SERRANO, Daniel Portillo. **Os 4 Ps do marketing**. 09 dez. 1996. Disponível em: <www.portaldomarketing.com.br>. Acesso em: 12 jul. 2011

SILVA, Claudio Ferreira da. **Promoção comercial nas exportações**. 1. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005

SILVA, Luiz Augusto Tagliacollo. **Gestão global**. 1. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2009

TOBACE, Ewerthon. **China passa Japão e é a 2ª maior economia mundial**. Disponível em: <http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2011/02/110214_china_japao_economia_rw.shtml>. Acesso em: 09 abr. 2011.

TULESKI, Yumi Mori. **Mix de marketing: 4 P's (produto, praça, promoção e praça**. 11 set. 2009. Disponível em: <<http://www.cedet.com.br/index.php?/Tutoriais/Marketing/mix-de-marketing-4-pas-produto-preco-promocao-e-praca.html>>. Acesso em 12 jul. 2011.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003

VIEIRA, Aquiles. **Importação: práticas, rotinas e procedimentos**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

APÊNDICE A - Roteiro de entrevista com os cinco empresários de casas de ferragens e de materiais de construção (Varejistas nº 1, 2, 3, 4 e 5)

Esclarecimento: As perguntas aqui formuladas fazem parte do trabalho de conclusão do curso MBA Negócios Internacionais da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS (turma 2010/2011). Com elas pretende-se buscar a resposta sobre a viabilidade sob o ponto de vista de custo para importar ferramentas manuais elétricas e não elétricas para serem revendidas no mercado gaúcho, especialmente para a região metropolitana de Porto Alegre - RS.

Varejista 1:

Varejista 2:

Varejista 3:

Varejista 4:

Varejista 5:

Ferramentas manuais, elétricas:

- 1) SERRA TICO-TICO, base inclinável de 0 a 45°, motor de 550 W, velocidade variável, voltagem: 110V ~ 60 Hz, velocidade sem carga 500 ~ 3000 rpm, capacidade (madeira): 55 mm, potência 550W – NCM: 8467.22.00;
- 2) FURADEIRA DE IMPACTO, montada sobre rolamentos blindados, 500 W de potência voltagem: 110V ~ 60 Hz, rotação sem carga 0 ~ 2700/min, capacidade 10 mm, potência 500W – NCM: 8467.21.00;
- 3) SERRA MÁRMORE, base inclinável 45, montada sobre rolamentos blindados, punho emborrachado, com dispositivo para corte úmido, chave de bloqueio para troca de disco e disco diamantado, voltagem: 220 ~ 230 V – 60 Hz, potência: 1200 W, rotação sem carga: 1300 / min, diâmetro de lâmina: 110 mm – NCM: 8467.22.00.

Ferramentas manuais, não elétricas:

- 1) MARTELO, com cabo de fibra 27 mm – NCM: 8205.10.00;
- 2) ALICATE Universal, forjado em aço, com acabamento cromado, empunhadura em PVC com borracha – NCM: 8203.20.10;
- 3) JOGO DE CHAVE DE FENDA / PHILLIPS, cromo Vanadium, composto de 7 peças, sendo 4 de fenda: 1/ 8x3”, 3/16x4”, 1/4x6”, 1/4x6” e 5/16x6” e 3 PHILLIPS: 1/8x3”, 3/16x4” e 1/4x6” – NCM: 8205.40.00;
- 4) JOGO DE CHAVE DE FENDA FIXA, 10x11, 12x13, 14x15, 16x17, 18x19.
(Chaves 11, 13, 15, 17 e 19) – NCM: 8204.11.00.

1. Sobre as ferramentas manuais mencionadas acima, idênticas ou com características similares a elas, que são comercializadas pela sua empresa. O senhor poderia informar quais são os preços de venda em reais praticados pelos seus fornecedores atacadistas?

2. Quantas lojas a sua empresa possui?

3) Quantos funcionários sua empresa possui?

4) O senhor poderia informar qual é o faturamento em milhares de reais, seguindo a escala abaixo:

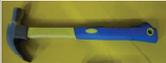
() de 1 a 100 mil () de 101 a 200 mil () de 201 a 300 mil

() de 301 a 400 mil () de 401 a 500 mil () Acima de 500 mil: Quanto? _____

5) A sua empresa é importadora de alguns dos produtos acima?

6) Em qual(is) cidade(s) está(estão) localizada(s) a(s) sua(s) loja(s)?

ANEXO A - Cotações de preços FOB Xangai para as ferramentas objeto deste estudo, obtidas com fornecedores chineses – através da empresária chinesa e profissional de Comércio Exterior Senhora Lucy X.C. Zhao – 2011

Quotation for Hand Tools											
Supplier A										Date: May.06, 2011	
Photo	Description	Product Size	MOQ (PCS)	Unit Price (FOB SHA)	Individual Packaging	Packing Details				Logo	Remark
						Q'ty/CTN	N/G Weight	Meas.	Q'ty/20GP		
	Hammer	27mm	4800	USD 1,55	in bulk	36pcs	20 / 22kgs	45.5x39x19cm	30,024pcs	With OMEGA logo	 Client image
	Plier	6" (150mm)	4800	USD 1,00	Insert card	60pcs	13 / 14kgs	42x24.5x33.5cm	48,840pcs	With OMEGA logo	 Client image
		8" (200mm)	4800	USD 1,30	Insert card	60pcs	24 / 26kgs	42.5x27.5x37.5cm	38,400pcs		
	Screwdriver	Crack keys: 1/ 8x3", 3/16x4", 1/4x6", 1/4x6" and 5/16x6" Phillips keys: 1/ 8x3", 3/16x4", 1/4x6", 1/4x6" and 5/16x6"	4800set	USD2.03/set	Clamshell card	24set	12 / 13kgs	40x36.5x35cm	13,200set	With OMEGA logo (on handle)	Quotation according to client image
	Spanners	10x11, 12x13, 14x15, 16x17, 18x19	4800set	USD4.03/set	PVC bag	20set	17 / 18kgs	34x25x20.5cm	32,200set	With OMEGA logo	Quotation according to client image

Quotation for Power Tools												Date:	May.04, 2011		
Supplier B												Packing Details		Logo	Remark
Photo	Item No.	Description	Specifications	MOQ (PCS)	Unit Price (FOB SHA)	Accessories	Individual Packaging	Q'ty/CTN	N/G Weight	Meas.	Q'ty/20GP	Logo	Remark		
	7139 (NEW)	Impact drill	*Drill capacity: 13mm or 10mm *Rated voltage: 110/240V *Rated input power:550W *Rated frequency:50/60Hz *No load speed: 2800r/min	500	USD 9,50	*carbon brush *handle *range *chuck key *manual	Color box	10pcs	18 / 20kgs	38x31.5x50cm	4,800pcs	With OMEGA logo (if dark color as yellow / red, need add usd0.2/pc extra cost	 Client image		
	1604 (without laser)	Jig Saw	*Cutting capacity: steel 6mm, wood 60mm *Rated voltage: 110/240V *Rated input power:450/600W *Rated frequency:50/60Hz *No load speed: 800-3000r/min	500	USD 11,00	*alley key *carbon brush *manual *base pieces	Color box	5pcs	16 / 17kgs	44x37x28cm	3,000pcs	With OMEGA logo (if dark color as yellow / red, need add usd0.2/pc extra cost	 Client image		
	91105	Marble Cutter	*Blade diameter: 110mm *Rated voltage: 110/240V *Rated input power:1050W *Rated frequency:50/60Hz *No load speed:12000r/min	500	USD 14,60	*plener *tube *water connect components *carbon brush *manual	Color box	6pcs	18 / 20kgs	64x22x42.5cm	3,000pcs	With OMEGA logo (if dark color as yellow / red, need add usd0.2/pc extra cost	 Client image		

ANEXO B - Planilhas de custos estimados para importação (nacionalização) das ferramentas escolhidas para o desenvolvimento deste trabalho elaboradas pelo despachante aduaneiro Sr. Carlos Munari da Empresa Twin Complexo Logístico Ltda - 2011

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARITIMA - RIO GRANDE					
1. Dados					com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS
Porto de embarque:	Shanghai / China				
porto de destino:	Rio Grande				Fornecedor: B
Local de desembarço:	Bagergs				metragem cubica: 28,728 CBM
Mercadoria:	4.800 unidades de FURADEIRA, REF. 7139 new				preço unitário: USD 9,50 / peça
Peso bruto:	9.600 kg				01 contêiner de 20 pés dry standard
Dimensões:	480 caixas medindo cada uma 38 x 31,5 x 50 cm				
NCM:	8467.21.00				28,728
Aliquotas:	II 20% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%				
2. Custos					
Valor FOB	US\$	45.600,00	R\$	73.872,00	Conforme quotação recebida
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional
Seguro	US\$	166,79	R\$	270,20	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)
Valor CIF	US\$	46.866,79	R\$	75.924,20	Valor para cálculo aduaneiro
Taxa Dólar		1,62000		Taxa de 06/06/11	
Imposto de Importação	US\$	9.373,36	R\$	15.184,84	20,0%
I.P.I.	US\$	4.499,21	R\$	7.288,72	8,0%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80	
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60	
Security	US\$	10,00	R\$	16,20	
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00	
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo
COFINS	US\$	4.966,79	R\$	8.046,20	7,60%
PIS	US\$	1.078,31	R\$	1.746,87	1,65%

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARITIMA - RIO GRANDE						
1. Dados						com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS
Porto de embarque:	Shanghai / China					
porto de destino:	Rio Grande					Fornecedor: B
Local de desembaraço:	Bagergs					metragem cubica: 27,35 CBM
Mercadoria:	3.000 unidades de Serra tico tico, REF.1604					preço unitário: USD 11,00 / peça
Peso bruto:	10.200 kg					01 contêiner de 20 pés dry standard
Dimensões:	600 caixas medindo cada uma 44 x 37 x 28 cm					
NCM:	8467.22.00					27.3504
Aliquotas:	II 20% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%					
2. Custos						
Valor FOB	US\$	33.000,00	R\$	53.460,00	Conforme quotação recebida	
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional	
Seguro	US\$	85,25	R\$	138,11	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)	
Valor CIF	US\$	34.185,25	R\$	55.380,11	Valor para cálculo aduaneiro	
Taxa Dólar		1,62000		Taxa de 06/06/11		
Imposto de Importação	US\$	6.837,05	R\$	11.076,02	20,0%	23,89%
I.P.I.	US\$	3.281,78	R\$	5.316,49	8,0%	11,47%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00	0,40%
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete	0,96%
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta	1,20%
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80		0,31%
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60		0,10%
Security	US\$	10,00	R\$	16,20		0,03%
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00		0,54%
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo	3,84%
COFINS	US\$	3.622,84	R\$	5.869,00	7,60%	12,66%
PIS	US\$	786,54	R\$	1.274,19	1,65%	2,75%
Armazenagem TECON Rio Grande	US\$	136,74	R\$	221,52	0,04% ao dia x 10 dias	0,48%
Taxa Fiel depositário - TECON	US\$	119,65	R\$	193,83	0,35% sobre o CIF (mínimo de R\$ 350,00)	0,42%
complemento taxa fiel depositário	US\$	96,40	R\$	156,17	R\$ 350,00 - R\$ 193,83	0,34%
Honorários - despachante aduaneiro	US\$	308,64	R\$	500,00	negociação direta entre importador e despachante aduaneiro	1,08%
S.D.A	US\$	125,93	R\$	204,00	taxa do sindicato dos despachante aduaneiros	0,44%
I.C.M.S.	US\$	10.198,76	R\$	16.522,00	17%	35,64%

Frete rodoviário	US\$	925,93	R\$	1.500,00	Conforme cotação transportadora de Rio Grante até a BAGERGS-Canoas	3,24%
Bagergs (armazenagem) 0,18%/CIF	US\$	61,53	R\$	99,68	0,18%	
Total – Custo de Nacionalização	US\$	28.619,14	R\$	46.363,00	Despesas Aduaneiras em geral	100,00%
		preço total	R\$	77.984,52		
		preço por peça	R\$	25,99		
Observação: Nesta estimativa de custo de importação foram deduzidos o IPI e ICMS, pois a empresa importadora pode creditar-se dos impostos conforme legislações a seguir:						
ICMS: De acordo com o Decreto nº 37699/1997 (Regulamento do ICMS do RS), letra A do livro I capítulo V é permitido a empresa creditar-se do ICMS de mercadorias oriundas do exterior.						
IPI: De acordo com o capítulo XV, Seção II, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010.						

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARÍTIMA - RIO GRANDE					
1. Dados				com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS	
Porto de embarque:	Shanghai / China				
porto de destino:	Rio Grande			Fornecedor: B	
Local de desembarço:	Bagergs			metragem cubica: 29,92 CBM	
Mercadoria:	3.000 unidades de Serra mármore			preço unitário: USD 14,60 / peça	
Peso bruto:	10.000 kg			01 contêiner de 20 pés dry standard	
Dimensões:	500 caixas medindo cada uma 64 x 22 x 42,5 cm				
NCM:	8467.22.00			29,92	
Aliquotas:	II 20% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%				
2. Custos					
Valor FOB	US\$	43.800,00	R\$	70.956,00	Conforme quotação recebida
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional
Seguro	US\$	112,25	R\$	181,85	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)
Valor CIF	US\$	45.012,25	R\$	72.919,85	Valor para cálculo aduaneiro
Taxa Dólar		1,62000		Taxa de 06/06/11	
Imposto de Importação	US\$	9.002,45	R\$	14.583,97	20,0%
I.P.I.	US\$	4.321,18	R\$	7.000,31	8,0%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80	
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60	
Security	US\$	10,00	R\$	16,20	
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00	
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo
COFINS	US\$	4.770,25	R\$	7.727,81	7,60%
PIS	US\$	1.035,65	R\$	1.677,75	1,65%
Armazenagem TECON Rio Grande	US\$	180,05	R\$	291,68	0,04% ao dia x 10 dias
Taxa Fiel depositário - TECON	US\$	157,54	R\$	255,22	0,35% sobre o CIF (mínimo de R\$ 350,00)
complemento taxa fiel depositário	US\$	58,51	R\$	94,78	R\$ 350,00 - R\$ 255,22
Honorários - despachante aduaneiro	US\$	308,64	R\$	500,00	negociação direta entre importador e despachante aduaneiro
S.D.A	US\$	125,93	R\$	204,00	taxa do sindicato dos despachante aduaneiros

I.C.M.S.	US\$	13.367,65	R\$	21.655,60	17%	36,67%
Frete rodoviário	US\$	925,93	R\$	1.500,00	Conforme cotação transportadora de Rio Grante até a BAGERGS-Canoas	2,54%
Bagergs (armazenagem) 0,18%/CIF	US\$	81,02	R\$	131,26	0,18%	
Total – Custo de Nacionalização		36.452,14	R\$	59.052,46	Despesas Aduaneiras em geral	100,00%
		preço total	R\$	101.352,56		
		preço por peça	R\$	33,78		
Observação: Nesta estimativa de custo de importação foram deduzidos o IPI e ICMS, pois a empresa importadora pode creditar-se dos impostos conforme legislações a seguir:						
ICMS: De acordo com o Decreto nº 37699/1997 (Regulamento do ICMS do RS), letra A do livro I capítulo V é permitido a empresa creditar-se do ICMS de mercadorias oriundas do exterior.						
IPI: De acordo com o capítulo XV, Seção II, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010.						

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARÍTIMA - RIO GRANDE					
1. Dados					
Porto de embarque:	Shanghai / China			com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS	
porto de destino:	Rio Grande			Fornecedor: A	
Local de desembarço:	Bagergs			metragem cubica: 28,118 CBM	
Mercadoria:	30.024 unid. de Martelos (Hammers)			preço unitário: USD 1,55 / peça	
Peso bruto:	18.348 kg			01 contêiner de 20 pés dry standard	
Dimensões:	834 caixas medindo cada uma 45,5 x 39 x 19 cm				
NCM:	8205.20.00			28,118727	
Aliquotas:	II 18% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%				
2. Custos					
Valor FOB	US\$	46.537,20	R\$	75.390,26	Conforme quotação recebida
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional
Seguro	US\$	119,09	R\$	192,93	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)
Valor CIF	US\$	47.756,29	R\$	77.365,19	Valor para cálculo aduaneiro
Taxa Dólar		1,62000		Taxa de 06/06/11	
Imposto de Importação	US\$	8.596,13	R\$	13.925,73	18,0%
I.P.I.	US\$	4.508,19	R\$	7.303,27	8,0%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80	
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60	
Security	US\$	10,00	R\$	16,20	
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00	
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo
COFINS	US\$	5.043,36	R\$	8.170,25	7,60%
PIS	US\$	1.094,94	R\$	1.773,80	1,65%
Armazenagem TECON Rio Grande	US\$	191,03	R\$	309,46	0,04% ao dia x 10 dias
Taxa Fiel depositário - TECON	US\$	167,15	R\$	270,78	0,35% sobre o CIF (mínimo de R\$ 350,00)
complemento taxa fiel depositário	US\$	48,90	R\$	79,22	R\$ 350,00 - R\$ 270,78
Honorários - despachante aduaneiro	US\$	308,64	R\$	500,00	negociação direta entre importador e despachante aduaneiro
S.D.A	US\$	125,93	R\$	204,00	taxa do sindicato dos despachante aduaneiros

I.C.M.S.	US\$	13.955,10	R\$	22.607,26	17%	37,55%
Frete rodoviário	US\$	925,93	R\$	1.500,00	Conforme cotação transportadora de Rio Grante até a BAGERGS-Canoas	2,49%
Bagergs (armazenagem) 0,18%/CIF	US\$	85,96	R\$	139,26	0,18%	
Total – Custo de Nacionalização	US\$	37.168,60	R\$	60.213,13	Despesas Aduaneiras em geral	100,00%
		preço total	R\$	105.692,86		
		preço por peça	R\$	3,52		
Observação: Nesta estimativa de custo de importação foram deduzidos o IPI e ICMS, pois a empresa importadora pode creditar-se dos impostos conforme legislações a seguir:						
ICMS: De acordo com o Decreto nº 37699/1997 (Regulamento do ICMS do RS), letra A do livro I capítulo V é permitido a empresa creditar-se do ICMS de mercadorias oriundas do exterior.						
IPI: De acordo com o capítulo XV, Seção II, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010.						

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARITIMA - RIO GRANDE					
1. Dados		com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS			
Porto de embarque:	Shanghai / China				
porto de destino:	Rio Grande		Fornecedor: A		
Local de desembaraço:	Bagergs		metragem cubica: 28,05 CBM		
Mercadoria:	38.400 unid. de Alicates 8" (200mm)		preço unitário: USD 1,30 / peça		
Peso bruto:	16.640 kg		01 contêiner de 20 pés dry standard		
Dimensões:	640 caixas medindo cada uma 42,5 x 27,5 x 37,5 cm				
NCM:	8203.20.10		28,05		
Aliquotas:	II 18% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%				
2. Custos					
Valor FOB	US\$	49.920,00	R\$	80.870,40	Conforme quotação recebida
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional
Seguro	US\$	127,55	R\$	206,63	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)
Valor CIF	US\$	51.147,55	R\$	82.859,03	Valor para cálculo aduaneiro
Taxa Dólar		1,62000		Taxa de 06/06/11	
Imposto de Importação	US\$	9.206,56	R\$	14.914,63	18,0%
I.P.I.	US\$	4.828,33	R\$	7.821,89	8,0%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80	
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60	
Security	US\$	10,00	R\$	16,20	
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00	
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo
COFINS	US\$	5.401,50	R\$	8.750,43	7,60%
PIS	US\$	1.172,69	R\$	1.899,76	1,65%
Armazenagem TECON Rio Grande	US\$	204,59	R\$	331,44	0,04% ao dia x 10 dias
Taxa Fiel depositário - TECON	US\$	179,02	R\$	290,01	0,35% sobre o CIF (mínimo de R\$ 350,00)
complemento taxa fiel depositário	US\$	37,03	R\$	59,99	R\$ 350,00 - R\$ 290,01
Honorários - despachante aduaneiro	US\$	308,64	R\$	500,00	negociação direta entre importador e despachante aduaneiro
S.D.A	US\$	125,93	R\$	204,00	taxa do sindicato dos despachante aduaneiros
I.C.M.S.	US\$	14.932,35	R\$	24.190,40	17%

Frete rodoviário	US\$	925,93	R\$	1.500,00	Conforme cotação transportadora de Rio Grante até a BAGERGS-Canoas	2,34%
Bagergs (armazenagem) 0,18%/CIF	US\$	92,07	R\$	149,15	0,18%	
Total – Custo de Nacionalização		39.531,97	R\$	64.041,79	Despesas Aduaneiras em geral	100,00%
		preço total	R\$	112.899,89		
		preço por peça	R\$	2,94		
Observação: Nesta estimativa de custo de importação foram deduzidos o IPI e ICMS, pois a empresa importadora pode creditar-se dos impostos conforme legislações a seguir:						
ICMS: De acordo com o Decreto nº 37699/1997 (Regulamento do ICMS do RS), letra A do livro I capítulo V é permitido a empresa creditar-se do ICMS de mercadorias oriundas do exterior.						
IPI: De acordo com o capítulo XV, Seção II, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010.						

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARITIMA - RIO GRANDE					
1. Dados				com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS	
Porto de embarque:	Shanghai / China				
porto de destino:	Rio Grande			Fornecedor: A	
Local de desembarço:	Bagergs			metragem cubica: 28,105 CBM	
Mercadoria:	13.200 jogos de chaves de fenda e phillips			preço unitário: USD 2,03 / jogo	
Peso bruto:	7.150 kg			01 contêiner de 20 pés dry standard	
Dimensões:	550 caixas medindo cada uma 40 x 36,5 x 35 cm				
NCM:	8205.40.00			28,105	
Aliquotas:	II 18% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%				
2. Custos					
Valor FOB	US\$	26.796,00	R\$	43.409,52	Conforme quotação recebida
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional
Seguro	US\$	69,74	R\$	112,98	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)
Valor CIF	US\$	27.965,74	R\$	45.304,50	Valor para cálculo aduaneiro
Taxa Dólar		1,62000	Taxa de 06/06/11		
Imposto de Importação	US\$	5.033,83	R\$	8.154,81	18,0%
I.P.I.	US\$	2.639,97	R\$	4.276,74	8,0%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80	
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60	
Security	US\$	10,00	R\$	16,20	
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00	
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo
COFINS	US\$	2.953,36	R\$	4.784,44	7,60%
PIS	US\$	641,19	R\$	1.038,73	1,65%
Armazenagem TECON Rio Grande	US\$	111,86	R\$	181,22	0,04% ao dia x 10 dias
Taxa Fiel depositário - TECON	US\$	97,88	R\$	158,57	0,35% sobre o CIF (mínimo de R\$ 350,00)
complemento taxa fiel depositário	US\$	118,17	R\$	191,43	R\$ 350,00 - R\$ 158,57
Honorários - despachante aduaneiro	US\$	308,64	R\$	500,00	negociação direta entre importador e despachante aduaneiro
S.D.A	US\$	125,93	R\$	204,00	taxa do sindicato dos despachante aduaneiros

I.C.M.S.	US\$	8.252,11	R\$	13.368,42	17%	35,30%
Frete rodoviário	US\$	925,93	R\$	1.500,00	Conforme cotação transportadora de Rio Grante até a BAGERGS-Canoas	3,96%
Bagergs (armazenagem) 0,18%/CIF	US\$	50,34	R\$	81,55	0,18%	
Total – Custo de Nacionalização	US\$	23.376,55	R\$	37.870,01	Despesas Aduaneiras em geral	100,00%
		preço total	R\$	63.634,36		
		preço por peça	R\$	4,82		
Observação: Nesta estimativa de custo de importação foram deduzidos o IPI e ICMS, pois a empresa importadora pode creditar-se dos impostos conforme legislações a seguir:						
ICMS: De acordo com o Decreto nº 37699/1997 (Regulamento do ICMS do RS), letra A do livro I capítulo V é permitido a empresa creditar-se do ICMS de mercadorias oriundas do exterior.						
IPI: De acordo com o capítulo XV, Seção II, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010.						

PLANILHA DE CUSTOS ESTIMADOS PARA IMPORTAÇÃO MARÍTIMA - RIO GRANDE					
1. Dados			com DTA para a BAGERGS, via Rio Grande-RS		
Porto de embarque:	Shanghai / China				
porto de destino:	Rio Grande				Fornecedor: A
Local de desembarço:	Bagergs				metragem cubica: 28,054 CBM
Mercadoria:	32.200 jogos de chaves fixa				preço unitário: USD 4,03 / jogo
Peso bruto:	28.890 kg				01 contêiner de 20 pés dry standard
Dimensões:	1.610 caixas medindo cada uma 34 x 25 x 20,5 cm				
NCM:	8204.11.00				28,05425
Aliquotas:	II 18% - IPI 8% - PIS 1,65% - COFINS 7,60% - ICMS 17%				
2. Custos					
Valor FOB	US\$	129.766,00	R\$	210.220,92	Conforme quotação recebida
Valor Frete	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo internacional
Seguro	US\$	327,16	R\$	530,00	0,25% S/CFR (valor FOB + Frete)
Valor CIF	US\$	131.193,16	R\$	212.532,92	Valor para cálculo aduaneiro
Taxa Dólar		1,62000		Taxa de 06/06/11	
Imposto de Importação	US\$	23.614,77	R\$	38.255,93	18,0%
I.P.I.	US\$	12.384,63	R\$	20.063,11	8,0%
Taxa Siscomex	US\$	114,20	R\$	185,00	Fixa por DI + 01 Adição = R\$ 185,00
AFRMM	US\$	275,00	R\$	445,50	25% Frete
THC - capatazia	US\$	343,83	R\$	557,00	Conforme Proposta
Taxa de desconsolidação	US\$	90,00	R\$	145,80	
Collect fee - taxa de coleta	US\$	30,00	R\$	48,60	
Security	US\$	10,00	R\$	16,20	
B/L Fee - taxa emissão do B/L	US\$	154,32	R\$	250,00	
Frete Marítimo	US\$	1.100,00	R\$	1.782,00	Frete marítimo
COFINS	US\$	13.854,81	R\$	22.444,80	7,60%
PIS	US\$	3.007,95	R\$	4.872,88	1,65%
Armazenagem TECON Rio Grande	US\$	524,77	R\$	850,13	0,04% ao dia x 10 dias
Taxa Fiel depositário - TECON	US\$	459,18	R\$	743,87	0,35% sobre o CIF (mínimo de R\$ 350,00)
complemento taxa fiel depositário	US\$	0,00	R\$	0,00	
Honorários - despachante aduaneiro	US\$	308,64	R\$	500,00	negociação direta entre importador e despachante aduaneiro
S.D.A	US\$	125,93	R\$	204,00	taxa do sindicato dos despachante aduaneiros

I.C.M.S.	US\$	37.998,86	R\$	61.558,16	17%	39,76%
Frete rodoviário	US\$	925,93	R\$	1.500,00	Conforme cotação transportadora de Rio Grante até a BAGERGS-Canoas	0,97%
Bagergs (armazenagem) 0,18%/CIF	US\$	236,15	R\$	382,56	0,18%	
Total – Custo de Nacionalização		95.558,97	R\$	154.805,53	Despesas Aduaneiras em geral	100,00%
		preço total	R\$	283.405,18		
		preço por peça	R\$	8,80		
Observação: Nesta estimativa de custo de importação foram deduzidos o IPI e ICMS, pois a empresa importadora pode creditar-se dos impostos conforme legislações a seguir:						
ICMS: De acordo com o Decreto nº 37699/1997 (Regulamento do ICMS do RS), letra A do livro I capítulo V é permitido a empresa creditar-se do ICMS de mercadorias oriundas do exterior.						
IPI: De acordo com o capítulo XV, Seção II, Subseção I, que trata dos créditos básicos, no artigo 226, do Decreto nº 7.212 de 15 de junho de 2010.						

ANEXO C - Proposta de frete internacional – marítima – emitida pelo agente logístico – empresa: Asia Shipping – filial Porto Alegre – RS (para um container de 20 pés – porto de origem: Xangai com porto de destino: Rio Grande – RS), datada de 06 de junho de 2011


Asia Shipping

Porto Alegre (RS), 06 de Junho de 2011.

Ω
 Omega Importadora e Comércio de Ferramentas Ltda.
 Att.: Sr. Adejalmo Michel – Purchasing Dept.
 Porto Alegre – RS

REF: PROPOSTA DE FRETE INTERNACIONAL

Primeiramente gostaríamos de agradecer a oportunidade de participar da análise de custos da sua empresa e lhe apresentar as tarifas mais adequadas as suas necessidades, conforme segue abaixo:

1) IMPORTAÇÃO MARÍTIMA:

ORIGEM	DESTINO	MOEDA	LCL W/M ³	FCL 20'STD	FREQUÊNCIA	TRANSIT TIME	CARRIER
Shanghai (*)	Rio Grande	USD	-	1.100,00 (**)	Semanal	37 / 38 Dias	CSAV

* Serviço direto à Rio Grande → Sem transbordo *
 ** Validade para embarque até → 30/06/2011 **

1.01) OBSERVAÇÕES:

As tarifas acima...

- Não são válidas para mercadorias perigosas, perecíveis, oversize ou que tenham qualquer restrição a consolidação marítima. Mercadorias com estas características devem ser consultadas previamente ao embarque, sendo necessárias medidas, peso e volumes no caso de oversize e número da UN e IMO no caso de mercadorias perigosas;
- As tarifas acima refletem o trecho porto/porto;
- As tarifas acima não incluem taxas portuárias e governamentais;
- As tarifas estão expressas na moeda da origem por container ou tonelada / metro cúbico;
- Na eventualidade de demora na devolução de containers vazios após 7 dias da chegada do navio ou do prazo negociado junto ao embarcador, os encargos provenientes de "Demurrage" serão de inteira responsabilidade do importador, sendo necessário apresentação de "cheque caução" e de "termo de responsabilidade";
- ~~Exclusão de responsabilidade de danos e extravios de cargas;~~
- As tarifas acima estão sujeitas as alterações de acordo com o Mercado Internacional.

1.02) DESPESAS DE ORIGEM * SHANGHAI - CHINA * (FCL SHIPMENTS)

Outros Custos:

- Se o incoterm de compra e entrega da mercadoria for " FOB – Shanghai ", todas as despesas de origem serão por conta do seu fornecedor/exportador no exterior, mas caso não seja este incoterm, favor consulte-nos !

Despesas Adicionais Pertencentes ao Frete Marítimo:

- OWS (Over Weight Surcharge).....: **338 R \$** → para cargas até 24 tons incluindo tara container (ou);
- OWS (Over Weight Surcharge).....: USD 200,00 para cargas com excesso de peso " acima " de 24 tons incluindo tara container (*) custo aplicado para cargas pesadas e cobradas somente no container de 20'std == > Tara container/20'std == > 2.300,00 kgs;
- As tarifas de frete para embarques FCL's da China ao Brasil, já estão inclusos os custos de BAF, GRI & ISPS;

1.03) DESPESAS NO DESTINO * RIO GRANDE * (FCL SHIPMENTS)

- Desconsolidação.....: USD 90,00 por/processo/conhecimento (HBL);
- B/L Fee.....: R\$ 250,00 por/processo/conhecimento (HBL);
- Collect Fee.....: USD 30,00 por/processo/conhecimento (HBL);
- TE (Transmissão Eletrônica / Mercante)...: USD 20,00 por/processo/conhecimento (HBL);
- Capatazia (THC).....: R\$ 557,00 por container e para qualquer tipo de container de 20';
- Security.....: USD 10,00 por container e para qualquer tipo de container embarcado;
- Transporte Rodoviário (DTA).....: R\$ 1.500,00 considerando o transporte em truck até 12 tons (peso + tara container); (*) Inclui a ida e retorno do equipamento vazio para Rio Grande, ad. valorem & pedágio = Trecho Rio Grande vs Canoas (Bagergs);
- Taxa Presença de carga (**TECCON**).....: R\$ 50,00 por/processo/conhecimento (HBL);
- Taxa Fiel Depositário (**TBCON**).....: 0,35% sobre o CFR da mercadoria – ~~até 40 tons~~ - Armazenagem mínima: R\$ 350,00;
- Armazenagem (**TBCON**).....: 0,04% sobre o CFR da mercadoria ao dia (à contar desde a data de atracação do navio); (*) O custo de armazenagem é cobrado caso a remoção não ocorra dentro do prazo de **48 horas** (Fiel Depositário);
- ISPS (**TBCON**).....: R\$ 38,00 por container e para qualquer tipo de container embarcado;
- Seguro Internacional.....: ~~Contratação opcional ou 0,25% sobre o total CFR da mercadoria~~ – Mínimo: R\$ 150,00;
- Free Time (Demurrage).....: **30** dias livres a contar da data de operação do navio (*);

* Após este período, favor consultar os custos diários junto ao nosso Depto. Financeiro *

1.04) ESTIMATIVA/SIMULAÇÃO DE CUSTOS:

- Frete Marítimo (**Frete de Importação**): USD 1.100,00 – considerando o embarque em **1** x ctnr. 20' std e **o** ~~o~~ **processo de venda** (OWS);

- Subtotal (Despesas no destino)...: USD 660,42 - (desconsolidação + collect fee + te + security + **30** dias de armazenagem + fiel); (*) considerando o CFR da mercadoria como → USD 108.600,00 - (valor FOB USD 107.500,00);
- Subtotal (Despesas no destino)...: R\$ 2.395,00 - (bl fee + capatazia + isps tecon + rodoviário " DTA " + taxa de presença);

- **Total** aproximado.....: USD 1.760,42 + R\$ 2.395,00 - considerando o embarque em **1** x ctnr. 20' std;
- **Total** em moeda nacional.....: R\$ 5.246,88 - (taxa conversão → R\$ 1,62 - dia: 06/06/2011).

Sendo o que tínhamos para o momento, desde já agradecemos a sua costumeira atenção e nós colocamos à disposição de V.S.as., para qualquer dúvida adicional que tiveres bem como outras cotações de frete.

Atenciosamente,
 Sérgio Enrique – Depto. Comercial

Asia Shipping Transportes Internacionais Ltda.
 End.: Praça Dr. Mauricio Cardoso, 170, Conj. 301 - Bairro Molinhos de Vento – CEP: 90570-010 – Porto Alegre, RS, Brasil
www.asiashipping.com.br