

OS CANAIS DE IMPORTAÇÃO E A COMPETITIVIDADE ORGANIZACIONAL: O CASO DA TEXAS SERVIÇOS E INFORMÁTICA LTDA¹

Valter Ribeiro²
Maria Valéria P. Araújo³

RESUMO

O presente trabalho procura mostrar que a importação pode trazer grande benefício a uma organização, apresentando o mercado de informática uma vez que é o que mais depende da importação. Fundamentada em dados reais, mostra que existem canais de importação que podem viabilizar a compra de produtos no exterior, proporcionando vantagens significativas na comercialização destes no mercado nacional. Mostra que o mercado globalizado disponibiliza 25% de sua produção para o mercado externo. Apresenta as modalidades mais utilizadas na importação de produtos eletroeletrônicos e seu custo, acrescida a carga tributária brasileira. A forma de compra direta e indireta é abordada mostrando suas vantagens e desvantagens. O processo de importação é apresentado passo a passo, desde a consulta ao fechamento de câmbio. O trabalho mostra também como utilizar ferramentas para fazer boas compras: escolhendo produtos viáveis, estar perto do fornecedor para aproveitar as oportunidades, classificar da forma correta para não pagar encargos indevidamente, definir a modalidade de transporte, descobrindo, cada vez mais, o melhor canal de importação.

Palavras Chaves: Canais de Importação. Competitividade. Produtos de Informática.

CHANNELS OF IMPORT AND ORGANIZATIONAL COMPETITIVENESS: THE CASE OF TEXAS SERVICES AND COMPUTER DEVICES

ABSTRACT

This study seeks to show that the importing process can provide great benefit to organizations, presenting the informatics market since it is the most dependent on imports. Based on real data, it shows that there are importing channels that can favor the purchase of foreign products, providing significant advantages in negotiate them in national market. It demonstrate that the global market provides 25% of its production to the foreign market. Presents the most commonly used methods in importing electronic and electrical products cost plus the Brazilian tax burden. We addressed the way of direct and indirect purchase showing their advantages and disadvantages. We presented the import process systematically from consultation to closing rates. This study also shows how to use tools to make good purchases: selecting viable products, be near the supplier to seize opportunities, to classify correctly in order to not pay improperly, define the mode of transportation, discovering increasingly the best channel for imports.

Keys words: Import Channels, Competitiveness. Computer Products

¹ Trabalho de Conclusão do Curso de Pós-Graduação MBA em Logística Empresarial do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN).

² Bacharel em Administração e concluinte do Curso de Pós-Graduação MBA em Logística Empresarial do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN).

³ Doutora em Administração e Professora Orientadora do Curso de Pós-Graduação MBA em Logística Empresarial do Centro Universitário do Rio Grande do Norte (UNI-RN).

1 INTRODUÇÃO

A Indústria da informática é uma das que mais evolui no mundo atualmente. Desde a construção dos primeiros computadores, ainda dotados de válvulas e que foram utilizados no desenvolvimento dos projetos aeroespaciais da NASA, até os dias de hoje, com a construção dos computadores pessoais, pode-se dizer que a evolução deste segmento, nos últimos vinte a trinta anos, foi maior que em toda a existência anterior da humanidade.

Como resultado desta evolução, constatou-se que, em praticamente todas as importantes atividades humanas atuais, há uma forte dependência dos sistemas de informática, sem os quais não seria possível atender a demanda por produtos e serviços gerados pelos quase seis bilhões de habitantes do planeta.

É neste contexto que os fornecedores de equipamentos de informática surgiram e se multiplicaram ao redor de todo o mundo. No Rio Grande do Norte não foi diferente, o mercado local conta com diversas empresas do ramo de informática. Dentre elas, está a TEXAS SERVIÇOS E INFORMÁTICA LTDA, atuando no ramo de vendas, assistência técnica e consultoria.

A organização TEXAS observou o mercado internacional com sinais de aquecimento, seja nas exportações ou nas importações, e, com essa visão, estabeleceu um departamento de Comércio Exterior. Constatou nas mais diversas regiões do mundo globalizado, a existência de organizações buscando clientes potenciais para seus produtos e, nesse cenário, os profissionais de comércio exterior vêm desempenhando um importante papel ao estabelecer o elo entre as partes, propiciando a canalização de novos produtos, assim como maior competitividade ao mercado, como resultados de sua atuação.

Tendo constatado que no cenário nacional existem vários produtos importados com preço diferenciado dos nacionais mas com a mesma tecnologia, a organização observou que a importação poderia ser uma forma viável para atingir seu objetivo. Buscar fornecedores e modais mais competitivos seria o canal mais viável para a organização.

A classificação aduaneira é a primeira fase da importação, mostrando a viabilidade da operação. Os impostos de importação são retirados automaticamente da conta corrente do importador, concedendo, assim, autonomia e responsabilidade ao despachante aduaneiro para acessar o Sistema Siscomex através de assinatura digital, no qual serão inseridas as informações para a classificação dos produtos a serem nacionalizados.

A Secretaria da Receita Federal retira automaticamente o dinheiro da conta corrente do importador, podendo ocorrer multa e outras penalidades se houver necessidade de retificação da Declaração de Importação (DI).

A sistemática para classificação dos produtos de alta tecnologia exige minúcia e conhecimento do produto e sua utilização. Este trabalho propõe-se a identificar produtos que proporcionariam maiores benefícios e vantagens à organização, assim como meios de transportes mais viáveis.

Assim, a presente pesquisa visa responder a seguinte questão: quais os canais de importação que proporcionariam maior competitividade à Texas Serviços e Informática Ltda na comercialização de seus diversos produtos?

Portanto, o objetivo do trabalho é Identificar quais os canais de importação que proporcionam maior competitividade à Texas Serviços e Informática Ltda na comercialização de seus diversos produtos.

Para atender esse objetivo do trabalho foram definidos os seguintes objetivos específicos:

- Categorizar os produtos importados pela Texas.
- Descrever o processo de importação realizado pela Texas Serviços e Informática Ltda e suas modalidades para cada grupo de produtos comercializados pela empresa.
- Identificar oportunidades de melhoria no canal de importação da Texas Serviços e Informática Ltda.

2 REFERÊNCIAL TEÓRICO

2.1 EXPANSÃO DO COMERCIO EXTERIOR

Segundo Machiavelli (apud MAIA, 2001, p.75), "para predizer o que vai acontecer é preciso saber o que ocorreu antes." Para se entender o comércio internacional em seus moldes atuais, faz-se necessário o estudo de como surgiram as relações comerciais entre as nações. Voltamos assim à antiguidade.

Segundo Maia (2001, p.28 e 76), quando os Romanos conquistaram o Egito, perceberam que era mais barato comprar trigo dos egípcios do que produzir em Roma, devido à fertilidade das terras egípcias.

Considerando-se que, na antiguidade, o comércio internacional pouco existia, ainda assim vemos o homem buscando meios para obter vantagens competitivas no comércio. Em uma das civilizações mais antigas, a egípcia, o comércio exterior era inexpressivo e as importações e exportações limitavam-se apenas a artigos de luxo (MAIA, 2001). Surgiu depois a civilização mesopotâmica, onde o comércio era mais intenso do que o do Egito. Já os fenícios foram grandes navegadores, o que os ajudou a tornarem-se grandes comerciantes. Estes dois últimos estabeleceram postos comerciais fora de seus países.

A Grécia Antiga não tinha produção suficiente de alimentos, o que fez com que ela comprasse esses produtos do exterior e pagasse com azeite e vinho. Outro exemplo foi o império Romano que desenvolveu bastante o Comércio Exterior, chegando até a negociar com países distantes, como China e Índia.

Os países, desde então se utilizam do comércio exterior para se fortalecer comercialmente e atender as suas mais diversas necessidades, através de acordos comerciais que proporcionam o desenvolvimento de ambas as partes.

De acordo com Maia (2001, p.24) 25% dos bens produzidos no mundo são exportados. Em certo sentido nos faz compreender a necessidade do relacionamento entre países, para que possa haver escoamento do excesso de sua produção. Cabe ressaltar que a produção de um único modelo de produto é mais rápida e muito mais fácil sua execução, do que produzir vários modelos de produtos diferentes. Dentro dessa visão, fica patente a necessidade do intercambio entre os países, pois cada um tem características diferentes, mais

facilidade na obtenção de matéria prima para diferentes produtos, produzindo assim um excesso para ser comercializado com outros mercados. Desta forma vemos que o comercio exterior vem abrindo fronteiras neste mundo que se torna cada vez mais globalizadas.

Essa via de mão dupla vem transformando o mercado internacional tornando-o cada vez mais competitivo, ressaltando a necessidade de se especializar em produtos que atendam às exigências dos padrões internacionais de qualidade, desafiando o processo produtivo a ser mais eficiente e utilizar técnicas de economia para alcançar um diferencial no produto final. O cliente pode ser ao mesmo tempo comprador e fornecedor, surge a definição do comércio via mão dupla. Além do relacionamento comercial, o comércio exterior desempenha papel no intercâmbio de culturas através dos imigrantes e do relacionamento de ajuda mútua entre países.

Desse modo observamos que precisamos buscar parceiros na área de tecnologia que tenha produtos altamente competitivos para suprir nossas necessidades e assim estabelecer um canal de importação mais viável para a organização, o qual proporcionara melhor competitividade no mercado.

Os blocos econômicos foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio de determinada região. Para alcançar esse objetivo, elimina as barreiras alfandegárias, o que torna o custo dos produtos menor de acordo com Maia (2001, p.179).

No processo de integração do MERCOSUL, compromete-se a fazer a sua parte, com relação de barreiras e ao fortalecimento da coesão interna. O desejo de maior entrosamento entre os governos da América do sul se espelha a uma agenda de encontros, de frequência raramente vista, com os líderes dos países da região, além, naturalmente do diálogo permanente entre as chancelarias (MAIA, 2001).

Diante desta realidade a organização busca blocos econômicos que possam dar condições de fornecimento, dentro das condições necessárias assim como: pontualidade na entrega da mercadoria, qualidade no produto e valor competitivo para sua comercialização.

2.2 EVOLUÇÃO DA COMPETIVIDADE DO COMERCIO EXTERIOR

Segundo Bizelli e Barbosa (2002, p.15), a evolução da Política Brasileira de Importação foi acompanhada através de duas eras descritas: década dos anos 70 e 90.

Na década de 70, iniciou-se no Brasil um processo de liberalização das importações, incrementando, notadamente, pelo chamado “milagre brasileiro”.

Com a crise mundial do petróleo o comércio internacional em seu todo, viu-se amplamente prejudicado diante da criação dos mais diversos mecanismos protecionistas, somados aos já existentes.

O Brasil, por seu turno, lançou mão de determinados expedientes igualmente protecionistas, visando, de um lado, rígido controle das importações em face da conjuntura (prevenção da evasão de divisas e favorecimento do controle da dívida externa) e, de outro, a substituição das importações objetivando o fortalecimento de seu parque industrial.

Os principais mecanismos utilizados pelo Brasil foram:

- sobretaxas tarifárias – alíquotas de impostos de importação, chegando de 30 à 100 pontos percentuais;
- depósito compulsório – depósito obrigatório de 100% do valor da importação;
- suspensão temporária da emissão de Guia de Importação (GI) – para determinadas mercadorias consideradas supérfluas ficou vedada a emissão da GI;
- depósito de garantia – concebido sob a forma de garantia cambial, constituiu-se em barreira não tarifária, na medida em que implicava na obrigatoriedade de depósito em valor equivalente ao do contrato de câmbio, para liquidação futura, assegurado por carta de crédito;
- eliminação de benefícios fiscais – adotada para suprimir vasto conjunto de reduções e isenções do imposto de importação e do imposto sobre produtos industrializados;
- imposto sobre operações financeiras (IOF) – cobrado sobre as operações de liquidação de câmbio em pagamento de importações de bens e serviços;
- programa de importação – limites quantitativos anuais de importação, em valor (US\$), autorizados pela Cacex para cada empresa;
- prazos mínimos de pagamento – fixação de prazos para pagamento de importações mediante obtenção de financiamento externo, obrigatoriamente;
- centralização cambial – retenção, feita pelo Banco Central do Brasil, das divisas compradas para pagamento de importações, com liberação a partir de cronograma governamental.

Na década de 80, o país começou a ter uma mudança na política de comércio exterior. O Brasil havia assumido muitos compromissos internacionais, sendo assim, houve um crescente aumento na tendência de apoio às indústrias brasileiras.

Consideráveis mecanismos restritivos anteriormente alinhados foram extintos e outras medidas foram tomadas para que as operações de importação fossem conduzidas com o mínimo de intervenção estatal.

As adequações reproduziram, na seqüência, os principais itens constantes das diretrizes gerais para a política industrial e de comércio exterior, divulgada pela portaria MEFP n 365, de 26/06/90.

Na década de 90, conforme Bizelli e Barbosa (2002, p.118), a Política de Importação teve uma grande mudança no Governo Collor com a implementação de um programa de estabilização. Desta forma o mercado para os importadores foi facilitado, as exigências do Governo diminuíram e assim o mercado começou a ser suprido por produtos importados e forçando a diminuição de preço nos produtos nacionais. Em função da abertura, as empresas nacionais foram forçadas a melhorar o nível de seus produtos, para poder continuar no mercado, sendo assim descobriram que poderiam exportar com mais facilidade seus produtos, por estarem produzindo em nível de qualidade internacional. Destacamos a queda dos impostos para a importação (BIZELLI, BARBOSA, 2002, p.20). A variação demonstrada na figura 1, o gráfico mostra como foi benéfica sua aplicação. Desta forma observamos as conseqüências da abertura de mercado dos anos 90.

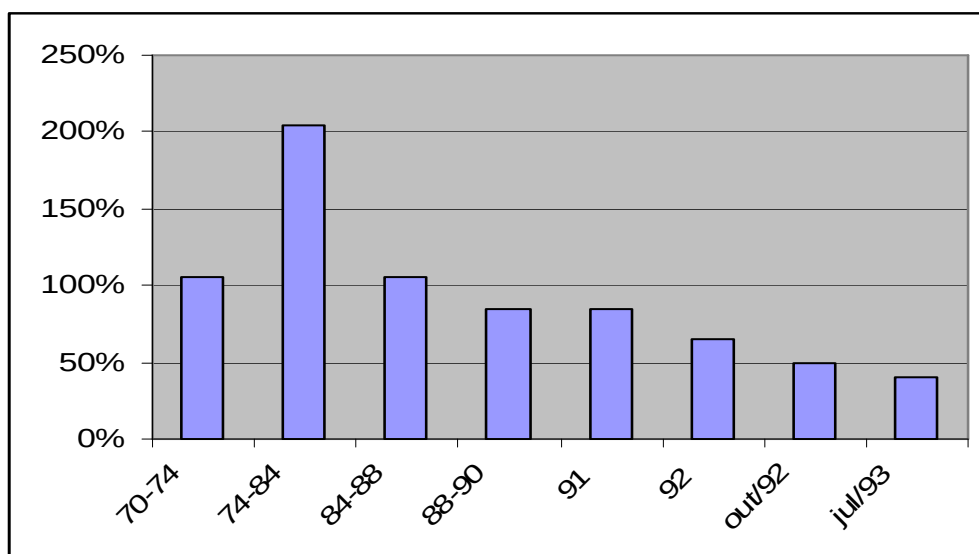


Figura 2- Variação do percentual de impostos sobre produtos importados ao longo dos anos no Brasil.

Fonte: Bizelli e Barbosa (2002, p.20)

Então, no que se refere ao conceito de comércio exterior no Brasil, pode-se afirmar que está em sua melhor fase para importação. Na medida em que a balança comercial cresceu o risco Brasil diminuiu, e isso reflete positivamente no exterior, mostrando que o país está se tornando um parceiro muito atrativo para outras nações.

Cabe ressaltar a importância da abertura do comércio exterior para a organização, pois sabemos que temos a necessidade de importar produtos de informática, ainda não temos tecnologia suficiente para desenvolvê-la em nosso país, por isso se faz necessários a obtenção de produtos de tecnologia do mercado internacional, colocando assim em destaque Estados Unidos, Japão e China.

A Política Brasileira de Comércio Exterior avança para oportunidades comerciais, destacamos algumas vantagens e algumas desvantagens correlatas ao cenário que o Brasil participa mundialmente.

As vantagens para a política de comércio exterior são: Avança Brasil, um programa macro para consolidação das ações dos programas federais de incentivo às exportações; O Exporta fácil que há uma redução de custos administrativos.

E quanto as desvantagens: A falta de sintonia entre as estratégias e medidas governamentais; A burocratização para operar no mercado exterior; Subdesenvolvimento do Brasil e a falta de estratégias para se inserir no mercado internacional.

2.3 Território aduaneiro e sua legislação

A Legislação Aduaneira dentro de um país se faz necessário para definir a forma que será controlada a movimentação de veículos, pessoas, mercadorias e animais estrangeiros, assim na aplicação das leis aduaneiras em seu território, visando assegurar as exigências fiscais.

De acordo com Ratti (2000, p.417) o território aduaneiro compreende todo o território nacional e compõem-se de (Decreto n. 91.030/85, artigo 1 a 3):

- Zona Primária: é o local obrigatório por onde devem passar todas as mercadorias, veículos pessoas dentro de um país ou dele sair.
- Zona Secundária: é quando se sai da zona primária, mas desde que esteja sob a fiscalização da Receita Federal.

-Zona de Vigilância Aduaneira: tem como competência fiscalizar mercadorias, pessoas e veículos na área que compreende a orla marítima ou faixa de fronteira.

-Estação Aduaneira de Fronteira: é o lugar no qual ocorrem todos os procedimentos de controle de veículos de cargas em transporte internacional e verificações de mercadorias em despacho aduaneiro.

-Estação Aduaneira do Interior: fiscaliza a importação ou a exportação de mercadorias.

As zonas: primárias, secundárias, de vigilância aduaneira, bem com Estação Aduaneira de Fronteira e do Interior, é locais que de fato se exerce de forma ostensiva e permanente o controle aduaneiro.

Todo o local que será exercido e decretado as leis para se dar à fiscalização na entrada e saída do país. Dentro dessa abrangência territorial existem os pontos e fronteiras demarcadas pelo Ministério da Fazenda exigindo a total competência da Secretaria de Receita Federal para se fazer o controle aduaneiro e sua relação hierárquica é a zona primária e a zona secundária.

É importante ressaltar que o Estado do Rio Grande do Norte possui território aduaneiro, o qual proporciona a organização grande vantagem a sua importação.

A fiscalização se faz necessária para proibir e inibir o contrabando de mercadorias e a entrada de pessoas não autorizadas no território nacional, evitando qualquer discrepância no cenário econômico do país.

De acordo com o Decreto n. 91.030, de 5 de março de 1985 citado por Bizzelli e Barbosa (2002, p.245) os regimes aduaneiros são várias modalidades partindo de um tratamento jurídico-tributário que se aplica nas mercadorias importadas e exportadas de forma definitiva ausente de qualquer operação especial.

Atípicos: as mercadorias estão sujeitas as determinadas legislações para se importar e exportar.

Suspensivos: as operações estão sujeitas ao fato futuro, seus tributos são suspensivos e podendo permanecer no país por prazo delimitado sob controle aduaneiro.

Quanto a documentação pertinente ao comércio exterior do Brasil, pode-se compreender que toda a preparação da mercadoria está correlata a documentação para assegurar a legitimidade da mesma, tanto para o importador quanto para o exportador, salientamos que o controle de pagamentos (efetuação e recusa) é utilizado para a recuperação de tais prejuízos que poderão ocorrer.

Com base na fiscalização aduaneira podemos concluir que somente produtos de origem comprovada podem-se ingressar no país, sendo um fato importante para organização.

O Órgão do Governo que responde pela pasta de Comercio Exterior e o Ministério do Desenvolvimento, Industria e Comercio Exterior – MDIC, aonde encontramos a Secretaria de Comercio Exterior – Secex, a qual e responsável pela política de Comercio Exterior de acordo com Bizelli e Barbosa (2002, p.38).

A responsabilidade da Secex compete em organizar a política e os programas de Comercio Exterior.

Em toda importação a modalidade de transporte se faz necessário analisar, a sua viabilidade, no que se refere tempo, custo e segurança.

De acordo com Ratti (2000, p.383) compete ao exportador e ao importador, estabelecer sua obrigações e os direitos que competem a ambos, referente as condições de transferência da mercadoria.

Essas normas definem quem é responsável pela contratação do transportador, a responsabilidade por perda e danos que possam sofrer as mercadorias transportadas.

Essas normas foram consolidadas em conjuntos para facilitar a negociação entre as organizações, elas são chamadas de incoterms.

Os incoterms existe desde 1936, desde então vem sendo modernizada e atualizada para ser uma clausula importante nas definições de garantia nos contratos de importação e exportação das organizações.

A definição do incoterms interfere diretamente na viabilidade do produto, pois através dela será definido quem responde pelo transporte e seguro.

A modalidade mais utilizada para a importação de produtos de informática seria a FCA – Free Carrier.

Esta modalidade de incoterms compete ao vendedor entregar a mercadoria, liberada para exportação, a custódia do transportador indicado pelo comprador, no local determinado. A partir deste momento, todas as despesas, bem como a responsabilidade por perdas e danos que possam ocorrer com a carga.

Quanto a modalidade do transporte é definida pelo comprador, de acordo com sua necessidade que são marítimo, ferroviário, aquaviário, rodoviário e aéreo.

3 ANÁLISE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DA TEXAS SERVIÇOS E INFORMÁTICA LTDA

De acordo com Bizelli e Barbosa(2001, p159) o despacho aduaneiro de importação, é motivado pelo importador, que tem por objetivo o desembaraço (liberação) de mercadoria procedente do exterior.

Nesta seção serão abordados os aspectos do processo de importação da Texas Serviços e Informática Ltda, sendo apresentados os principais pontos que compõem o sistema de importação, descrevendo os canais, os agentes e os gargalos do processo.

A seguir serão abordados os principais fatores do processo de importação.

3.1 ANALISE DOS PRODUTOS IMPORTADOS

Os produtos importados pela Texas são escolhidos por diversas formas algumas delas são taxas cambiais e a mais importante que é a classificação fiscal, por informar a taxa de impostos que incide sobre o produto importado.

Uma das maiores dificuldades para o importador é a convivência com a flutuação da taxa cambial, o Brasil passa por uma época de muita turbulência no mercado financeiro, a moeda que se baseia quase toda a importação Brasileira é o dólar Americano, o importador neste caso a Texas não possui uma proteção cambial, por ter um custo financeiro muito elevado obrigando assim a empresa a pagar suas importações no sistema antecipado ou no menor prazo possível para não obter problemas futuros e garantir os valores acordados com seus fornecedores e clientes.

Apresentam-se quatro produtos e sua classificação fiscal.

3.1.1 Produtos Analisados.

- Memória Ram – NCM 8542.32.11

Trata-se de circuitos integrados eletrônicos dos tipos RAM estáticas (SRAM) com tempo de acesso inferior ou igual a 25ns, EPROM, EEPROM, PROM, ROM e FLASH – (Capítulo 85 da Normativa de Classificação de IPI da Receita Federal, 2012).

- Processador – NCM 8542.31.20

Os circuitos integrados eletrônicos, processadores e controladores, mesmo combinados com memórias, conversores, circuitos lógicos, amplificadores, circuitos temporizadores e de sincronização, ou outros circuitos – (Capítulo 85 da Normativa de Classificação de IPI da Receita Federal, 2012).

- Pen Drive – NCM 8523.51.00

Dispositivos de armazenamento não-volátil de dados à base de semicondutores, “cartões inteligentes” (“smart cards”) e outros suportes para gravação de som ou para gravações semelhantes.– (Capítulo 85 da Normativa de Classificação de IPI da Receita Federal, 2012).

- Notebook – NCM 8542.31.20

Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades; leitores magnéticos ou ópticos, máquinas para registrar dados em suporte sob forma codificada, e máquinas para processamento desses dados, não especificadas nem compreendidas em outras posições.– (Capítulo 84 da Normativa de Classificação de IPI da Receita Federal, 2012).

NCM	PRODUTO	ALÍQUOTA Imposto de Importação	ALÍQUOTA Imposto sobre Produto Industrializado	PESO
8542.32.11	MODULO DE MEMÓRIA	0,00 %	5,00%	0,10 G
8542.31.20	PROCESSADOR	0,00 %	2,00%	0,30 G

Figura 2 – Classificação Fiscal I

Fonte: Tabela de impostos da Receita Federal

A Memória Ram e o Processador são indispensáveis na produção de computadores, tendo alíquota baixa e apresentando um peso favorável para a modalidade de transporte aéreo, o qual proporciona maior rapidez para a importação.

Trata-se de produtos de alto valor agregado, seu custo no mercado internacional para uma memória de 2 GB DDR3 800 MHZ é de U\$ 20,45(SITE MA LABS 26,2012) ao nacionaliza-la ela passa a custar R\$52,95 para a Texas, se o mesmo produto fosse adquirido entre as distribuidoras nacionais seu custo seria de R\$ 78,37(SITE DISTRIBUIDORA OFFICER 26,2012), obtendo assim uma economia de 32,43% o mesmo o corre com o processador Core i7 3 GHZ E6850 que custa no mercado internacional o valor de U\$

137,55(SITE MA LABS 26,2012) ao nacionaliza lo ele passa a custar R\$ 344,41 para a Texas, se o mesmo produto fosse adquirido entre as distribuidoras nacionais seu custo seria de R\$ 405,00 (SITE DISTRIBUIDORA OFFICER 26,2012), dando assim uma economia de 14,96%. Dentre outras vantagens sua cotação no mercado muda rapidamente de acordo com as novas tecnologias, não se faz necessário manter grandes quantidades no estoque por ser de pequeno porte podendo ser transportado na modalidade aérea dando assim mais flexibilidade ao importador e garantido seu valor atualizado.

NCM	PRODUTO	ALÍQUOTA Imposto de Importação	ALÍQUOTA Imposto sobre Produto Industrializado	PESO
8523.51.00	PEN DRIVE	16 %	15%	0,10 G
8471.30.12	NOTEBOOK	16 %	15%	2 Q

Figura 3 – Classificação Fiscal II

Fonte: Tabela de impostos da Receita Federal

O Pen Drive é extremamente necessário para o armazenamento de informação e o Notebook por ser um computador portátil existe uma grande procura pelo fácil manuseio, mesmo tendo alíquotas elevadas se faz necessário a modalidade de transporte aéreo, o qual proporciona maior rapidez na sua comercialização.

Esses produtos possuem um alto valor agregado, seu custo no mercado internacional para um Pen Drive de 32 GB Kingston é de U\$ 15,75(SITE BELL MICRO 26,2012) ao nacionaliza lo ele passa a custar R\$49,88 para a Texas, se o mesmo produto fosse adquirido entre as distribuidoras nacionais seu custo seria de R\$ 60,00(SITE DISTRIBUIDORA OFFICER 26,2012), dando assim uma economia de 16,86%, o mesmo o corre com o Notebook Pavillion DV 4 Dual Core 4GB/HD 250 GB/Tela de 14.1”/Wcam que no mercado internacional seu valor em media é de U\$ 578,00(SITE BELL MICRO 26,2012) ao nacionaliza lo ele passa a custar R\$1.845,83 para a Texas, se o mesmo produto fosse adquirido entre as distribuidoras nacionais seu custo seria de R\$ 2.271,15(SITE DISTRIBUIDORA OFFICER 26,2012), dando assim uma economia de 18,72%, sua cotação no mercado muda rapidamente de acordo com as novas tecnologias, mas se faz necessário manter um estoque mínimo pois existe uma variedade de modelos tanto para o Pen Drive como para o Notebook, por serem produtos de alto valor agregado são transportados na

modalidade aérea dando assim mais flexibilidade ao importador e garantido seu valor atualizado.

Na próxima seção será abordado o processo de importação realizado pela Texas.

3.2 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO INDIRETA VIA *TRADING*

3.2.1 Contato Comercial

A empresa Texas possui uma carteira de diversos fornecedores nos Estados Unidos, sendo visitados e contatados continuamente pelo seu departamento de comércio exterior.

Existe uma linha de crédito diferenciada em cada fornecedor, dando a empresa uma flexibilidade no pagamento.

A forma de definição a quem comprar vem através de cotações o qual se faz necessário em todo processo de importação. Após isso a empresa prepara uma relação com os itens que necessita e envia via e-mail para seus fornecedores e aguarda sua resposta.

Ao obter as respostas com os devidos preços, faz-se uma análise e define-se qual o melhor fornecedor para cada item, então solicita-se ao fornecedor um documento chamado de *Proforma Invoice*, com os itens onde se obteve uma melhor cotação e desempenho.

Através destas informações prepara-se uma ordem de compra a qual é enviada para o fornecedor, obtendo informações necessárias para emissão da *Invoice* que é o documento fiscal do fornecedor.

3.2.2 Contato com a *Trade Company*

A terceira empresa a ser colocada para formalizar a importação é uma *Trade Company* que é encarregada da logística da importação. Seu primeiro objetivo é a retirada da carga no fornecedor, conferir, embalar e consolidar a carga para o embarque.

O segundo passo é preparar toda documentação para o embarque, sendo necessário um *Packing List* (lista de produtos), o qual é feito nominalmente cada produto, com peso líquido

e bruto, origem de fabricação, classificação fiscal e a quantidade de e-container ou volumes embarcados.

A próxima etapa para a *trade company* é receber o crédito do cambio feito pela Texas referente ao embarque e efetuar pagamento a cada fornecedor.

Após efetuar as compras em diversos fornecedores, o produto é consolidado unindo assim todos os produtos em uma única *Invoice* que é emitida pela *Trade*. Quando a mercadoria for liberada pela Alfândega Aduaneira Brasileira e nacionalizada é emitida uma CI – Comprovante de Importação, que através do numero da CI se faz o cambio para *Trade*. A *Trade* por sua vez envia o pagamento para os diversos fornecedores e retira sua comissão de 5% pelo serviço prestado.

3.2.3 Sistema Aduaneiro

Ao chegar no Brasil, a mercadoria passa pelo Sistema do Mantra o qual o inclui no Sistema da Infraero. Neste momento se faz necessário a contratação de um despachante aduaneiro, o qual implanta todas as informações necessárias no Sistema Siscomex.

Após à implantação no sistema são recolhidos automaticamente os impostos referentes à nacionalização dos produtos.

Com os impostos recolhidos, o Sistema Siscomex aguarda a definição da fiscalização da Receita Federal o qual definirá o canal a ser aplicado na importação, tendo como alternativa 4 (quatro) canais que seriam:

- **VERDE** – Liberação automática.
- **AMARELO** – Exame documental.
- **VERMELHO** – Exame documental e verificação da mercadoria.
- **CINZA** – Exame documental, verificação da mercadoria, exame preliminar do valor aduaneiro.

Após a emissão da CI – Comprovante de Liberação, o despachante deverá ir a Infraero e recolher todas as taxas de armazenamento cobrado pelo período.

A empresa emite uma nota fiscal com os dados do exportador com definição de entrada, devendo destacar o ICMS que é recolhido no momento do desembaraço. Com esses passos a empresa nacionaliza a mercadoria e que esta pronta a ser comercializada.

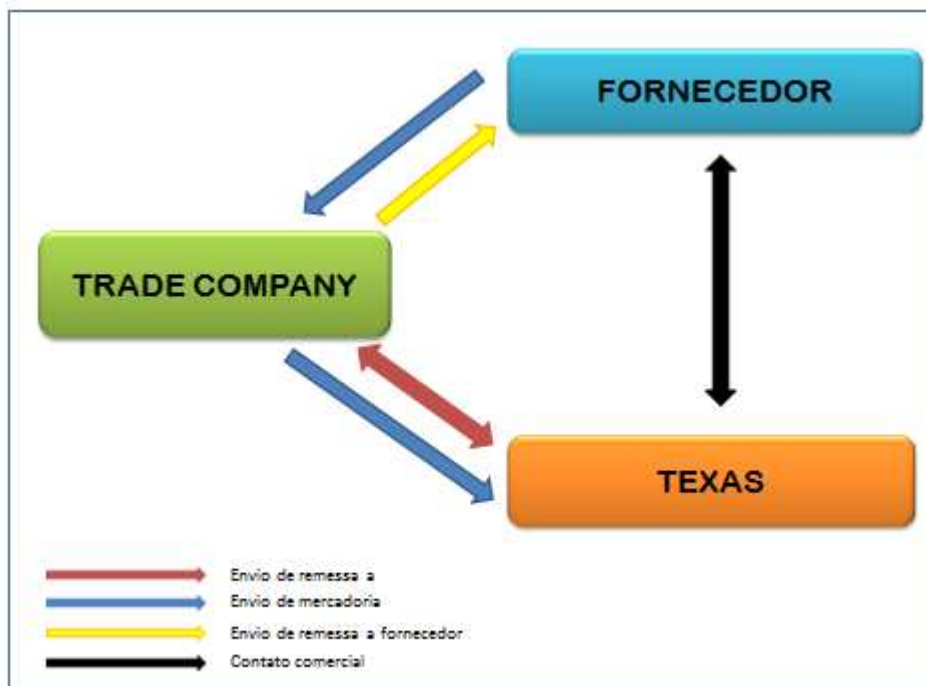


Figura 4 – Processo de Importação da Texas.
Fonte: Análise do processo de importação, maio 2012.

3.3 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DIRETA / VIA TEXAS USA – FILIAL – PROPOSTA

3.3.1 Contato Comercial.

A empresa Texas teria uma filial nos Estados Unidos, utilizaria o sistema de escritório virtual o qual proporcionaria um menor custo em suas operações. Sua carteira de fornecedores teria mais atenção por ser visitada continuamente através de sua filial.

Teria uma linha de crédito diferenciada por ser uma empresa nacional em cada fornecedor, por se tratar de uma filial teria uma flexibilidade e maior prazo no pagamento.

A matriz continuaria a definir de quem e o que comprar através de cotações, que se fazem necessárias em todo processo de importação. A matriz prepararia uma relação com os itens que necessita e enviaria através de correio eletrônico, a seus fornecedores e aguardaria a

resposta. Ao receber as cotações, faria uma análise e definiria qual o melhor fornecedor para cada item.

Solicitaria ao fornecedor um documento chamado de *Proforma Invoice*, com os itens que ele teve melhor cotação e desempenho.

De posse dessas informações prepararia uma ordem de compra a qual seria enviada para o fornecedor, obtendo-se as informações necessárias para emissão da *Invoice* que é o documento fiscal do fornecedor.

3.3.2 Contato com a Filial

A filial seria acionada para formalizar a importação, ao contrário do processo via *trading* ela faz a parte logística. Sua primeira ação, retiraria ou receberia a carga do fornecedor, conferiria, embalaria e consolidaria a carga para o embarque. Logo em seguida, prepararia toda documentação para o embarque, incluindo um *Packing List* (lista de produtos), que descreve-se detalhadamente cada produto, com peso líquido e bruto, origem de fabricação, classificação fiscal e a quantidade de e-container ou volumes embarcados.

Completaria seu papel na operação, recebendo o crédito do câmbio realizado pela Texas referente ao embarque e efetuaria o pagamento a cada fornecedor.

3.3.3. Forma de Pagamento

Após a efetuação das compras em diversos fornecedores, os produtos seriam consolidados em uma única *Invoice* que é emitida pela *Filial*.

Quando a mercadoria é liberada pela Alfândega Aduaneira Brasileira e nacionalizada, um Comprovante de Importação - CI seria emitido, e através do numero da CI se faria o câmbio para *Filial*. A *Filial* por sua vez enviaria o pagamento para os diversos fornecedores.

Desta forma se economiza as despesas feitas com uma *Trade Company*, que seria 5% do valor da importação e diminui a burocracia e proporciona maior destaque a empresa Texas.

A empresa poderá se proteger das taxas cambiais, através de sua filial pois por se tratar de uma empresa multinacional pode fazer importações diretas a órgãos Federais, através de

licitações internacionais que são atreladas a moeda definida para a importação, sendo assim não perde em suas vendas diretas se o valor da moeda flutua.

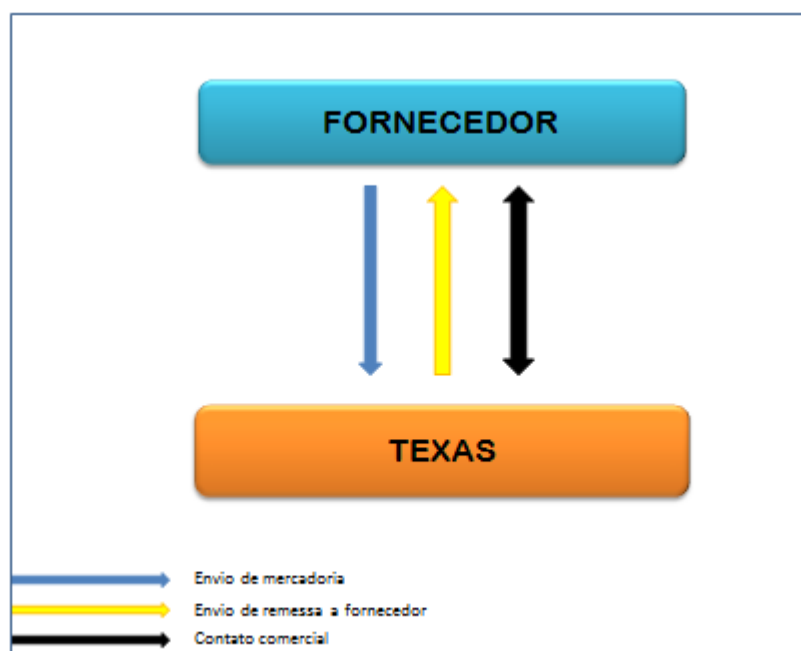


Figura 5 – Processo de Importação da Texas
Fonte: Análise do processo de importação, maio 2012.

4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Em uma economia globalizada, com novos desafios surgindo diariamente no concorrido mercado de informática, as empresas precisam se manter competitivas com produtos de qualidade que atendam às necessidades dos clientes. Essas necessidades mudam constantemente em decorrência do avanço e inovação da área tecnológica, bem como das novas posturas do mercado.

A importação cresceu muito nos últimos anos, isto em decorrência do aumento da concorrência e da conscientização do próprio empresário, frente à realidade da concorrência.

O presente trabalho teve por objetivo identificar os canais de importação que proporcionaria maior competitividade a Texas Serviços e Informática Ltda. Para que este objetivo fosse alcançado, trabalhou-se com a hipótese de melhorar o sistema de importação através de analisar os canais utilizados pela empresa uma vez que a empresa já é uma importadora. Com base nas análises e resultados alcançados pela empresa percebe-se a necessidade de ajustes no sistema de distribuição.

Isto pode ser melhor elucidado a partir da análise dos quatro produtos analisados. Constatou-se que dois dos produtos tem a menor taxa de impostos e que são essenciais na produção de computadores e possuem um valor agregado elevado, enquanto que os outros dois produtos apesar de terem uma taxa elevada de impostos, possuem preços competitivos para o mercado interno, reconsiderando esses produtos possuem ainda o volume a ser adquirido, ainda a vantagem do dimensionamento, por terem tamanhos pequenos podendo ser transportados facilmente através da modalidade aérea, a qual faz toda a diferença quando se fala em custo benefício, por não se fazer necessário ter um grande estoque local.

O presente trabalho identificou que tais produtos trazem vantagens para empresa acredita-se que possa ter outros produtos com o mesmo benefício, e que o processo de importação realizado pela empresa Texas mostra uma necessidade de mudança.

Constatou-se que o custo na importação tem sido elevado e que outros produtos poderiam obter melhores indicadores de negociação se existisse um contato direto junto aos fornecedores. Portanto, recomenda-se que a empresa estabeleça uma filial nos Estados Unidos da América com o objetivo de promover a empresa, efetuar compras, diminuição de custos nas importações e na busca de novas oportunidades de negócios.

REFERÊNCIAS

BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. São Paulo: Aduaneira, 2002.

LUNARDI, Ângelo Luiz. **Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comercio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio**. São Paulo: Aduaneira, 2000.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Site: <http://www.soleis.adv.br/decretos2001.htm> .

COMPANY MA LABS. Site:
http://www.malabs.com/detail.asp?comp_id=75&s_comp_id=4183&categ=DDR2-800
26.2012.

COMPANY MA LABS, Site:
http://www.malabs.com/detail.asp?comp_id=1&s_comp_id=1160
26.2012.

DISTRIBUIDORA OFFICER BRASIL, Site:
<http://www.officer.com.br/Produto/GuidedSearch.aspx?osvZhK9pGBDro/wdlMsm4Q>
26.2012

COMPANY BELL MICRO PRODUCTS, Site:
<https://shop.bellmicro.com/exec/search.tsb?N=281>
26.2012.