

PONTOS IMPORTANTES NA EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO.

Gislene Frutuozo - FAFIPA

Reginaldo Fernandes Ferreira - FAFIPA

ISSN 2178-5007

RESUMO

O presente artigo trata da exportação/importação realizada desde os primórdios do homem, no intuito despertar o interesse dos participantes em entender melhor o processo, oferecendo assim uma melhor consultoria para os clientes em potencial que os procuram para exportar/importar os produtos. Nos tempos atuais, em termos econômicos, o mundo tem se conectado de forma homogênea. Cada vez mais os mercados deixam de ser exclusivamente nacionais para, aos poucos, se internacionalizarem. Com isso, fusões e aquisições são estratégias de grandes negócios. E é justamente o aprendizado ativo que torna o profissional capaz de enxergar melhor as oportunidades de mercado, fazendo com que ele atue com maior qualidade e com prestígio na relação humana dentro da sociedade onde ele está inserido.

PALAVRAS-CHAVE: Pesquisa. Exportação. Importação. Impostos. Custos. Análise.

1 - INTRODUÇÃO

Nos tempos atuais, em termos econômicos, o mundo tem se conectado de forma homogênea. Cada vez mais os mercados deixam de ser exclusivamente nacionais para, aos poucos, se internacionalizarem. Com isso, fusões e aquisições são estratégias de grandes negócios.

¹ Acadêmica de Ciências Contábeis pela Faculdade Estadual de Educação, Ciências e Letras de Paranavaí – Pr. e-mail: gislenegi@gmail.com

² Mestre em Ciências Contábeis pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP; Professor e coordenador do curso de graduação em Ciências Contábeis da Faculdade Estadual de Educação, Ciências e Letras de Paranavaí – Pr. e-mail: reginaldo-fernandes@uol.com.br

Mas isso não é mérito dos tempos atuais. Não é de hoje que o homem, por conta de sua natureza expansiva, busca novos mercados para aumentar seu patrimônio.

Um bom exemplo de comércio internacional é chama Rota da Seda de 1500. Havia famílias que compravam muita seda na China e essa procura fez com que muitos se aventurassem por rotas como a Ásia do Sul, que ligavam o Oriente e a Europa. Naquele tempo grandes caravanas e embarcações oceânicas já se atreviam a exportar/importar a partir do oitavo milênio a.C, de acordo com a Wikipédia:

Os povos antigos do Saara já haviam importado animais domesticados da Ásia entre 7500 a.C. e 4000 a.C.. Artefatos datados do 5º milênio a.C., encontrados em sítios bádaros do Egito pré-dinástico indicam contato com lugares distantes, como a Síria. Desde o começo do 4º milênio a.C., egípcios antigos de Maadi importavam cerâmica e conceitos de construção dos Cananeus.

Muitas vezes as empresas não aproveitam o novo panorama mundial por medo e desconhecimento de como fazer para entrar no mercado exterior. A necessidade de se buscar outros mercados é evidente nos dias de hoje: busca de bens fabricados com tecnologia avançada; menor custo e melhor qualidade; acesso a novos mercados além da redução de impostos concedidos através de acordos comerciais internacionais.

2 – REVISÃO DE LITERATURA

Um dos grandes nomes relacionados ao comércio internacional da Idade Média é o de Marco Pólo, que viveu por 17 anos na China, sendo responsável pela relação internacional do comércio daquele país. Conta a história que ele não foi criado pelos pais, mas sim pelos tios que lhe ofereceram uma educação de ponta para a área que ele atuaria quando adulto, aprendendo assuntos mercantis incluindo moeda estrangeira, avaliação e manutenção de navios de carga.

O grande Marco Pólo foi ironizado pelos seus por conta de suas narrativas descritas no livro As Viagens, até que cinco séculos e meio depois, exploradores europeus finalmente penetraram no interior da Ásia e constataram que, à exceção de algumas histórias maravilhosas, Marco Pólo estava certo em suas descrições de substâncias sob o carvão, o

amianto e o papel, matérias-primas muito utilizadas nos dias atuais para a elaboração de um produto acabado.

Por conta disso, Colombo também sentiu-se encorajado em desvendar os mistérios da Índia, mas acabou vindo parar no continente americano (por ironia do destino?), fazendo mais três viagens, desbravando *San Salvador* como ele chamou. Assim, as relações de comércio foram despertadas e o interesse de outros mercadores ao passar dos anos incluíram e expandiram as afinidades mercantis, chegando ao patamar do que o mundo vive atualmente.

Para acompanhar o ritmo das inovações é imprescindível o interesse em conhecimento que deve ser quesito constante nas operações econômicas e de quem vive delas. Aos poucos, o que era novidade torna-se obsoleto e até bizarro, exigindo atualização das *vias de fato*.

O crescimento e o ritmo das mudanças no século XXI requerem a adoção de uma nova postura das empresas, principalmente no que se diz respeito ao meio ambiente. Novos paradigmas estabelecem novos padrões de relacionamentos e de confiabilidade entre os mercados e as organizações. Em tempos de crise e com um mercado extremamente concorrido é preciso saber onde e quando investir o capital de sua empresa souber para onde direcionar suas vendas, controlar seus custos e impostos, ou seja, saber planejar é fundamental, pois a empresa que não tiver tudo sobre controle, adaptadas as mudanças de mercado, as inovações e a acirrada competitividade, estará fadada ao fracasso.

Esse conjunto de análises está focado no tipo de produto a ser exportado/importado, qual é o público alvo que irá consumi-lo, quais as margens de lucro serão alcançadas, o seu ponto de equilíbrio e a boa satisfação através da fidelização do produto no mercado.

Em virtude das constantes mudanças tributárias, econômicas, sociais é que se verifica a importância de um planejamento, quer seja tributário, administrativo ou até mesmo estratégico.

Para um bom processo de comércio internacional, seja na importação ou na exportação, é importante observar:

- Identificação do produto e classificação fiscal;

- Registro no Sixcomex;
- Solicitação de Cotação Internacional;
- Informação sobre Tratamento administrativo;
- Cálculo dos custos;
- Câmbio e pagamento internacional;
- Logística;
- Despacho Aduaneiro.

Mas onde buscar informações para elaboração do projeto? O ideal é a procura pelos órgãos que gerenciam as atividades de comércio exterior do Brasil. Essa estrutura pode ser privada ou pública. Se pública, desenvolve políticas em consonância com leis específicas e procedimentos estratégicos, permitindo o ingresso ao mercado internacional. Eles diretamente exercem função de gerentes das operações, controlam a entrada e a saída de mercadorias, pessoas, veículos, animais além de normatizar as atividades de comércio exterior.

Como exemplo tem-se:

- Câmara de Comércio Exterior – CAMEX: tem a responsabilidade de formular, adotar, implementar e coordenar as políticas e atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo;
- Secretaria de Comércio Exterior – SECEX: desburocratização e simplificação das operações de Comércio Exterior;
- Receita Federal do Brasil: é responsável pela administração dos tributos de competência da União, inclusive os previdenciários, e aqueles incidentes sobre o comércio exterior, abrangendo parte significativa das contribuições sociais do País. Auxilia, também, o Poder Executivo Federal na formulação da política tributária brasileira, além de trabalhar para prevenir e combater a sonegação fiscal, o contrabando, o descaminho, a pirataria, a fraude comercial, o tráfico de drogas e de animais em extinção e outros atos ilícitos relacionados ao comércio internacional.
- Banco Central do Brasil: é autarquia federal integrante do Sistema Financeiro Nacional, sendo vinculado ao Ministério da Fazenda do Brasil. Assim como os outros bancos centrais do mundo, o brasileiro é a autoridade monetária principal do país.

Para identificar potenciais de mercado, que será outro ponto crucial para quem está interessado em exportar e/ou importar, fatores geográficos, sócio-políticos, fatores econômicos, culturais e tecnológicos são primordiais.

Os fatores geográficos referem-se à busca das semelhanças entre o mercado exportador/importador e o público alvo. Já os fatores sócio-políticos visam os acordos comerciais que podem oferecer vantagens na hora de colocar os custos na ponta do lápis. Tratando-se dos fatores econômicos é indispensável à análise do mercado que irá consumir esses produtos, qual é o poder de compra deles. Já os fatores culturais erradicam-se nos hábitos do mercado alvo, qual é a imagem do país diante desse mercado e para encerrar é muito importante o fator tecnológico, pois caso o produto não se qualifique dentro das normas aceitas a respeito da forma de fabricação do produto, se polui ou se explora mão-de-obra para sua fabricação etc.

3 - METODOLOGIA

A pesquisa científica tem como objetivo fundamental a contribuição no desenvolver do conhecimento humano em todos os setores, sendo sistematicamente planejada e executada através de rigorosos critérios para processar as informações. Só poderá ser chamada pesquisa científica se sua realização for objeto de investigação planejada, desenvolvida e redigida conforme normas próprias ratificadas pela ciência. Os trabalhos de graduação e de pós-graduação para serem considerados pesquisas científicas deverão produzir ciência, ou dela derivar, ou acompanhar seu modelo de tratamento.

Alguns pesquisadores conceituam a pesquisa da seguinte forma:

Conjunto de procedimentos sistemáticos, baseado no raciocínio lógico, que tem por objetivo encontrar soluções para problemas propostos, mediante a utilização de métodos científicos (ANDRADE, 2003, p. 121).

Para GIL (1987, p.19) a pesquisa é um:

Procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas propostos.

O método utilizado foi o do artigo científico. Antes de se iniciar uma pesquisa científica é necessário refletir sobre a mesma. Assim como para edificar um prédio é preciso antes elaborar a planta, imaginar o tamanho, o número de andares etc. e então planejar e construir os alicerces, de acordo com o tipo de edificação, é imprescindível que antes da pesquisa se elabore um plano, se imagine a abordagem, os tópicos que serão focalizados, como se pretende conduzir o trabalho etc. Assim, o trabalho de pesquisa é desenvolvido por etapas, que se constituem num método, num caminho facilitador do processo, buscando mapear o caminho, evitar muitos imprevistos e esclarecer os rumos para o próprio pesquisador.

Durante o desenvolvimento da pesquisa a respeito do tema abordado, houve uma dificuldade muito grande de encontrar bibliografias específicas sobre o assunto, salvo a comparação da leitura de análises de artigos, localizados em sites confiáveis, como também em materiais distribuídos durante cursos de aperfeiçoamento no assunto em questão.

Nesse sentido, a proposta é justamente fomentar de maneira construtiva a relação mercantil globalizada através dessas modalidades (exportação e importação), ao ponto de despertar a quem ler o material em inteirar-se mais a respeito do tema apresentado.

É sabido que o contador já não pode ser definido apenas como um simples “guarda-livros”, mas o profissional de suma importância nas decisões a serem tomadas em toda a cadeia produtiva. Também é sagaz que o conhecimento acerca dos tributos para redução de custos. Como conclui Silva (2003, p. 3):

O profissional contábil precisa ser visto como um comunicador de informações essenciais à tomada de decisões, pois a habilidade em avaliar fatos passados, perceber os presentes e predizer eventos futuros pode ser compreendido como fator preponderante ao sucesso empresarial (SILVA, 2003, p. 3).

Conforme aponta AQUINO (pg.29), o autor do artigo científico deverá ser objetivo na sua expressão, procurando ser o mais sensato possível para que seus pensamentos possam expressar de maneira clara e central o processo de estudo, *nem prosa nem poesia*.

Outro ponto muito importante foi a fidelidade nas afirmativas, de forma coesa e ética, procurando inspirar-se na idéia central ao qual os outros autores buscavam expressar.

Através das normas da ABNT foi possível respeitar a originalidade da fonte de pesquisa, complementando o objeto dela por meio das bibliografias consultadas. Para todo e qualquer elaboração de trabalhos, seja formal ou não, o elaborador pesquisou as mais diversas fontes disponíveis para ratificar as idéias que o despertaram a falar sobre o tema proposto.

Sabe-se que o interesse pelo artigo científico ainda é restrito em meio à Academia, mas é justificável que o estudante de Ciências Contábeis utilize mais dos recursos ora definidos para a elaboração dos trabalhos, uma vez que a rotina possibilitará a transmissão, a “tradução” da idéia na hora em que for necessário expor uma rotina, ou melhor, comunicar-se com a sociedade, expondo de forma clara e coesa toda a estrutura de um demonstrativo, por exemplo, em meio a uma Assembléia Acionista ou até mesmo tratar de outros temas mais polêmicos, como a tributação, medição de produtividade, tomada de decisão por meio de relatórios próprios etc.

4 - DISCUSSÃO E DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA

4.1 - Aspectos Operacionais na Exportação

É muito importante que a empresa analise minuciosamente os aspectos operacionais para a vitalidade na boa condução e liquidez da transação comercial, com base na legislação emitida pelo Banco Central, pelas regras da CAMEX e outros órgãos especialistas no assunto. Por conta da falta de sintonia entre as regras e o que o mercado efetivamente pratica, muitas empresas tem sérios prejuízos de ordem financeira e operacional.

Para internacionalizar a empresa, é fundamental que ela efetue um planejamento minucioso e adequado, objetivando atingir os resultados esperados. Isso significa investimentos no parque industrial, capacitação de recursos humanos, conhecimento do mercado que deseja atingir, acompanhando a concorrência internacional com competitividade e qualidade. A partir do momento que há essa interação, o empresário deverá estar ciente que uma fatia da sua atividade produtiva será direcionada ao mercado externo de maneira regular a atender seus clientes, não entendendo que a atividade exportadora seja meramente esporádica.

As participações em eventos através de missões empresariais, rodada de negócios e feiras internacionais fazem parte da promoção comercial, pois o empresário tem a oportunidade de

expor seus produtos, firmando possíveis parcerias e concretizando negócios que vão acalentar os lucros objetivados. Mas para isso é oportuno a pesquisa de mercado, incluindo o planejamento generalizado para identificar compradores em potencial, o tratamento tributário, costumes do país importador etc.

Sendo assim:

Observa-se, nesse contexto, que a exportação assume papel de extrema relevância, pois essa é uma das alternativas mais eficazes no sentido de garantir a permanência da empresa num mercado cada vez mais competitivo, em que o sucesso dependerá daquela que possui plena capacitação para enfrentar a concorrência internacional (VIEIRA, p. 63).

Tem-se dois tipos de exportação: a exportação direta, onde o exportador trata diretamente da venda com o comprador, atentando ao conhecimento do processo de exportação como um todo. Caso seja de interesse da empresa, não sendo uma obrigação, ela pode contratar um agente exportador (*broker*). Sua função é representar a empresa exportadora no mercado alvo, promovendo seus produtos, fornecendo permanentes informações sobre o mercado e realizando vendas, ou seja, atuando como uma ponta de lança da empresa exportadora no mercado que ele representa.

As exportações de produtos não sofrem a incidência de impostos internos, respeitando-se os princípios e as regras internacionais. Com isso, os tributos que normalmente incidem sobre os bens comercializados no mercado interno, como o ICMS, IPI, PIS/PASEP e a COFINS, não entram no cálculo do preço de exportação.

A operação de exportação indireta consiste na venda de produtos destinados à exportação, os quais saiam do estabelecimento industrial ou comercial (remetente) para empresas comerciais exportadoras, *Trading Companies* ou qualquer outra empresa habilitada a operar com o comércio exterior (destinatária).

Os estabelecimentos industriais ou comerciais ao venderem seus produtos para empresas comerciais exportadoras com o fim específico de exportação poderão efetuar esta operação com a suspensão do IPI, e com a não incidência do ICMS. Relativamente às operações destinadas à exportação, o destinatário deverá ainda emitir o Memorando-Exportação em 03 vias, conforme legislação específica.

Incoterms - *International Commercial Terms* (Termos Internacionais de Comércio) são regras internacionais de compra e venda, no intuito de delimitar quais são as responsabilidades do fornecedor e do comprador, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro.

Após as definições da negociação, o exportador deverá providenciar os documentos que seguem:

- Licença de Exportação: possibilita a saída do produto para outros países, processado através do SIXCOMEX;
- Fatura Pro Forma – *Pro Form Invoice*: é o pedido dos produtos, que deverá conter toda a negociação, dados do comprador/vendedor, volume, preço e prazo de entrega etc. O comprador deverá remeter ao vendedor o documento assinado para que seja dada a sequência no trâmite;
- Fatura Comercial – *Commercial Invoice*: É a nota fiscal internacional que servirá de base para o desembaraço da mercadoria no país de destino;
- Romaneio – *Packing List*: documento que informa como o produto está organizado (quantidade, volume, peso, descrição da mercadoria, data de embarque etc);
- Conhecimento de Embarque: o nosso conhecido conhecimento de transporte, que pode ser marítimo, aéreo, rodoviário ou ferroviário;
- Certificado de Origem – *Certificate of Origin*: tem como objetivo atestar a origem da mercadoria que está sendo exportada. Varia para cada tipo de produto exportado;
- Emissão da nota fiscal nacional para acompanhar a mercadoria.

A empresa exportadora/importadora deverá estar cadastrada junto ao Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX, que é um instrumento informatizado, por meio do qual é exercido o controle governamental do comércio exterior brasileiro.

É uma ferramenta facilitadora, que permite a adoção de um fluxo único de informações, eliminando controles paralelos e diminuindo significativamente o volume de documentos envolvidos nas operações. As operações registradas via Sistema são analisadas *online* tanto pelos órgãos gestores, quanto pelos órgãos anuentes que estabelecem regras específicas para o desembaraço de mercadorias dentro de sua área de competência.

Para operar o SISCOMEX, o exportador (pessoa física ou jurídica) deve estar habilitado por meio de senha obtida junto à Secretaria da Receita Federal. Entretanto, poderá ser utilizado serviço de terceiros que possuam senha, sem descaracterizar sua condição de exportador direto, uma vez que o exportador estará identificado por seu CPF/CNPJ. Essa pessoa é o Despachante Aduaneiro a ser contratado pelo exportador, que terá uma procuração para prosseguir com os trâmites junto aos órgãos competentes.

Despacho de Exportação é o procedimento fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro da mercadoria destinada ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não. Depois de efetivado o Registro de Exportação - RE, e uma vez estando a mercadoria pronta para o embarque, a empresa, de posse de todos os documentos exigidos para a exportação, deverá providenciar a Declaração do Despacho de Exportação - DDE, por meio do SISCOMEX.

Existem diversas formas para o pagamento pelo importador, como por exemplo, o pagamento antecipado, remessa em saque, cobrança documentária, carta de crédito ou pagamento pelo cartão de crédito internacional.

4.2 - Aspectos Gerais na Importação

Já no que tange ao negócio da importação, vale também os empresários investirem os mesmos critérios de mercado bem como um belo planejamento acerca dos produtos que se deseja trazer para Brasil: qualidade, harmonia cultural, tratamento tributário, custos, margem de lucro, conhecimento do mercado exportador, assiduidade da empresa estrangeira com relação ao atendimento a outros clientes.

Da mesma forma, o interessado deverá inscrever-se no SISCOMEX, apresentando a documentação solicitada que comprovará a solidez e perfil da empresa. Para isso são estabelecidas quatro modalidades de habilitação:

- Ordinária: para pessoas jurídicas que atuam continuamente no processo de importação. Nesta modalidade a empresa a empresa está sujeita ao acompanhamento da Receita Federal com base na análise prévia da sua capacidade econômica e financeira.

- Especial: destinados para órgãos da administração pública, autarquias, fundações e assemelhados;
- Simplificado: pessoas físicas ou jurídicas que no período de um ano realizem até três despachos.
- Restrita: somente para pessoas físicas ou jurídicas que irão regularizar sua situação por conta de irregularidades ocorridas anteriormente.

Após a devida habilitação, a empresa poderá atuar em qualquer alfândega brasileira. A função básica do cadastro no RADAR é a de selecionar as empresas que operam nessas atividades, objetivando credenciar apenas aquelas que possam ser consideradas idôneas para atuar nas atividades do comércio internacional brasileiro.

Depois da conclusão dos registros, o importador precisa conhecer as normas que regulam o comércio internacional. O principal instrumento da atividade é a Nomenclatura ou Classificação Fiscal - NCM ou Naladi que ordena e codifica as mercadorias. A nomenclatura ou classificação fiscal ordena por códigos as mercadorias de acordo com sua natureza e características, relacionando as informações básicas necessárias à transação comercial, como incidência de impostos, contingenciamentos, acordos internacionais e normas administrativas.

No Brasil existem dois tipos de nomenclatura: a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) e a Nomenclatura Aduaneira para a Aladi – Associação Latino Americana de Integração (Naladi-SH). As duas são semelhantes, já que se baseiam no Sistema Harmonizado de Codificação de Mercadorias (S.H.), que tem a mesma estrutura e número de dígitos.

No Brasil, o órgão oficial responsável pelo correto enquadramento ou interpretação para essa classificação é a Secretaria da Receita Federal. O erro na classificação sujeita o importador ao percentual de 1% (um por cento) sobre o valor aduaneiro da mercadoria classificada incorretamente.

Também é importante tomar certos cuidados ao escolher um fornecedor estrangeiro, como a capacidade produtiva, prazos e condições de entrega, preço, carteira de clientes, especificações do produto, atuação no mercado interno e externo. O relacionamento pode ser iniciado com embarques pequenos que permitirão analisar o cumprimento de prazo e

qualidade do produto, aumentando conforme o elo de confiabilidade seja estabelecido. Os embarques pequenos deverão ser acompanhados de breve cotação, análise das ofertas apresentadas, quantidade mínima ser pedida, a questão da classificação fiscal.

Essas questões são firmadas na emissão do Pro Forma, já falo anteriormente na parte de Exportação. Através da ratificação do pedido pelos *Inconterms* pode-se estabelecer segurança até a chegada do produto na alfândega brasileira.

Já o tratamento tributário na importação é formado por um conjunto de impostos, alguns já conhecidos pelo meio contábil, outros específicos para a importação. São eles:

- Imposto de Importação: incidente no valor aduaneiro (custo+frete+seguro) e varia conforme a classificação fiscal do produto;
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI): incidente no valor aduaneiro (custo+frete+seguro) mais o Imposto de Importação;
- PIS/PASEP-Importação/COFINS-Importação: $BC*c$ e $BC*d$, onde $BC=VA*x$, onde $X= \frac{1+e * [a+b(1+a)]}{(1-c-d)*(1-e)}$, sendo VA =valor aduaneiro, a =alíquota do imposto de importação, b =alíquota do IPI, c =alíquota do PIS/PASEP Importação, d =alíquota da COFINS Importação e e =alíquota do ICMS.
- ICMS: na importação o ICMS é calculado por dentro, posto que o imposto compõe sua própria base de cálculo. Para saber o ICMS no RICMS é importante consultar o produto pelo NCM. Sua fórmula é: $BC=VA+DA$ (despesa aduaneira)+II+IPI+PIS+CONFINS/(1-alíquota do ICMS). Se houver redução, deverá utilizar a seguinte fórmula: $a'=a*(1-p)$, onde a' =alíquota efetiva a ser utilizada, a =alíquota “ad valorem” e p = será o valor em forma decimal do percentual de redução.
- RTS – Regime de Tributação Simplificada: é a forma de aplicar o imposto da alíquota de 60%, sendo isento dos outros impostos como IPI, PIS/PASEP/COFINS e não se aplica o regime para bebidas alcoólicas e fumos (capítulo 24 da NCM).

Outros custos:

- DA: Despesas Aduaneiras: capatazia, armazenagem, AFRMM (adicional de frete para Renovação da Marinha Mercante), sixcomex, despachante aduaneiro, frete interno, despesas bancárias, licenciamento de importação, despesas de frete de destino;
- Frete Internacional (aéreo, marítima, ferroviário, rodoviário ou multimodal);

- Seguro de Transporte Internacional: não é obrigatório, mas por conta dos riscos envolvidos é aconselhável, no caso a cobertura *door-to-door* (que é a saída do armazém/fábrica do exportador) até o domicílio do importador.

É importante destacar que o Governo também dispõe de regimes aduaneiros especiais na importação e na exportação. São assim chamados porque não se adequam à regra geral do regime comum de comércio exterior. Podemos citar como exemplos: trânsito aduaneiro, admissão temporária, drawback, entreposto aduaneiro, entreposto industrial, entreposto industrial sob controle informatizado - RECOF, exportação temporária, depósito aduaneiro de distribuição - DAD, regime aduaneiro especial de importação de insumos destinados a industrialização por encomenda - RECOM, regime aduaneiro especial de exportação e importação de bens destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e de gás - REPETRO, regime aduaneiro especial para importação de petróleo bruto e seus derivados, para fins de exportação no mesmo estado em que foram importados - REPEX.

O mesmo Governo, para evitar que haja o desequilíbrio comercial de produtos, que possa prejudicar o desenvolvimento econômico interno, adota mecanismos de defesa comercial. Esses mecanismos começaram seu desenvolvimento na década de 80 através do GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio). Mas essa atitude ainda não resolveu os entraves e o Governo, em meados de 1990 resolveu instituir o II-Imposto de Importação e mais tarde, foi criado o Departamento de Defesa Comercial para atuar nas investigações de *duping* (uma ou a junção de empresas que vendem seus produtos abaixo do preço justo para outro país e dentro do mercado atua com preço muito alto).

Outra medida são as de Salvaguardas, ações de emergência para restringir a entrada de produtos importados que podem causar danos ao cenário produtivo nacional, independentes de sua origem. São aplicadas por autoridades competentes, durante um determinado período. Normalmente aplica-se a elevação do imposto de importação ou restrições quantitativas do produto. Ainda podem ser aplicadas as medidas de Salvaguarda Provisória (duração de até 200 dias) ou a Definitiva, que pode durar de quatro a dez anos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por conta de tantos detalhes é muito importante que o importador faça uma planilha de todos os custos para evitar prejuízos ao final da venda do produto acabado. Não se deve analisar o preço do produto no mercado de origem, isoladamente, e compará-lo ao similar nacional, pois isto pode ser um erro terrível e tornar a importação totalmente inviável.

Diante da situação econômica que o mundo vive, torna-se indispensável que os empresários busquem outros mercados, tomando os devidos cuidados na aquisição/produção de mercadorias. É importante também atender o “gosto do freguês”, pois também o exportador/importador terá muitas alegrias ao contabilizar seus lucros.

O crescimento e o ritmo das mudanças ao passar requerem a adoção de uma nova postura das empresas, principalmente no que se diz respeito ao meio ambiente. Novos paradigmas estabelecem novos padrões de relacionamentos e de confiabilidade entre os mercados e as organizações. Em tempos de crise e com um mercado extremamente concorrido é preciso saber onde e quando investir o capital de sua empresa souber para onde direcionar suas vendas, controlar seus custos e impostos, ou seja, saber planejar é fundamental, pois a empresa que não tiver tudo sobre controle, adaptadas as mudanças de mercado, as inovações e a acirrada competitividade, estará fadada ao fracasso.

Após a leitura de vários autores e alguns artigos, matérias a respeito do assunto, percebeu-se que o grande problema ainda está nas informações desconhecidas ou a falta de interesse em entender melhor como funciona o processo de exportação/importação e, atentando de forma coesa as regras estabelecidas, é possível implementar a rotina dentro de uma indústria ou de um comércio, no intuito de aumentar os lucros crescentemente, colocando o ramo de atividade nos *rankings* internacionais e proporcionando ao Brasil um lugar de destaque no cenário globalizado que se vive hoje.

Fica o convite àqueles que queiram se aventurar no intuito de qualificar o conhecimento profissional, tendo a oportunidade de oferecer aos seus clientes a possibilidade de melhores negócios no cenário internacional, que hoje está muito mais próximo e mais acessível do que aos antepassados que navegaram *por mares nunca dantes navegados*.

REFERÊNCIAS

A rota da seda. Disponível em <http://pt.wikipedia.org>. Acesso em: 10 out. 2010.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à Metodologia do Trabalho Científico.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

AQUINO, I. S. **Como Escrever Artigos Científicos.** 5. ed. João Pessoa: Universitária Editora, 2008.

ASHIKAGA, C. E. G. **Análise da Tributação na Importação e na Exportação.** 2 ed. São Paulo: Lex Editora, 2005.

Exportação. Disponível em:

http://pt.wikipedia.org/wiki/Exporta%C3%A7%C3%A3o#Roteiro_b.C3.A1sico_para_exportar_produtos. Acesso em: 10 out. 2010.

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

Importação. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Importa%C3%A7%C3%A3o>. Acesso em 10. Out. 2010.

Importação passo a passo. Disponível em [http:// www.aduaneiras.com.br](http://www.aduaneiras.com.br) Acesso em 10 out. 2010.

NASI, A. C. **Globalização da economia e as novas tendências da profissão contábil no século XXI.** Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul. Porto Alegre v.27, n.92, p.36-50, jan./mar, 1998.

Radar Comercial. Disponível em <http://radarcomercial.desenvolvimento.gov.br/radar>. Acesso em 08 out. 2010.

Secex. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/index.php?area=5>. Acesso em 08 out. 2010.

Sixcomex. Disponível em [http:// www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br) Acesso em 10 out. 2010.

SILVA, A. C. R. da. **A importância da pesquisa científica no ensino da contabilidade – caminhos da investigação.** Disponível em: www.profacr.com.br/arquivo/admin/downloads/a_importancia_na_pesquisa_no_ensino.doc. Acesso em: 18 de ago. de 2009.

SILVA, A. C. R. da. **Metodologia e pesquisa aplicada à contabilidade.** 2. Ed. São Paulo: Atlas 2007.

VIEIRA, A. **Teoria e Prática Cambial: Exportação e Importação.** 3. Ed. São Paulo: Aduaneiras 2008.