

PROCESSO DE IMPORTAÇÃO DA CHINA

Anderson Pagnocelli

Graduando em Tecnologia em Comércio Exterior
OPET e-mail: ander_pag@hotmail.com

Ghislain Leopold Joseph Mathos

Graduando em Tecnologia em Comércio Exterior
OPET e-mail: mathos.gg@gmail.com

Leonidas Antonio Coelho

Graduando em Tecnologia em Comércio Exterior
OPET e-mail: coelholeonidas77@gmail.com

Rodolfo Dos Santos Silva

Graduando em Tecnologia em Comércio Exterior
OPET e-mail: rodolfossilva@outlook.com

Thomas Pimentel Lobo

Graduando em Tecnologia em Comércio Exterior
OPET e-mail: tho_pimentel@hotmail.com

Tiago Karpowisch Ribeiro

Graduando em Tecnologia em Comércio Exterior
OPET e-mail: tiago.karpowisch@gmail.com

Edmilson Gabriel Lima

Graduado em Administração, especialista em Educação a Distância,
mestre em Engenharia Mecânica
Professor nas Faculdades OPET

RESUMO

Neste trabalho será descrito a abertura da empresa SMART COMMERCIAL IMPORT voltada à importação de produtos inovadores. O produto escolhido para este projeto foi o Guarda-chuva invertido, mostrando que esse segmento traz comodidade e simplicidade em pequenos momentos da vida, podendo tal conceito vir a substituir no futuro o tradicional existente no mercado. Será também demonstrado o processo de importação China - Brasil via modal aéreo, viabilizando parcerias internacionais, tanto de fornecedores como operadores logísticos. O leitor encontrará detalhes completos dos procedimentos de abertura de empresa, processo de importação, bem como documentação necessária e demais procedimentos que se referem a compra, negociação, pagamento e demais cuidados que se deve ter na importação de produtos em geral. Além disso citamos os procedimentos de implantação no mercado do produto adquirido com projeções inclusive das vendas inicialmente na região de Curitiba e posteriormente distribuído no Brasil inteiro.

Palavras-chave: Inovação. Simplicidade. Importação.

ABSTRACT

This work will describe the opening of SMART COMMERCIAL IMPORT company focused on the importation of innovative products. The product chosen for this project was the inverted Umbrella, showing that this segment brings convenience and simplicity in small moments of life, and that this concept may replace, in the future, the traditional one in the market. It will also demonstrate the China - Brazil import process via air modal, making possible to establish international partnerships, both with suppliers and logistics operators. The reader will find complete details of the procedures of opening a company, process of importation, as well as necessary documentation and other procedures that refer to the purchase, negotiation, payment and other cares that one must have in the importation of products in general. In addition we mention the procedures of implantation in the market of the product acquired, with projections, including the sales, initially in the region of Curitiba and later distributed in whole Brazil.

Key-words: Innovation. Simplicity. Import.

1 INTRODUÇÃO

Muitas empresas nacionais não conseguem reduzir seus custos e fabricar os mesmo produtos com preços iguais ou inferiores ao das indústrias estrangeiras, principalmente as asiáticas que fabricam produtos em grande escala a baixíssimo custo. Para resolver esse problema, as empresas nacionais acabam investindo em importações, o que às vezes também encarece a mercadoria que será vendida. Por isso, elas investem em produtos personalizados, diferentes, que ainda não chegaram a existir no país no qual residem, para que assim, o cliente aceite pagar o preço mais elevado.

A empresa Smart Commercial Import, fundada para a execução deste trabalho, pelos motivos descritos optou por importar um produto inovador ainda não fabricado e de pouco comércio no Brasil: o guarda-chuva invertido. Esse produto foi projetado e desenvolvido pela empresa de design chinesa KazBrella, e além de ser diferente dos guarda-chuvas comuns aqui fabricados, é mais resistente e não é danificado com a força do vento, evitando, portanto, molhar seus usuários porque é um acessório projetado para fechar ao contrario. Escrarece-se que devido à grande carga de tributos e impostos no território brasileiro, a produção nacional do produto mencionado seria inviável, pois sua fabricação faria com que o preço fosse muito maior do que o importado, desde matéria prima à fabricação, uma vez que a indústria nacional não consegue reduzir os custos ao mesmo nível da indústria asiática.

Acrecenta-se que o produto importado, guarda-chuva invertido, com origem na China, foi pensado para ser distribuído inicialmente na cidade de

Curitiba, e posteriormente em todas as regiões do Brasil. Essa importação consegue suprir a necessidade de custo e inovação do produto, pois ele chega a um valor acessível para o mercado doméstico considerando seu design, alta qualidade e durabilidade.

Este trabalho abordará, portanto, as etapas do processo de importação do guarda-chuva invertido, produto inovador. Além disso, foi desenvolvida uma acessoria de Importação com objetivo de poder apresentar todo o processo envolvido. Assim, serão relatados: estruturação da Smart Commercial Import; processo de abertura da empresa; justificativa e especificidades do produto importado; logística da importação (simulação de custos, processo de compra e venda etc.).

Esperamos, também, auxiliar novos empreendedores em como iniciar um processo de importação, bem como escolher um produto diferenciado no mundo globalizado para distribuição em um mercado doméstico.

2 UMA EMPRESA EM ASCENSÃO

O escritório da Empresa Smart Commercial Import é idealizado na Rua Mendes Leitão, 2571, Centro, São José dos Pinhais - PR. Procurando exercer uma atividade utilizando fatores de comercialização no mercado a empresa foi aberta com o objetivo de trazer produtos inovadores para o mercado brasileiro. No entanto, primeiramente é preciso entender que inovar não quer dizer acabar com tudo e qualquer coisa já existente, mas trazer conceitos para dentro mercado nacional de modo que provoque renovação no que era antigo, criando produtos e serviços novos. Portanto inovar é a criação ou a introdução de um valor totalmente novo para o mercado comercial, mas é importante que os clientes/consumidores percebam e valorizem isso.

Alday (2000) quando fala sobre as etapas básicas que devem seguir uma empresa em seu planejamento inicial, cita a definição de: estratégia, missão, visão e valores que regirão as ações da empresa. Assim a Smart Commercial Import foi fundada com base nos seguintes critérios:

- Estratégia: Comprar barato, com uma logística de ponta para o crescimento contínuo da empresa importadora.
- Missão: Mostrar a todos como ser uma empresa referência em nossos segmentos, com confiança e muitíssima qualidade em tudo que oferecemos aos nossos clientes.

- Visão: Ser um grupo competitivo e conhecido mundialmente de forma abrangente nos segmentos de Importação, representado em marcas fortes com características únicas e inovadoras.
- Valores: Lideranças Interativas; Trabalho em Equipe; Pro-atividade; Qualidade; Ética e Respeito.

Outros critérios geralmente definidos no início de uma abertura de empresa são o 5W2H: as regras dos 5w é uma ferremanta do jornalismo e foi particularmente requerida por Roy W. Howard editor e presidente, de 1912 até 1923 do United Press, a segunda agência de notícias Americano e Internacional. O 5W2H surgiu como uma ferramenta de gestão que visa facilitar o processo de elaboração de um projeto. Através de um sistema de checklist de fácil entendimento, a ferramenta explora as principais questões que envolvem o processo e garante uma visão controlada e planejada do projeto. Faz-se necessário, também, explicar que a expressão “5W2H” é uma referência aos vocábulos da língua inglesa. Os “5W” referem-se ao “What” (o quê), “When” (quando), “Who” (quem), “Where” (onde) e “Why” (por quê), enquanto “2H” inclui “How” (como) e “How Much” (quanto custa) na expressão. Essas interrogações são as perguntas essenciais para a elaboração de um projeto empresarial e, por isso, elas ganham destaque ao utilizar essa ferramenta de gestão. Portanto, definimos:

Quadro 1 – 5W2H

What	Importar produtos inovadores para expandir no mercado nacional
Why	Ser conhecido como grande empresa de inovações
Where	Base em Curitiba com vendas em todo território nacional
When	Abertura da empresa em 2016 com foco em crescimento
Who	Presidentes - criadores da SMART UMBRELLA
How	Processo de importação via modal aéreo - Vendas com representações e e-commerce.
How much	Capital para estoque - produtos para vendas entre R\$55,00 a R\$200,00

Fonte: os autores, 2016.

2.1 CANVAS

Outra ferramenta estratégica empresarial que pode auxiliar novos empreendedores a elaborarem seus modelos de negócio é o aplicativo do SEBRAE CANVAS. Ele é baseado na metodologia canvas business model e “adota um quadro com nove áreas estratégicas distintas, que servem como um ponto de partida para que empresários possam descrever seus negócios”. (BITTENCOURT, 2013). Com base no quadro citado, nossa empresa organizou as seguintes propostas:

- **Propostas e valores:** Produto: Novo design, cores e estampas; Destaca-se pela abertura invertida; Traz mais conforto ao se mover na chuva, sair do carro, entrar em algum estabelecimento. Empresa: Trazer um produto inovador, substituindo o atual no mercado.
- **Atividade chave:** Fácil manuseio, evitar transtornos com água ao chegar em algum estabelecimento; Solução ao entrar no carro sem se molhar.
- **Recursos chave:** As atividades financeiras inicialmente serão designadas pelos proprietários; Preço específico para empresas; Vendedor ficará conectado durante 8 horas por dia efetuando vendas em redes sócias e sites parceiros.
- **Parceiro chave:** Otimização de resultados; Empresa de logística para outros estados; Representação comercial; Contratos de marketplace.
- **Relação com o cliente:** Resolver problemas o mais rápido possível ou devolução do valor investido pelo mesmo.
- **Canais:** Resolver problemas o mais rápido possível ou devolução do valor investido pelo mesmo.
- **Segmento de mercado:** Homens e Mulheres; Necessidade comum entre todas as classes, se molhar menos possível na chuva; Não distingue entre segmento de clientes, todos tem um problema em comum; Atender área urbana; Classe A e B.
- **Estrutura de custo:** Investimento de capital próprio de R\$ 35.000,00.

2.2 PROCESSO DE ABERTURA DA EMPRESA

Para abertura, registro e legalização do empresário individual, é necessário registro na Junta Comercial e, em função da natureza das atividades constantes do objeto social, inscrições em outros órgãos, como Receita Federal (CNPJ), Secretaria de Fazenda do Estado (inscrição estadual e ICMS) e Prefeitura Municipal (concessão do alvará de funcionamento). Portanto, aqui será apresentado o processo seguido para a abertura da empresa.

O primeiro passo a ser seguido para abertura de uma empresa, como já mencionado, é fazer o registro de contrato social na junta comercial. Foi decidido que seu enquadramento será inicialmente como Microempresa (ME) ou Empresa de Pequeno Porte (EPP). Para tanto, se deve apresentar para arquivamento (registro) o Requerimento de Empresário e o enquadramento como ME ou EPP na Junta Comercial, atendendo ao disposto na Lei Complementar 123/2006. Salientamos que realizamos uma pesquisa prévia de nome empresarial e consulta prévia de endereço para evitar colidência de nome empresarial e pendências junto à Prefeitura Municipal e aos demais órgãos envolvidos. Em seguida, é preciso obter o CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) junto à Receita Federal do Brasil. Em quase todas as Juntas Comerciais essa inscrição pode ser feita juntamente com o arquivamento do Requerimento de Empresário.

A empresa efetuar atividade comercial, nesse caso será necessário, também, fazer inscrição na Secretaria Estadual da Fazenda como contribuinte do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS). Essa inscrição deve ser feita após o arquivamento do Requerimento de Empresário na Junta Comercial e da inscrição na Receita Federal do Brasil.

Para que a empresa possa funcionar é preciso emitir o alvará de funcionamento, sua expedição é de competência da Prefeitura Municipal ou da Administração Regional (no caso do Distrito Federal) da circunscrição onde se localiza a empresa. Uma vez obtido o Alvará de Funcionamento Provisório ou o Alvará de Funcionamento, conforme o caso, a empresa poderá iniciar as suas atividades.

Salienta-se que todo o processo descrito deve ser feito por um profissional encarregado de trabalhar com a área financeira, um contador, pois será ele quem

irá criar e elaborar um registro correto das atividades financeiras da empresa. E, devido a constantes mudanças na tributação e incidências de impostos na área de importação, o mais indicado para empresa é um contador com experiência para atuar como um consultor e assessor, ofertando um serviço diário acompanhando a legislação e orientando o empresário em todas as atividades financeiras.

Como já explicito, nossa empresa pretende trabalhar com importação de produtos, e para tanto, é necessário que ela esteja habilitada para tal. A Receita Federal disponibiliza um sistema que permite que empresas possam importar e exportar, mas para que uma empresa esteja autorizada é necessário habilitação no Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR), sem o registro, pelos meios legais não é possível realizar qualquer operação de importação ou exportação.

O primeiro passo para a habilitação do RADAR é fazer uma análise prévia da empresa, verificar junto ao contador Objetivo Social e se os impostos estão em dia. É necessário, também, que todos os sócios estejam com Imposto de Renda em dia. Em seguida, a empresa deve aderir ao Domicílio Tributário Eletrônico (DTE), feito através da Receita Federal no CAC (Centro Virtual de Atendimento ao Contribuinte). Após o preenchimento do requerimento disponibilizado pelo site da receita federal é necessário reunir a seguinte documentação:

- Cópia do RG e CPF;
- Cópia do contrato social ou requerimento de empresário e suas alterações;
- Certidão simplificada da junta comercial;
- Comprovante de residência;
- Cópia do guia do IPTU.

Cada processo descritor possui prazos a serem executados: Elaboração e Registro do Contrato Social: 05 dias; Cadastro no CNPJ: 05 dias; Cadastro na Prefeitura: 05 dias; Licença de Funcionamento: de 15 dias a 06 meses; Habilitação do RADAR (Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros): de 20 a 60 dias. E ainda é preciso mencionar que os investimentos

Iniciais para abertura da empresa e habilitação para importar (Taxas e Serviços Profissionais) podem ficar entre R\$ 1800,00 e R\$ 2550,00.

2.3 SISCOMEX – SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR

O Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex é um instrumento administrativo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior. Foi instituído pelo Decreto nº 660, de 25 de setembro de 1992, e constituiu extraordinário avanço, ao informatizar os controles existentes, que eram realizados por meio de declarações em papel, carimbos e assinaturas.

Inovou também ao criar um fluxo único de informações, em que todos os intervenientes, públicos e privados, registram informações, declarações em sucessivas etapas, conforme fluxograma estabelecido, uniformizando assim os procedimentos. Não é possível, por exemplo, prestar uma informação a um órgão, e prestar outra, diferente, a outro.

O Siscomex Importação entrou no ar em 1º de janeiro de 1997. Em 06 de agosto de 2012 entrou em produção o Siscomex Importação Web, trazendo uma série de funcionalidades e facilidades da nova plataforma. No entanto, neste momento, apenas as Declarações de importação do tipo Consumo, as quais representam quase 90% do total das declarações registradas anualmente, migraram para esta nova plataforma.

Objetivando concentrar o acesso aos sistemas e a informações de comércio exterior, otimizando os procedimentos burocráticos, foi criado, com a participação direta dos anuentes e usuários, o sítio eletrônico: Portal Siscomex (<http://portal.siscomex.gov.br/>). Nele o usuário pode acessar diversas informações, serviços e estatísticas do comércio exterior, assim como direciona para os sítios eletrônicos de todos os participantes.

Os órgãos governamentais intervenientes no Siscomex classificam-se como:

A. Gestores: responsáveis pela administração, manutenção e aprimoramento do Sistema dentro de suas respectivas áreas de competência.

São eles:

- Secretaria da Receita Federal do Brasil - RFB, responsável pelas áreas aduaneira e tributária;

- Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, responsável pela área administrativa;
- Banco Central do Brasil - BACEN, responsável pelas áreas financeira e cambial.

B. Anuentes: responsáveis pela autorização do processo de importação/exportação na etapa administrativa/comercial, de determinados bens, como por exemplo: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Ministério da Saúde e IBAMA, entre outros.

Os módulos do Siscomex Importação têm como principais usuários:

- a) Aduana: AFRFB, ATRFB e outros servidores aduaneiros;
- b) Secex, Bacen e anuentes: atuam no controle administrativo e cambial;
- c) Importador;
- d) Depositário: responsável pelo Recinto Alfandegado (RA), fiel depositário das cargas sob controle aduaneiro;
- e) Transportador: transportador de cargas do percurso internacional e/ou transportador de trânsito aduaneiro.

Toda importação que entra no Brasil, deve ser registrada no Siscomex. Em alguns casos, existe a necessidade de licenciamentos prévios especiais, tendo que ser anuído por órgãos governamentais específicos para cada área de atuação. Ex.: produtos alimentícios (ANVISA); Maquinários (ABIMAQ); Produtos florestais (IBAMA- MAPA). No caso específico de nosso produto proposto (guarda-chuva invertido), classificado no sistema harmonizado – NCM 66019900, não existe a necessidade de autorizações prévias para realizar importação.

O Sistema Harmonizado é um termo utilizado no comércio internacional, que padroniza códigos e classificações de produtos destinados à exportação ou importação, desenvolvido pela Organização Mundial das Alfândegas (OMA). A padronização das mercadorias por meio de códigos facilitou imensamente o comércio entre países, pois as mercadorias ficaram conhecidas mundialmente pelo mesmo código, sendo facilmente identificadas por empresas ao redor do globo. No bloco econômico do MERCOSUL, utiliza-se a NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL, para produtos. Os códigos são formados por oito

dígitos, sendo os seis primeiros formados pelo Sistema Harmonizado, e o sétimo e oitavo são específicos do MERCOSUL.

3 O PRODUTO

Como já mencionado, o produto inicial que está sendo importado é o “Guarda-chuva invertido” vindo da China. Faz-se então necessário entender o desenvolvimento da relação entre nosso país e o país fornecedor de nosso produto.

3.1 BRASIL X CHINA

Com a taxa de crescimento anual de cerca de 9% da economia chinesa nos últimos vinte anos, nenhum país pode se permitir a negligenciar as relações e possibilidades oriundas de negócios com o mercado chinês.

Para quem planeja em manter relações comerciais com a China, sendo com o Estado ou setor privado, faz-se necessário conhecer melhor as implicações de sua inserção na economia global.

3.1.1 Relação Econômica

A partir do ano de 2001 o fluxo comercial entre Brasil e China se expandiu em 106,8%, as exportações brasileiras para a China tomaram um crescimento acentuado, e passaram de US\$ 1,08 bilhão para US\$ 4,53 bilhões em 2003, ou seja, 319%. Ainda nesse período a China aumentou o volume de suas exportações em 35%, obtendo a maior taxa entre os 30 principais exportadores mundiais, de acordo com um relatório da OMC, e suas importações aumentaram em 40% sobre o ano anterior, representando 5,3% das importações mundiais.

Em 2004 o ex-presidente Lula fez uma visita à China. Hoje, atribui-se uma importância no estreitamento da relação entre os dois países a isso, assim como a retribuição da visita do então presidente chinês Hu Jintao ao Brasil, considerando que a República Popular da China só reconheceu o governo brasileiro e estabeleceu relações diplomáticas na década de 70. Ou seja, durante cerca de 30 anos as relações comerciais entre Brasil e China não foram exploradas com eficácia por falta de conhecimento da cultura, do comércio e da economia um do outro.

As relações continuaram crescendo em 2004 e as exportações brasileiras aumentaram em 20% com relação ao ano anterior, já as importações da China

cresceram em 72,7%. O saldo comercial das relações, no entanto, foi de superávit para o Brasil em US\$ 1,73 bilhão. É importante ressaltar que a maior parte das exportações brasileiras são produtos básicos, com baixo valor agregado. Já a China havia aumentado a participação de produtos com maior valor agregado e conteúdo tecnológico.

Em 2008 as commodities representaram 38,8% das exportações brasileiras. Entretanto, de todo o valor exportado para o mercado asiático, a representação das commodities foram de 62,5%, mais acentuadas ainda para o mercado chinês que teve representação de 77,5% do total exportado para esse país.

Em 2009 a China ultrapassou os Estados Unidos em relação ao destino de exportações brasileiras, sendo desde então o maior parceiro comercial do Brasil. As relações comerciais, entretanto, foram prejudicadas nesse período devido à crise financeira e a tendência do mercado mundial em diminuir importações.

3.1.2 Relação Política

Após a década de 60 o Brasil começou a utilizar sua política externa para aumentar seu crescimento econômico. Atuando em frentes com países desenvolvidos e também com a chamada Cooperação Sul-Sul, que visava o intercâmbio cultural, comercial, político e econômico entre países em desenvolvimento.

Dos países asiáticos a China foi o único país a estabelecer relações significativas na Cooperação Sul-Sul. Ambos Brasil e China tinham a autonomia internacional, soberania nacional e integridade territorial como pontos comuns na sua política de relacionamento externo.

De acordo com Hirst, 2008,p.145 ,no contexto atual: “desde o início do governo Lula, a política externa brasileira tem se expandido com o objetivo de projetar o país como um global player político e econômico. A diplomacia presidencial imprimiu um forte ativismo político externo, buscando simultaneamente a expansão dos laços com os Estados Unidos da América (EUA) e com a União Europeia (UE); aprofundaram-se os laços com a China e com a Índia, conjuntamente com um renovado multilateralismo Sul-Sul e uma, sem precedentes, presença política na América do Sul. Não obstante este

conjunto diversificado de “frentes externas” levando a uma ampliação da participação nos fóruns políticos e econômicos globais, Brasil ainda encara os constrangimentos impostos pelas assimetrias estruturais do Sistema Internacional junto com o fato de ainda fazer parte da esfera de influência dos EUA”. (Hirst, 2008, p.145).

3.2 CLIMA

Um dos fatores a ser mencionado e importantíssimo que justificam a escolha do produto é o clima brasileiro. O Brasil por ser um país de grande território, o clima e a temperatura é bastante variável de norte a sul oscilando as características climáticas, com regiões mais úmidas e secas. Temos regiões as quais o volume de chuva é maior que outras, porém não necessariamente é a região que chove mais. Abaixo descreveremos essas diferenças climáticas:

- Região norte: A estação chuvosa da Região Norte (dez-jan-fev) muda progressivamente de janeiro-fevereiro-março, no sul da Amazônia, para abril-maio-junho, no noroeste da base Amazônica. A precipitação excede 3000 mm
- Região nordeste: No norte da Região a estação chuvosa principal é de março a maio, no sul e sudeste as chuvas ocorrem principalmente durante o período de dezembro a fevereiro e no Leste a estação chuvosa é de maio a julho. A principal estação chuvosa do NE, incluindo o norte e leste da região, que explica 60% da chuva anual é de abril a julho. Na costa com precipitação acumulada anual superior a 1500 mm já na parte norte da região recebe entre 1000 e 1200 mm/ano.
- Região sul: Alguns fenômenos atmosféricos que atuam sobre esta Região são essenciais na determinação da climatologia de temperatura e precipitação entre os mais importantes, podemos citar a passagem de sistemas frontais sobre a Região, que são responsáveis por grande parte dos totais pluviométricos registrados. A distribuição anual das chuvas sobre o sul do Brasil se faz de forma bastante uniforme. Ao longo de quase todo seu território a média anual da precipitação varia de 1250 a 2000 MM.

- Regiões sudeste e centro-oeste: Em geral a precipitação distribui-se uniformemente nessas regiões, com a precipitação média variando em torno de 1500 e 2000 mm. Dois núcleos máximos são registrados na região do Brasil Central e no litoral da Região Sudeste.

Como o guarda-chuva invertido, produto por nós importado, será vendido inicialmente em Curitiba, é preciso falar especificamente do clima dessa cidade: As precipitações em Curitiba são abundantes durante o ano todo com frente frias vindas da Argentina e Antártida trazem tempestades tropicais no verão e ventos frios no inverno. O índice de pluviométrico é de aproximadamente 1480 milímetros (mm) anuais, sendo Janeiro o mês de maior precipitação segundo o Instituto Nacional de Meteorologia (INMET).

3.3 DO GUARDA-CHUVA CONVENCIONAL AO INOVADOR INVERTIDO

Segundo site CulturaMix (2010,o guarda-chuva e sua História)

Um objeto simples e de grande utilidade, o guarda-chuva é uma invenção antiga, porém continua sendo usado nos mesmos moldes de sua criação.

O guarda-chuva teve por muito tempo de um significado sagrado, só sendo utilizado, na África, por exemplo, para abrigar divindade e altos dignitários. Ele é um objeto muito antigo, os Chineses já o utilizavam desde o século XII a.C. Povos como os Assírios, Egípcios, Persas e Romanos variaram materiais e formas em busca de se obter qualidades como utilidade e elegância. Atualmente vemos o guarda-chuva como um acessório muito comum, porém foi a ele atribuída significância elevada.

Nossa utilização de guarda-chuva atualmente se dá quase que exclusivamente com objetivo de proteção das condições climáticas, como uma eventual chuva.

O elegante passado do guarda-chuva não existia mais, sendo este, usualmente um objeto simples, empregado na missão de nos proteger em um dia de chuva, que em algumas ocasiões apresentava desconforto.

Apresentamos um novo design trazendo novamente o conceito de elegância e melhorias no conforto e manuseio do produto, além de seu uso natural.

3.3.1 O Guarda-chuva Invertido

O guarda-chuva invertido tem a estrutura interna que permite que o seu cabo de apoio alcance o topo. Depois disso o guarda-chuva obtém a forma como de costume dos outros guarda-chuvas graças à força do esticador. Ele terá uma grande variedade de cores e o cliente poderá customiza-lo ao seu gosto.

O guarda-chuva atende as seguintes proporções: 76 cm de comprimento; oito divisões; 0,55 kg; Largura (aberto) 95 cm; Tecido pongue; Eixo de alumínio;

Reforço fibra de vidro; Dupla camada de tecido; Cabo de plástico; Cores: preto/vermelho e branco/preto.

3.4 ANÁLISE SWOT

Nosso produto pode ser avaliado pelo método de análise SWOT. Nos meados dos anos 60, os Americanos Kenneth Andrews e Roland Christensen criaram a análise SWOT para melhor seus processos administrativos mostrando características positivas e negativas de sua empresa. As siglas em inglês significam Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats. Também muito utilizada no Brasil a Analise é representada como FOFA, Forças, Oportunidade, Fraquezas e Ameaças. Sua principal finalidade é avaliar ambientes internos e externos, formulando estratégia de negócio para a empresa com a finalidade de otimizar seu desempenho no mercado. Usando esse método podemos definir:

- Pontos fortes: Não possui concorrência no mercado nacional; Grande novidade para os clientes; Design inovador; Produto de qualidade.
- Pontos fracos: Não cabe na bolsa de mão; Não é um produto popular; Manuseio delicado; Maior custo em comparação a outros modelos.
- Oportunidades: Reconhecimento nacional; Expansão do comércio; Formar filiais nacionais e internacionais; Se tornar uma grande empresa.

- Ameaças: Instabilidade do preço do dólar; Entrada de novos concorrentes; Prazo de entrega (de 30 a 45 dias); Taxas e impostos de importação.

4 PREPARAÇÃO, PREVISÕES E ORÇAMENTOS DE VENDAS REALISTAS

O trânsito já se tornou reclamação constante na boca do curitibano e um dos motivos pode ser a quantidade de carros nas ruas da cidade. De acordo com dados do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a capital do Paraná tem a quarta maior proporção entre pessoas e automotores. Existe um veículo para cada 1,3 habitante. Isso significa que são 1.746.896 curitibanos para 1.315.305 veículos. Diante de tantos carros, o tráfego intenso acaba sendo inevitável.

Segundo a estatística do IBGE (2012), existe em Curitiba 1 veículo para cada 1,3 habitantes. Como nosso objetivo inicial é a cidade de Curitiba, e nosso produto inovador tem uma forte tendência a vinculação de mídia a uso em veículos, e o fornecimento do exportador atual tem o limite de 10.000 peças/mês.

Nosso investimento inicial seria de 1.000 peças, com um transit time de aproximadamente 45 dias. Esperamos lucrar 100% do valor investido, que será reaplicado através de uma nova aquisição, dessa vez com o dobro da quantidade inicial.

4.1 PROCESSO DE COMPRA E VENDA

Nesta etapa, faz-se um levantamento de potenciais fornecedores com capacidade para atender sua demanda.

4.1.1 Negociação

Entrar em contato com o distribuidor ou fabricante no exterior, consiste em chegar a um compromisso ou acordo como: quantidade, preço, prazo de pagamento, prazos de entrega, para que sua empresa chegue ao resultado esperado.

É muito importante verificar os precedentes da empresa fornecedora, como endereço, conceito no mercado, a maioria dos casos a negociação é feita via internet, se torna difícil ter informações concretas que você não está caindo

em um golpe, existem empresas que fazem acessória para que se tenha total confiança antes de fechar qualquer negócio.

Antes de efetuar qualquer compra, é necessário obter amostras do produto, e especificações técnicas, para evitar decepções após formalizar uma compra.

4.1.2 Documentos para importação

Para que a importação do produto se efetive são necessários alguns documentos: O primeiro é a Proforma Invoice (Fatura Proforma), um documento sem valor fiscal que serve para orçar determinado bem, ele contém todos os detalhes da transação comercial entre o fornecedor e o cliente. Após a confirmação dos dados por parte do cliente, é emitida a fatura com base na informação que está na proforma. O segundo é o documento Commercial Invoice (Fatura Comercial), de natureza contratual que espelha a operação de compra e venda entre o importador brasileiro e o exportador estrangeiro, no âmbito externo, equivale à Nota Fiscal, cuja validade começa a partir da saída da mercadoria do território nacional e imprescindível para o importador desembaraçar a mercadoria em seu país.

Outro documento é o Packing List (Romaneio de Carga) – PL, ele é o documento de embarque que discrimina todas as mercadorias embarcadas ou todos os componentes de uma carga em quantas partes estiver fracionada. O romaneio tem o objetivo de dar a conhecer detalhadamente como a mercadoria está apresentada, nele vem quantidade total de volumes (embalagens), marcação e identificação do produto.

No SISCOMEX se emite a Declaração de Importação (DI) esse documento abrange as informações gerais como: dados do importador, peso bruto e peso líquido da carga, tipo de pagamento, tipo de importação, etc. E informações específicas que constam nas Adições e são separadas pela NCM do produto importado: Classificação fiscal, Incoterm, Fornecedor/Produtor, Tributos, Câmbio, etc. A DI também servirá para comprovação da importação, sendo vinculado a um contrato de câmbio e também comprovará os valores de impostos que deverão ser pagos após o registro da mesma para fins de nacionalização da mercadoria. Outro documento emitido no SISCOMEX é o Comprovante de Importação (CI), pois após o registro da DI, é comprovada

definitivamente a nacionalização da mercadoria importada e permite ao importador retirar a mercadoria no recinto alfandegado.

Outro documento que precisa ser emitido é o contrato de câmbio que é informatizado para coleta de informações, emitido pelo banco negociador de câmbio e que formaliza a troca de divisa estrangeira por moeda nacional.

4.1.3 Ordem de pagamento via SWIFT

Muitas vezes a ordem de pagamento é feita via SWIFT - Society Worldwide Interbank Financial Telecommunication -, um sistema de comunicações entre os bancos que possibilita melhor controle de transações e reduções de erros de custos por meio de padronização e automatização. Leva vantagem por estar disponível 24 horas por dia entre as demais formas de pagamento gerando economia de tempo e dinheiro.

Existem três principais modalidades de pagamento: A primeira é a de pagamento antecipado, sendo que nesta modalidade o importador paga ao exportador antes do envio da mercadoria. Trata-se de uma opção mais interessante para o exportador, que recebe antecipadamente o pagamento, porém o risco maior é assumido pelo importador. Essa modalidade é usada quando o importador gera confiança com o exportador.

A segunda modalidade é o pagamento com carta de crédito, efetuada somente com a entrega de documentos, principalmente de valores, garantias, compromissos e documentos relativos às mercadorias. É um compromisso escrito, emitido por um banco, denominado Banco Emissor, na praça do importador, a seu pedido. Na carta de crédito são especificados o valor, beneficiário (exportador), documentação exigida, prazo, portos de destino e embarque, descrição da mercadoria, quantidades e outros dados referentes à operação de importação ou exportação.

A terceira modalidade é a por cobrança documentária, nela o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecido por saque ou cambial) ao banco negociador no lugar de origem, banco remetente, que os encaminha por meio de carta-cobrança ao seu banco correspondente no exterior, banco cobrador. O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante ao pagamento ou aceite do saque. Após

o recebimento dos documentos o importador pode desembaraçar a mercadoria importada.

Inicialmente após acordarmos que a empresa tem potencial para fornecedor o produto, utilizaremos o pagamento antecipado, onde se tem a contratação e liquidação do câmbio (envio da moeda estrangeira ao exterior) ocorre antes do embarque da mercadoria. Toda a responsabilidade de contrato de câmbio fica por conta da empresa SMART COMMERCIAL IMPORT.

4.2 SIMULAÇÃO DE CUSTOS

Para a classificação da NCM 66019900 (guarda chuvas invertidos) Os impostos previstos são:

Tabela 3 - Impostos

IMPOSTOS	ALÍQUOTA %
IMPOSTO IMPORTAÇÃO	20%
IPI	0%
PIS	2,1%
COFINS	9,65%
ICMS	6% (33% revenda)

Fonte: os autores, 2016.

Após o fechamento do negócio com o fornecedor poderá ser dado o início a todos os processos da importação, seja parte de pagamento, simulação de custos do transporte, escolha da melhor maneira e local. Acerta-se o Incoterm da operação e é solicitada a fatura proforma (espécie de contrato, utilizado em comercio exterior). Na fatura proforma constam todas as especificações da negociação, informações sobre o produto, quantidade, preço, peso, local de entrega, dados de pagamento e outras informações pertinentes.

As informações a seguir apresentam uma simulação dos custos envolvidos na importação, da origem até a chegada na porta do importador. Exemplo para importação aérea de 800 unidades pesando 440kg:

Quadro 2 – Simulação de custos
SIMULAÇÃO IMPORTAÇÃO - NORMAL

COTAÇÃO		
Produto		Guarda-chuva
NCM		66019900
Quantidade (un)		800,00
Preço Un - US\$		4,00
Total US\$ / FOB		3.200,00
Taxa		3,35
Total FOB / R\$		10.720,00
Total CIF / R\$		18.237,40
IMPOSTOS	ALIQUTOTA %	R\$
II -	20	3.647,48
IPI -	0	-
PIS -	2,1	382,99
COFINS -	9,65	1.759,91
18 ICMS -	6	1.775,98
		7.566,36
Base Calculo Pis e Cofins		18.237,40
Base Calculo Icms		29.599,73

Demais Custos

	US\$	R\$
Frete Internacional	2.244,00	7.517,40
Taxa Siscomex	72,84	244,00
Taxa Siscoserv	29,55	99,00
Armazenagem - Aeroporto	163,32	547,12
Frete Aeroporto - empresa	-	-
SDA	-	-

Despachante Aduaneiro		164,18	550,00
Seguro Internacional		38,51	129,02
Despa Cia Aerea		-	-
Conta Ordem	5%	<u>160,00</u>	<u>536,00</u>
		2.872,40	9.622,54

Custo Total	R\$	27.908,90
Custo Unitario	R\$	34,89

Fonte: os autores, 2016.

Após a simulação de custos, sendo de interesse do importador, é fechada a negociação e se prossegue com o processo de importação. O exportador é o responsável pela elaboração e envio dos documentos de exportação e Transporte/Embarque.

4.3 LOGISTICA DE TRANSPORTE

O transporte pode ser aéreo ou marítimo. O aéreo é mais rápido, mas geralmente mais caro, sendo indicado para situações em que haja pressa, para produtos leves ou pequenas quantidades. O transporte internacional pode ficar sob-responsabilidade do exportador ou do importador, dependendo do Incoterm negociado.

O modal marítimo, que é mais demorado, mas com custos mais vantajosos, serão utilizados quando a demanda estiver em um volume que possamos considerar este tipo de transporte.

Optamos por utilizar o Incoterm EX-WORKS e o modal aéreo por ser mais rápido, e sendo a retirada por nossa responsabilidade após a mercadoria estar disponibilizada, assumindo assim todos os custos e riscos envolvidos na operação. A urgência no recebimento do produto neste caso é devido a pequena quantidade inicial para começarmos a distribuição local e verificarmos a aceitação de nosso produto no mercado.

Documentos originais de importação são eles: Invoice (fatura comercial), packing list ou romaneio (demonstra o que foi embarcado), conhecimento de embarque (emitido pelo transportador), certificados gerais. A

forma de envio pode ser através de serviço bancário ou envio direto ao importador, depende da negociação. Em nosso caso específico, onde foi negociado pagamento antecipado ao embarque, nada impede o fornecedor de entregar todos os documentos diretamente ao importador, uma vez que ele já foi remunerado pelo produto vendido, e o transporte foi contratado pelo importador desde a origem (fábrica) até o destino final no Brasil (Aeroporto Afonso Pena).

4.3.1 Desembaraço e Despacho Aduaneiro

Quando a mercadoria chega ao Brasil é necessário fazer a sua nacionalização, ou seja, o desembaraço, que é a liberação da mercadoria junto à Receita Federal para sua retirada do recinto alfandegário (porto, aeroporto, porto seco, etc.). Neste momento são pagos os tributos federais e estaduais, e a mercadoria pode passar por fiscalização física e documental. O processo de desembaraço é feito por um despachante aduaneiro credenciado na receita federal. Em sequência, é feito o despacho, um procedimento pelo qual é processado o desembaraço das mercadorias. Nesta etapa também é verificada a exatidão dos dados declarados sobre a mercadoria importada. É um procedimento obrigatório para toda a mercadoria que ingresse no país, em caráter definitivo ou não. Como ferramenta utiliza-se o SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior.

4.3.1.1 Etapas do Despacho Aduaneiro

A primeira etapa é o registro: A data de início do Despacho Aduaneiro é contada a partir do registro da Declaração de Importação (DI) no SISCOMEX, para tanto deverão ter sido satisfeitas todas as exigências legais e documentais indicadas na legislação. A segunda é a parametrização, etapa na qual o Siscomex processa a seleção paramétrica nas Declarações de Importação, selecionando-as em um dos canais: Verde – Desembaraço automático; Amarelo – Exame documental.; Vermelho – Exame documental e físico da mercadoria; Cinza – Análise preliminar do valor aduaneiro.

Uma vez parametrizada a DI, a mesma deverá ser recepcionada no Recinto Alfandegado em que teve registro. Então, a Declaração de Importação (DI) será direcionada a um Auditor Fiscal da Receita Federal para análise, obedecendo a seleção paramétrica.

O final do Despacho Aduaneiro caracteriza-se quando é emitido o Comprovante de Importação (C.I.) e a mercadoria é entregue ao importador. Ressalta-se que o Despacho Aduaneiro é regido basicamente pela Instrução Normativa nº 69/96.

Após a liberação da mercadoria é contratado um frete terrestre nacional para transporte dos bens do recinto alfandegário até o importador. Receberemos a mercadoria no Aeroporto Afonso Pena em São José dos Pinhais e contrataremos o frete terrestre retirando a mercadoria da Infraero levando até a unidade de armazenamento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Concluimos que com este trabalho atingimos nosso objetivo inicial, onde pudemos demonstrar todos os passos necessários, procedimentos e tempo despendido junto aos órgãos federais, estaduais e municipais para abertura de uma empresa, bem como os procedimentos para que esta seja adequada aos acessos junto ao “Siscomex” e RADAR, podendo assim operar no comércio exterior.

Pudemos também apresentar o país selecionado e suas relações política e econômicas com o Brasil e o fornecimento do produto escolhido, juntamente com as justificativas, tanto do produto quanto a origem.

Procuramos atender uma necessidade do mercado e trazer mais conforto aos consumidores. Trouxemos um produto totalmente inovador com design moderno e de boa atração aos olhos. O guarda chuva invertido não somente tem sua abertura inversa, mas também vem com sua estrutura reforçada. Inovação e disciplina é a palavra chave para superar a concorrência.

Demonstramos, também, o processo de importação de um produto inovador apesar de comum no nosso dia a dia, além de, expor o primeiro passo de uma empresa em ascensão em busca de seu lugar ao sol, ou neste caso a chuva.

Esse projeto atingiu as expectativas gerando resultados satisfatórios, e permitindo o domínio na análise de importação e processo. A arquitetura do projeto demonstrou flexibilidade e visões reais de expansão da empresa quando necessário.

REFERÊNCIAS

- ALDAY, Hernan E. Contretas. O Planejamento Estratégico dentro do Conceito de Administração Estratégica. **Rev. FAE**, Curitiba, v.03, n.02, p.9-16, mai/ago. 2000. Disponível em: <http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v3_n2/o_planejamento_estrategico.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2016.
- BITTENCOURT, Thiago. **SEBRAE-CANVAS**. Disponível em: <<http://www.techtodo.com.br/tudo-sobre/sebrae-canvas.html>>. Acesso em: 09 de nov. 2016.
- Cultura Mix - Informação Humor Cultura e Imagens - Página 477 ,2010 ,Disponível em: <<http://www.cultura.culturamix.com> acesso em :26 out.2016
- FURLAN, Fernando de Magalhães; FELSBERG, Thomas Benes. **Brasil China – Comércio, Direito e Economia**. São Paulo, Editora Aduaneiras, 2015.
- INMET. **Instituto Nacional de Meteorologia**. Disponível em: <<http://www.inmet.gov.br/portal/> >. Acesso em: 11 nov. 2016.
- OLIVEIRA, Henrique Altemani de. Brasil e China: uma nova aliança não escrita?. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v.53, n.02, 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292010000200005>. Acesso em: 15 nov. 2016.
- RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e Câmbio**. São Paulo: LEX Editora S.A Edições Aduaneiras, 2006.
- RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Fatura Comercial**. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/aduaneira/manuais/despacho-de-importacao/topicos-1/despacho-de-importacao/documentos-instrutivos-do-despacho/fatura-comercial>>. Acesso em: 10 de nov. 2016.
- SGANZERLA, Roberto. **Inovação Comercial**. Disponível em: <<http://www.robertosganzerla.com.br/2011/09/inovacao-comercial/>>. Acesso em: 09 de nov. 2016.
- SIEGE, German. **Manual Pratico de Comercio exterior**. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2010.