



**GOVERNO DO ESTADO
DE SÃO PAULO**

Fatec São Caetano do Sul – Antonio Russo

Gabriel Itai Gonçalves
Ian Pizzi Mantovani
Leonardo Pacini Aiza
Rayme César Lima Silva
Rodolfo Leite de Carvalho

**Redução do Custo de Armazenagem de Patinetes elétricos importados da
China via Porto Itapoá**

São Caetano do Sul

2020

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE SÃO CAETANO DO SUL
CURSO DE COMÉRCIO EXTERIOR

GABRIEL ITAI GONÇALVES
IAN PIZZI MANTOVANI
LEONARDO PACINI AIZA
RAYME CÉSAR LIMA SILVA
RODOLFO LEITE DE CARVALHO

REDUÇÃO DO CUSTO DE ARMAZENAGEM DE PATINETES ELÉTRICOS
IMPORTADOS DA CHINA VIA PORTO ITAPOÁ

Trabalho de Graduação apresentado à Faculdade de Tecnologia de São Caetano do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Tecnólogo em Comércio Exterior.

São Caetano do Sul
2020

GABRIEL ITAI GONÇALVES
IAN PIZZI MANTOVANI
LEONARDO PACINI AIZA
RAYME CÉSAR LIMA SILVA
RODOLFO LEITE DE CARVALHO

**REDUÇÃO DO CUSTO DE ARMAZENAGEM DE PATINETES ELÉTRICOS
IMPORTADOS DA CHINA VIA PORTO ITAPOÁ**

Trabalho de Graduação apresentado à
Faculdade de Tecnologia de São Caetano
do Sul, como requisito parcial para a
obtenção do grau de Tecnólogo em
Comércio Exterior.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Roberto Gondo Macedo
Presidente da Banca

Profa. Dra. Aline Correa de Souza Colantuono
Professora Convidada

Profa. Paula Daniela da Silva Monciatti
Professora Convidada

São Caetano do Sul
2020

RESUMO

O trabalho descreve o processo de importação de patinetes elétricos transportados por via marítima, desembarçados e armazenados em Itapoá. Salieta as principais estratégias e entraves do processo de importação com foco e objetivo principal a redução geral de custos de armazenagem. Com uma crescente procura por meios de transportes sustentáveis mundialmente, um dos meios que mais cresceu no século XXI foi a utilização de patinetes elétricos. Devido a grande procura de pessoas que precisam se locomover em cidades grandes e com altos índices de tráfego. O intuito desses meios de transporte é ajudar as pessoas a se deslocarem em curtas e médias distâncias, seja para ir do escritório até o restaurante como de estações de trem/metrô até os seus respectivos trabalhos. Os patinetes elétricos vem com a essência de ser algo mais viável tanto financeiramente quanto sustentavelmente. Para isso, precisa-se de uma parceria conjunta entre vendedores e fornecedores diretos, e de confiança no mercado internacional. Visando esses princípios de reduzir o custo e ter um alto grau de comprometimento com os negócios, se chega em uma parceria direta entre Brasil e China, tendo em vista o histórico que esses dois países possuem perante o comércio internacional. O Porto de Itapoá é um ponto estratégico e vantajoso para as operações de importação dos patinetes elétricos, por ser considerado relativamente novo e um dos mais ágeis do país, e também por haver incentivos do governo de Santa Catarina para produtos de alto valor agregado para a economia do estado.

Palavras-chave: importação, patinetes elétricos, redução, armazenagem.

ABSTRACT

The research describes the process of importing electric scooters transported by sea, disembarrassed and stored in Itapoá. It focus on the main strategies and obstacles of the import process with a focus and main objective on the general reduction of storage costs. With a growing demand for sustainable ways of transport worldwide, one of the way that grew the most in the 21st century was the use of electric scooters. Due to the high demand for people who need to get around in big cities and with high traffic rates. The purpose of these ways of transport is to help people to travel in short and medium distances, whether to go from the office to the restaurant or from train / metro stations to their respective offices. Electric scooters comes with the essence of being something more viable both financially and sustainably. For this, a joint partnership between sellers and direct suppliers is needed, and trust in the international market. Aiming at these principles of reducing the cost and having a high degree of commitment to business, a direct partnership is reached between Brazil and China, in view of the history that these two countries have regarding international trade. The Port of Itapoá is a strategic and advantageous point for electric scooter import operations, as it is considered relatively new and one of the most agile in the country, and also because there are incentives from the Santa Catarina government for products with high added value for the state economy.

Keywords: import, electric scooters, reduction, storage.

RESUMEN

El trabajo describe el proceso de importación de patinetas eléctricas transportados por mar, despejados y almacenados en Itapoá. Destaca las principales estrategias y obstáculos del proceso de importación con un enfoque y objetivo principal en la reducción general de los costos de almacenamiento. Con una creciente demanda de medios de transporte sostenibles en todo el mundo, uno de los medios que más creció en el siglo XXI fue el uso de scooters eléctricos. Debido a la gran demanda de personas que necesitan moverse en las grandes ciudades y con altas tasas de tráfico. El propósito de estos medios de transporte es ayudar a las personas a viajar en distancias cortas y medias, ya sea para ir de la oficina al restaurante o de las estaciones de tren / metro a sus respectivos trabajos. Los scooters eléctricos vienen con la esencia de ser algo más viable tanto financiera como sostenible. Para esto, se necesita una asociación conjunta entre vendedores y proveedores directos, y confianza en el mercado internacional. Con el objetivo de estos principios de reducir el costo y tener un alto grado de compromiso con los negocios, se alcanza una asociación directa entre Brasil y China, en vista de la historia que estos dos países tienen con respecto al comercio internacional. El Puerto de Itapoá es un punto estratégico y ventajoso para las operaciones de importación de scooters eléctricos, ya que se considera relativamente nuevo y uno de los más ágiles del país, y también porque hay incentivos del gobierno de Santa Catarina para productos con alto valor agregado para el economía del estado.

Palabras-clave: importación, patinetas eléctricas, reducción, almacenamiento.

SUMÁRIO

1) INTRODUÇÃO.....	9
1.1) Problema.....	10
1.2) Objetivos.....	11
1.3) Metodologia.....	11
2) CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA FICTÍCIA.....	13
2.1) Apresentação Da Empresa.....	13
2.2) Estrutura Organizacional Da Companhia.....	14
2.3) Gestão De Pessoas Da Corporação.....	15
2.3.1) Recrutamento e Seleção.....	15
2.3.2) Avaliação de Desempenho.....	15
2.3.3) Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas.....	16
2.3.4) Descrição e Análise de Cargos.....	17
2.4) Criação da Empresa Fictícia no Modelo de Negócios Canvas.....	20
2.5) A Inserção da Empresa em Itapoá.....	22
2.5.1) Histórico da Cidade de Itapoá.....	23
2.5.2) Endereço Comercial e Como Chegar.....	24
3) PROCEDIMENTOS JURÍDICOS E CONTRATOS APLICÁVEIS AOS NEGÓCIOS CELEBRADOS ENTRE A EMPRESA FICTÍCIA E O CLIENTE EM UM CONTEXTO INTERNACIONAL.....	26
3.1) Direito Aduaneiro e Comércio Exterior na Atuação Profissional da Empresa.....	26
3.2) Prática na Operacionalização da Importação e Exportação dos Patinetes Elétricos.....	27
3.3) Procedimentos Administrativos e Jurídicos na Importação e Exportação dos Patinetes Elétricos	30
3.4) Processo de Importação e Redução do Valor da Armazenagem.....	30
3.5) Brasil em Termos de Logística Nacional e Internacional.....	37
3.6) Conhecimento da Inserção da Logística no Projeto.....	39
3.7) Conhecimento Físico e Concreto do Modal em Dupla.....	40
3.8) Modal de Transporte Utilizado Desde a Origem até o Destino Final da Exportação/Importação dos Patinetes Elétricos.....	42
3.9) Embalagem, Paletização, Estufagem em Contêiner e Cálculo dos Fretes Relacionados aos Patinetes Elétricos.....	43
3.10) Incoterms Envolvidos na Operação Logística dos Patinetes Elétricos.....	44
3.11) Seguro Internacional Relacionado ao Transporte dos Patinetes Elétricos.....	45
4) RELAÇÕES COMERCIAIS, CULTURAIS E MERCADOLÓGICAS ENTRE O PAÍS EXPORTADOR E A NAÇÃO IMPORTADORA.....	47
4.1) Breve Apresentação do País Exportador dos Patinetes Elétricos.....	47
4.2) Histórico e Apresentação do País Importador.....	47
4.3) Política Cambial Brasileira e Moedas Conversíveis e Inconversíveis.....	47
4.4) Relação: Brasil x China.....	50
4.4.1) Aplicação dos Impactos do COVID-19 Antes e Depois da Pandemia.....	51
4.5) Blocos Econômicos, Relações Econômicas e Diretrizes.....	67

4.5.1) Órgãos Intervenientes.....	70
4.5.2) Investimento Externo Direto e Investimento Internacional em Portfólio.....	72
4.6) Contratos de Compra e Venda Internacional.....	72
4.7) Modalidades de Pagamento.....	76
4.8) Quatro Riscos dos Negócios Internacionais.....	78
4.8.1) Risco Comercial.....	78
4.8.2) Risco Monetário.....	79
4.8.3) Risco País.....	80
4.8.4) Risco Intercultural.....	81
4.9) Elementos Culturais que Envolvem o País Importador e Exportador.....	82
4.10) Aplicação do Modelo SWOT para Norteamentos e Estratégias Mercadológicas.....	83
4.11) Análise dos Concorrentes e Procedimentos de Benchmarking.....	86
4.12) Identificação das Principais Marcas do Segmento de Concorrência.....	89
4.13) Apontamento dos Principais Públicos de Consumo.....	90
5) CARACTERIZAÇÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA DA EMPRESA FICTÍCIA...92	
5.1) Custos Relacionados ao Serviço.....	93
5.2) Despesas Relacionadas ao Serviço.....	93
5.3) Salários Administrativos.....	94
5.4) Impostos Aplicados ao Processo.....	95
5.5) D.R.E.	96
5.6) Tabela de Preços.....	97
5.7) Orçamento de Caixa.....	97
5.8) Mark Up.....	98
5.9) Fluxo de Caixa.....	99
6) CONSIDERAÇÕES FINAIS.....101	
REFERÊNCIAS.....102	
APÊNDICES.....108	

1) INTRODUÇÃO

Ao levar em consideração o contexto estabelecido pela globalização do capital e dos mercados, é de fácil percepção a importância das operações de comércio exterior para a estabilidade e progresso de um país. Os processos de importação e exportação trazem consequências não somente no âmbito econômico, mas também no político-social, devido ao grande número de trabalhadores envolvidos e ao nível de capital movimentado.

Tendo em vista toda a importância que essas trocas comerciais internacionais trazem consigo, grande parte dos países do mundo procuram se internacionalizar visando ganho de competitividade e maior segurança. O acesso a novos mercados e custos inferiores de produção são objetivos fundamentais da busca por ser mais competitivo. Porém não obstante ao preço de produção, os custos logísticos e de armazenagem carregam grande peso para o preço do produto final, o que afeta a competitividade de diversos *players* nos mercados domésticos e mundiais. Por conta disto a busca por portos ou drawbacks que ofereçam menores custos de manuseio e hospedagem da carga se faz necessária para que as empresas possam adquirir uma relevância maior na competitividade do mercado.

Com relação ao mercado nacional, o Brasil exportou produtos que somam, em 2018, cerca de 239,5 bilhões de dólares. Enquanto que importou no mesmo período, o equivalente a soma de 181,2 bilhões de dólares americanos. Esses valores ainda representam uma porcentagem sutil quando analisado o PIB (Produto Interno Bruto) total do país, que representa cerca de 6,8 trilhões de reais.

O cenário de inserção nas operações de comércio exterior não se resume meramente a execução de compra e venda de produtos vindos de outros países. Normalmente, o contexto mercadológico traz toda uma estrutura cultural agregada, responsável por mudanças na maneira que com que a sociedade pensa, consome e se desenvolve. Essas variáveis são de fundamental compreensão para um profissional integrado e que almeja seu aprimoramento contínuo e/ou de seu respectivo negócio.

Com a análise dos fatos estabelecidos atualmente e ao traçar um paralelo para o passado recente, até cerca de vinte anos atrás, é possível constatar uma demanda global crescente por sustentabilidade. A mesma tem sido requerida

cada vez mais por indivíduos mais conscientes das escassas e não infinitas capacidades de exploração dos recursos presentes na natureza. Em função dos níveis de exigência em constante elevação, as instituições empresariais tiveram e têm de se adaptar com o fornecimento de produtos e serviços aliados a meios sustentáveis e renováveis.

No âmbito dos transportes, a evolução dos meios energéticos tem trazido revoluções aceleradas e a proximidade com meios de transporte cada vez mais econômicos e aliados a natureza. É neste surto da modernidade que surgiram os patinetes elétricos, supridos por baterias recarregáveis e munidos da promessa de alteração da mobilidade urbana atual. Atualmente, a presença dos mesmos nas grandes cidades já se torna rotineira e a previsão é de continuidade desse processo, em função da degradação exacerbada causada pelos meios de transportes movidos a combustão e a saturação espacial das metrópoles. É com este panorama que se desenvolve esta pesquisa.

O trabalho apresenta uma análise sobre a importação de patinetes elétricos produzidos na China e exportados para o mercado nacional brasileiro. Desenvolver-se-á a partir da procura pela redução dos custos do processo de importação, principalmente no quesito de armazenagem de carga, com o objetivo de maximizar a economia de capitais e tornar o serviço mais competitivo e acessível.

Toda a análise do mercado internacional traz a ideia de um ambiente de mudanças constantes e alta demanda de profissionalismo. É a partir desse contexto que se desenvolve o trabalho, buscando demonstrar todos os âmbitos necessários para uma importação de carga em sua aliança com os processos aduaneiros, econômicos e logísticos fundamentais.

1.1) Problema

O trabalho apresenta uma análise sobre a importação de patinetes elétricos produzidos na China e exportados para o mercado nacional. Desenvolver-se-á a partir da procura pela redução dos custos do processo de importação, principalmente no quesito de armazenagem de carga, com o objetivo de maximizar a economia de capitais e tornar o serviço mais competitivo e acessível.

Os patinetes da China têm como destino o Estado de Santa Catarina, mais especificamente o porto de Itapoá que fica mais distante do que diversos portos

importantes da região Sudeste e Nordeste, mas se levarmos em conta o quesito geográfico é óbvio que outros portos acima da região Sul seriam o ideal nessa operação de importação. Esse fator poderia vir ser um fator determinante para não se fazer tal operação via Itapoá que além do mais não tem tanta visibilidade Nacional, se comparado aos principais portos do país, como o Porto de Santos, Porto de Paranaguá e até mesmo o de Itajaí que está no estado de Santa Catarina, juntamente com o porto de Itapoá.

Porém o fator crucial desta operação é exatamente a vinda desses patinetes por Itapoá, que tem um diferencial competitivo que faz com que a nossa operação seja concluída por esse porto. Com base nessas informações resta nos saber: **Qual a vantagem de se trazer patinetes elétricos da China via porto de Itapoá e não por outros portos do país?**

1.2) Objetivos

O projeto tem como objetivo geral fazer todo o desenvolvimento do processo, objetivando a redução máxima de custos de armazenagem de carga e de taxas de importação, proporcionando o aumento da efetividade econômica e competitividade do negócio.

Os objetivos específicos tem a finalidade de mostrar as reduções dos custos das importações dos patinetes elétricos da China, com ênfase na redução de custos de armazenamento através do porto de Itapoá, por ser o que contém respectivamente os menores custos logísticos em relação aos demais portos do país importador, e também alinhar requisitos estratégicos e orçamentários que permitam ampliar a participação mercadológica da empresa em território nacional, sob o ponto de vista dos patinetes elétricos.

1.3) Metodologia

O trabalho será desenvolvido a partir de um estudo de caso, de uma importação de patinetes oriundos da China, com destino ao Brasil, com o objetivo de apresentar os menores custos de importação e armazenagem, com o uso do porto seco de Santa Catarina em Itapoá. A metodologia deste trabalho é dividida em:

Etapa 1: Criação e inserção de uma empresa fictícia que fará todo o trâmite de agenciamento da carga dos patinetes.

Etapa 2: Implementação de um plano logístico para a carga dos patinetes elétricos, no qual seja incluso os destinos com menor custo de armazenagem.

Etapa 3: Apresentação do histórico do país importador e exportador, suas relações econômicas, assim como suas diferenças culturais e mercadológicas.

Etapa 4: Demonstração financeira da redução dos custos, através da comparação com portos tradicionais do Brasil.

2) CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA FICTÍCIA

Com aumento das transações internacionais e a complexidade dos trâmites burocráticos que envolvem importações e exportações, algumas empresas destinaram setores inteiros apenas para cuidarem da área aduaneira de seus negócios. Outras preferem contratar outras empresas que lidam com este tipo de serviço para que estas terceirizadas possam oferecer as soluções aduaneiras requisitadas.

A Delta Trading (empresa fictícia criada para este trabalho), trabalha como uma agenciadora para outras empresas, ou pessoas físicas, fornecendo uma estrutura de negócio, na área do comércio internacional, adequada a cada cliente.

2.1) Apresentação Da Empresa

A missão da Delta Trading está estritamente ligada com a satisfação completa do cliente, a empresa busca sempre a excelência por meio de dedicação, trabalho duro e aprimoramento contínuo de seus membros.

Missão empresarial e ramo de atuação:

A Delta Trading oferece serviços de importação e exportação dos mais variados produtos, atuando entre empresas fabricantes e compradores. O diferencial da empresa se dá pelo oferecimento de custos de importação e de armazenagem inferiores aos encontrados no mercado. A Delta também executa ações de desembaraço aduaneiro, a partir de um serviço ágil e completo. A mesma atua com embarque e desembarque de cargas dos mais variados tipos e em adição, com agenciamento marítimo especializado para cada necessidade do cliente.

Relacionamento com o cliente:

A interação da Delta Trading com cada um de seus clientes é equitativa, independente das capacidades de cada um, a empresa busca oferecer um atendimento focado nas necessidades individuais de cada grupo. Com isso, somado a funcionários extremamente dedicados e motivados busca refletir seus valores na área de Comércio Exterior.

2.2) Estrutura Organizacional Da Companhia

Todas as empresas precisam definir sua estrutura organizacional de acordo com suas necessidades ou de acordo com a forma de organização que mais lhe traga competitividade. Com o aumento da conectividade e o fluxo de informações algumas empresas optam pela estrutura horizontalizado ao verticalizado, pois este primeiro garante ao funcionário maior autonomia e liberdade em suas decisões, o que garante também maior competitividade.

A estrutura verticalizada, método escolhido pela Delta Trading, é uma estrutura mais tradicional que funciona através de um sistema de hierarquia, onde o cargo de presidente está acima dos demais, pois assim a empresa possui maior controle sobre sua produtividade em todas as escalas.

Segue a baixo a hierarquia da empresa:

Diretoria Vigente:

Presidente - Gabriel Itai Gonçalves

Vice Presidente - Walter Andrade

Diretor Executivo - Rodolfo Leite de Carvalho

Gestor Administrativo e Marketing - Rayme Cesar

Gestor Operacional - Leonardo Pacini

Gestor de Logística - Ian Mantovani

(LOVE MONDAYS, 2018)

Salários praticados:

Presidente - R\$ 20.000

Vice Presidente - R\$ 12.000

Diretor Executivo – R\$ 10.000

Gestor Administrativo - R\$ 10.000

Gestor de Operações - R\$ 8.000

Gestor de Marketing - R\$ 8.000

Trader - R\$5.000

Auxiliar - R\$ 1.300

(LOVE MONDAYS, 2018)

2.3) Gestão De Pessoas Da Corporação

Através da gestão de pessoas é possível mostrar ao colaborador seu papel e importância na equipe, como é feito o recrutamento e seleção, e a avaliação de desempenho de cada funcionário.

2.3.1) Recrutamento e Seleção

Visando atrair e prospectar novos talentos para as empresas, o RH tem um departamento específico para fazer essas operações, e é de suma importância tanto para as empresas quanto para os candidatos que pretendem adentrar nelas. O processo se baseia na qualidade técnica e comportamental do candidato.

2.3.2) Avaliação de Desempenho

Toda companhia tem o seu objetivo perante o mercado que atua, através desses objetivos a empresa usa ferramentas para medir o desempenho dos funcionários, ela então compara os objetivos esperados com os objetivos apresentados durante o período analisado. Isso tudo ajuda os gestores de pessoas a ajudar os funcionários a serem pessoas melhores tanto tecnicamente quanto pessoalmente. Ajuda nas tomadas de decisões importantes da companhia podendo chegar na decisão de promover ou demitir os seus funcionários.

Formas de recrutamento:

A empresa apresenta um método de seleção dinâmico que visa buscar candidatos aptos a ocuparem cargos em nossa respectiva empresa.

- 1- Análise de currículos;
- 2- Entrevista com recrutador dos Recursos Humanos;
- 3- Entrevista com Gestor da Área ou responsável final.

A partir da análise de currículos, busca-se separar e selecionar os candidatos mais capacitados e condizentes com os requisitos de determinada vaga e em cenário maior, com as diretrizes da empresa. Nessa fase serão analisadas todas as características pessoais e de formação dos indivíduos.

Em seguida ocorre a entrevista com um recrutador, que busca confirmar as informações passadas pelo candidato e avaliar sua aptidão e adaptabilidade para com a vaga.

Como fase final o candidato é entrevistado pelo Gestor ou Diretor da área que irá ingressar, sendo tomada a decisão final a partir da análise dos candidatos finalistas.

2.3.3) Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas

Relacionamento empresa/funcionário:

A Delta Trading tem como base um relacionamento moderno e com tendências tradicionais. Apesar da existência de características mais conservadoras de interação entre funcionários e diretoria, traz o que há de mais novo no quesito comunicação e compreensão entre ambos os lados.

Para que haja um relacionamento vantajoso entre quem passa as diretrizes e quem as segue é fundamental um canal claro e dinâmico de comunicação. A empresa luta para que os diversos setores componentes da empresa funcionem como uma engrenagem: a diretoria deve pensar na importância de suas respectivas decisões; a gerência aplicar de maneira efetiva seus objetivos; empregados operacionais e executivos devem cumprir suas tarefas de maneira dedicada e equilibrada.

Outro setor de extrema importância é o RH (Recursos Humanos), que deve ter pleno conhecimento do nível de motivação dos funcionários, suas exigências, seus descontentamentos e suas necessidades. Para que, no contexto macro todos possam estar satisfeitos e com isso, satisfazer o sujeito principal: o cliente. (FLAVIO MUNIZ, 2018)

2.3.4) Descrição e Análise de Cargos

Plano de Carreira:

A Delta Trading está disponível a oferecer oportunidades para todos aqueles que estão dispostos a crescer profissionalmente, dentro dos seus respectivos setores.

Quadro 1 – Plano de Carreira

Plano de Carreira Delta Trading
Presidente
Vice-Presidente
Diretor Executivo
Gestor Administrativo
Gestor de Operações
Gestor de Marketing
Trader
Auxiliar

Fonte: LOVE MONDAYS (2018).

Descrição de Cargos

- Presidente

Responsável pela tomada de decisão final, resultados da empresa e definição do planejamento estratégico. Também direciona a divisão de lucros e dividendos aos respectivos sócios. Deve, a partir de uma liderança eficiente e ética, motivar e inspirar os diversos funcionários da empresa.

- Vice Presidente

Possui um papel mais ativo na definição e esclarecimento de estratégias comerciais para desenvolvimento da empresa. Estando em contato direto com os gestores das respectivas áreas para tomadas de decisão mais coerentes com as demandas específicas da empresa.

- Diretor Executivo

Atua no âmbito da aplicabilidade e execução das decisões ou demandas realizadas e já aprovadas pela presidência da empresa. Lida em uma proximidade ainda maior com os gestores, passando-lhes diretrizes e responsabilidades.

- Gestor Administrativo

Lidera no âmbito das necessidades administrativas com a gestão de pessoas, materiais e recursos financeiros da empresa. Elabora relatórios referentes ao funcionamento de seus respectivos setores, como o de Recursos Humanos, Importação ou Exportação. Também é o responsável pela decisão final na contratação de novos funcionários para a empresa.

- Gestor de Operações

Faz todo o planejamento relacionado às operações logísticas desempenhadas pelos serviços que a empresa oferece. Como o exemplo da escolha dos modais de transporte mais apropriados e mais eficientes. A pesquisa de possibilidades e escolha de rotas mais condizentes com o tipo de produto importado ou exportado, visando ganho de economia de meios e garantia da segurança das operações.

- Gestor de Marketing

Lida com toda a preparação e aplicação de estratégias de mercado. Analisando e compreendendo as demandas dos clientes a partir de pesquisas de mercado e constituindo projetos que visem a adaptação da empresa a essas necessidades, tendo como finalidade o aumento das vendas de serviços e o alcance a novos mercados ou clientes.

- Agenciador

Profissional responsável pelo elo entre importador e exportador. Possui especialização ou conhecimento das demandas culturais de diversos mercados e a partir disso faz conexões entre fabricantes e possíveis compradores. É personagem fundamental no funcionamento de uma Trader pelo seu papel intermediário. Também representa a empresa em feiras e exposições do ramo das negociações internacionais.

- Trader

É responsável pelas vendas externas da empresa e pelo elo entre importador e exportador. Possui especialização ou conhecimento das demandas culturais de diversos mercados e a partir disso faz conexões entre fabricantes e possíveis compradores. É personagem fundamental no funcionamento de uma Trader pelo seu

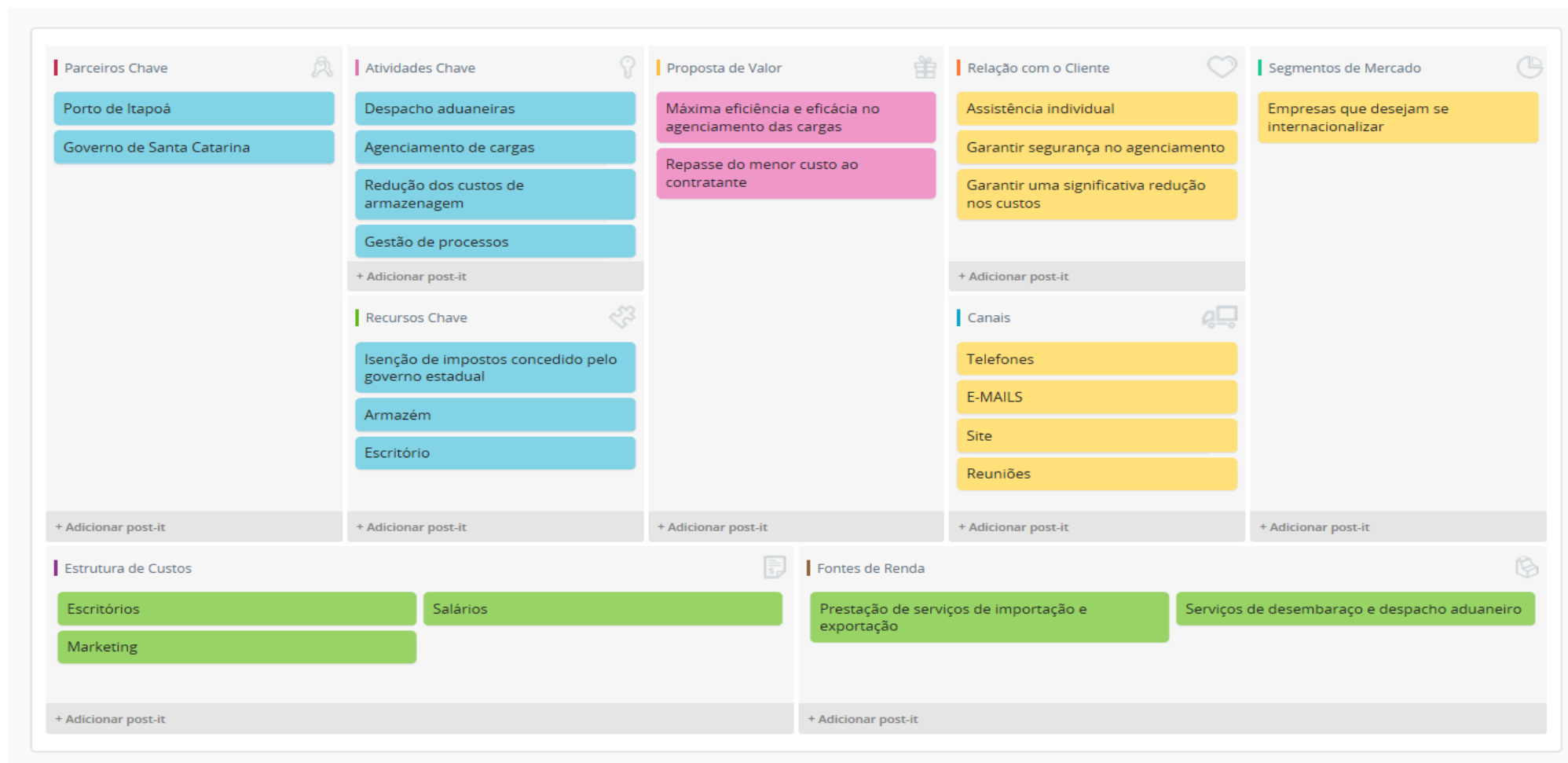
papel intermediário. Também representa a empresa em feiras e exposições do ramo das negociações internacionais. (ASSUMPÇÃO, 2007)

- Auxiliar

Atua no contato direto com os Traders, dando todo o apoio e suporte na elaboração das documentações necessárias para o sucesso das operações aduaneiras. Realiza também o controle de planilhas informacionais, atendimento de clientes, recebimento e envio de documentos e confecção de relatórios de atividades.

2.4) Criação da Empresa Fictícia no Modelo de Negócios Canvas

Quadro 2 - CANVAS



Fonte: autores (2019).

Proposta de Valor:

A Delta Trading tem como objetivo entregar um serviço eficiente e eficaz a seus clientes, respeitando prazos e desenhando um modelo de negócio sob medida para cada caso, com o menor custo e maior economia para seus clientes.

Atividades-chave:

As atividades chave da Delta Trading estão ligadas a toda a área burocrática e logística aduaneira. E são elas:

- Despacho aduaneiro: Estamos presentes nos principais portos e aeroportos oferecemos serviços sob medida, e sempre atendendo as exigências de cada agência reguladora.
- Agenciamento de carga: Damos cobertura global às cargas de nossos contratantes, para otimizar as rotinas de transporte e armazenagem, e sempre com o objetivo de repassar o menor custo.
- Redução do custo de armazenagem: Nosso principal diferencial, auxiliar o cliente em todo o estudo logístico, respeitando a legislação vigente, para trazer uma maior economia em sua operação
- Gestão de processos: Nós trabalhamos com o sistema *door to door*, a empresa cuida da carga desde sua origem até seu destino.

Recursos-chave:

Dispomos de um escritório e de um armazém localizadas na cidade de Itapoá em SC, próximo ao porto da cidade. Pois o estado de SC oferece uma significativa redução na tarifa do ICMS para empresas que geram renda ao estado.

Parceiros-chave:

Nosso principal parceiro neste negócio é o governo de Santa Catarina, devido a sua diminuição no ICMS dos produtos circulados em seu território. Sem falar do porto da cidade que, por ser um porto relativamente novo oferece preços de hospedagem de carga mais atrativos e é menos congestionado.

Relacionamento com o cliente:

Como atuamos na prestação de serviços aduaneiros para vários clientes que possuem cargas com necessidades e tratamentos distintos oferecemos uma assistência individual para cada cliente com um modelo de negócio sob medida. Porém em todos os modelos de negócios garantimos a segurança da carga e a redução de custos na armazenagem.

Segmentos de clientes:

A empresa atende qualquer pessoa física ou jurídica que deseje contratar nossos serviços, porém a maioria de nossos clientes são empresas que desejam internacionalizar sua produção.

Canais:

Sendo o cliente o propósito principal da existência de uma empresa, a Delta Trading busca a partir de um contato direto entre agente de carga e contratante criar uma relação de confiabilidade e pessoalidade, por isso fazemos uso de meios mais tradicionais como telefones e E-mail. E também optamos por realizar reuniões presenciais com os clientes, para passar mais confiabilidade e credibilidade. E em nosso Web Site se encontra uma descrição de nossa missão e serviços.

Estrutura de Custos:

Os Gastos da Delta Trading estão divididos na parte administrativa com o escritório e salários. E com o marketing para a divulgação da empresa no mercado.

Fluxo de Receitas:

A fonte de receitas da Delta Trading vem da prestação de serviços de importação e exportação e do despacho aduaneiro, pois somos contratados para resolvermos toda a burocracia envolvendo esses quesitos, para que nosso cliente possa focar em seu próprio core business.

2.5) A Inserção da Empresa em Itapoá

Itapoá é um município localizado ao norte de Santa Catarina, repleto de praias e outros atrativos naturais, como cachoeiras, ilhas, Mata Atlântica e as águas

mais quentes do Sul do Brasil, o que torna um lugar bastante turístico. Segundo as estimativas do IBGE de 2018, a população era de 19.963 habitantes. Em 2010, o município alcançou um IDHM de 0,761, índice que o situa dentro da faixa de desenvolvimento humano considerada alta pelo PNUD. Em 2014, o município registrou um PIB de R\$ 448 milhões. O Porto de Itapoá é o principal fator para o desenvolvimento da cidade, foi inaugurado em 2011, sendo considerado um dos terminais mais ágeis e eficientes da América Latina e um dos maiores e mais importantes do País na movimentação de cargas containerizadas.

Figura 1 – Porto Itapoá



Fonte: naval (2014).

2.5.1) Histórico da Cidade de Itapoá

Itapoá é um nome de origem indígena e significa: ita(pedra), poá(ponta). O nome foi escolhido pela pedra localizada no Balneário Itapoá (Centro) a 300 metros da praia que faz um curioso surgimento seguindo o encanto das marés: quando alta fica submersa, quando baixa, fica à vista para contemplação. Os índios Carijós foram os primeiros habitantes destas terras. A marca da existência desse povo ficou

registrada por todo o município através dos Sambaquis. Antes de se tornar cidade, Itapoá pertencia ao município de Garuva. Foi transformada em Distrito pela Lei nº 08/66, de 01 de março de 1966, pelo Prefeito Dórico Paese e, em município, no dia 26 de abril de 1989, pela Lei Estadual nº 7.586.

Em 1957, só se chegava a Itapoá através da Serrinha, que até hoje é muito utilizada pelos munícipes para o deslocamento até o Saí Mirim(área rural que dá acesso às cachoeiras) e também as localidades de Braço do Norte e Bom futuro(município de Garuva).

Em 1965 começou a surgir um novo acesso em Itapoá, a Estrada Cornelsen, que predomina até hoje, com iniciação de sua pavimentação em 1997 pelo prefeito Ademar Ribas do Valle, e concluída pela Administração do Prefeito Ervino Sperandio.

Hoje o município já conta com pavimentação em praticamente toda a orla até o Balneário Pontal do Norte, e com projetos junto ao governo do Estado de Santa Catarina que pretendem atingir as localidades da Vila da Glória (São Francisco do Sul), fazendo parte da “Costa do Encanto” um trajeto turístico do Norte do Estado.

2.5.2) Endereço Comercial e Como Chegar

O escritório da nossa empresa está localizado no endereço Av. André Rodrigues de Freitas, 1355 - Centro, Itapoá – SC.

Escolhemos esse endereço por estar em uma avenida comercial, próximo a bancos, correios, etc., e por ser um local de fácil acesso aos nossos clientes.

O principal acesso é pela rodovia BR-101. Ao entrar no município de Garuva, torna-se o caminho em direção a Guaratuba (PR) pela Rodovia SC-412, que dá acesso direto ao centro do município e ao Porto Itapoá. O escritório fica a 15,3 km do Porto de Itapoá, o meio de transporte mais acessível é de carro, com um percurso estimado de 22 minutos do Porto.

Figura 2 – Centro de Itapoá



Fonte: ocp news (2020).

3) PROCEDIMENTOS JURÍDICOS E CONTRATOS APLICÁVEIS AOS NEGÓCIOS CELEBRADOS ENTRE A EMPRESA FICTÍCIA E O CLIENTE EM UM CONTEXTO INTERNACIONAL

Devido ao aumento de transações internacionais, e o aumento do fluxo de mercadorias que entram ou saem do país, órgãos reguladores foram criados para auxiliar na administração destes processos, além da elaboração de leis que restringem a entrada de certos produtos, ou demandando certas classificações, documentos ou processos específicos para algum determinado tipo de carga. Em 88 a fiscalização do comércio exterior ficou por conta da Secretaria da Fazenda, mas em 95 foi criada a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX).

O direito aduaneiro pode ser considerado um braço do direito como um todo, para tanto existem leis que regulam as transações no âmbito internacional, elas podem ser aplicáveis tanto para o importador quanto para o exportador, e o descumprimento delas pode levar a penalizações, como multas, confisco das mercadorias, entre outras.

3.1) Direito Aduaneiro e Comércio Exterior na Atuação Profissional da Empresa

O Direito Aduaneiro pode ser definido de maneira sucinta como conjunto de normas jurídicas estabelecidas com o fim de regulamentar as políticas aduaneiras e seus funcionamentos. Tal eixo do Direito ganhou uma relevância muito superior com o fenômeno das globalizações e aumento significativo dos processos de exportação e importação dos países ao redor do mundo na última década do século XX. Processo esse que se estendeu para a cada vez mais acentuada internacionalização do capital.

Tais contextos aumentaram a necessidade da criação e manutenção de um sistema de leis eficiente que atuasse na regulamentação do fluxo de mercadorias, bens e pessoas dentro de um respectivo país. No âmbito Brasil, o cenário se afirma. Tendo o mesmo um comércio exterior bem desenvolvido e um fluxo de exportações acentuado, principalmente na área de commodities e bens primários, setor que marca a força econômica do país e traz superávits anuais.

O comércio exterior brasileiro tem a definição do seu órgão fiscalizador pelo Artigo 237 da Constituição Federal de 1988: “A fiscalização e o controle sobre o

comércio exterior, essenciais à defesa dos interesses fazendários nacionais, serão exercidos pelo Ministério da Fazenda.” No entanto, em 1995 foi criada a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), que agregou o Ministério da Fazenda e visou unir os diversos ministérios envolvidos nos processos exteriores e trazer soluções mais rápidas e menos complexas. O mesmo está abaixo somente do chefe do Poder Executivo: o Presidente da República.

No âmbito do processo alvo de estudo neste trabalho, a Delta Trading realiza um processo de importação de mercadorias, portanto os trâmites de exportação não são alvos de enfoque. Os produtos importados são patinetes elétricos de origem chinesa, produtos os quais não necessitam de nenhum tipo de licença por órgão regulador brasileiro, como o exemplo do Inmetro, ANVISA ou IBAMA. Situação que facilita e flexibiliza o processo de importação para a empresa.

A relação da Delta Trading com o Direito Aduaneiro brasileiro é marcada pelo estudo e conhecimento dos impostos de importação incidentes sobre o processo, que no caso são: Imposto de Importação (II); PIS/COFINS-importação e Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS-importação).

Como fornecedora de serviços de comércio internacional, a Delta Trading tem a responsabilidade, portanto, de conhecer e fazer a adequação de seus serviços aos trâmites estabelecidos pelo Direito Aduaneiro, visando a prevenção de qualquer tipo de malefício que poderia ser trazido a algum cliente em função de prejuízo de sua carga. Por isso, os cálculos corretos de recolhimento dos impostos relacionados ao processo, presentes no item quatro deste trabalho, são fundamentais para o sucesso da importação.

3.2) Prática na Operacionalização da Importação e Exportação dos Patinetes Elétricos

Atualmente no Brasil para que uma operação de comércio exterior se concretize com êxito, seja ela de importação ou exportação, ela deve seguir critérios previstos por lei. Critérios tanto para o exportador quanto para o importador. As leis podem ser de âmbito jurídico, tributário, administrativo e do âmbito do regime aduaneiro.

Entretanto, usamos leis que são decretadas pelo presidente da república, sendo uma delas o artigo número 1 que diz a respeito da operacionalização das atividades aduaneiras.

Art. 1º A administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior serão exercidos em conformidade com o disposto neste Decreto.

Previsto no artigo cinco do Regulamento Aduaneiro, para que um produto chegue ao Brasil, é preciso que o país tenha uma zona alfandegária seja ela um porto ou aeroporto.

A Receita Federal do Brasil é a autoridade aduaneira principal, e tem como objetivo fiscalizar e controlar todas as entradas e saídas de mercadorias do país, bem como tratar das taxas alfandegárias.

Art. 5º Os portos, aeroportos e pontos de fronteira serão alfandegados por ato declaratório da autoridade aduaneira competente, para que neles possam, sob controle aduaneiro:

I - estacionar ou transitar veículos procedentes do exterior ou a ele destinados;

II - ser efetuadas operações de carga, descarga, armazenagem ou passagem de mercadorias procedentes do exterior ou a ele destinadas; e

III - embarcar, desembarcar ou transitar viajantes procedentes do exterior ou a ele destinados.

Uma empresa que importa um produto deve por meio do artigo dezoito manter seus documentos de transação em bom estado e organizado para assim quando solicitado no fisco esse não passe por nenhum problema.

Art. 18. O importador, o exportador ou o adquirente de mercadoria importada por sua conta e ordem têm a obrigação de manter, em boa guarda e ordem, os documentos relativos às transações que realizarem, pelo prazo decadencial estabelecido na legislação tributária a que estão submetidos, e de apresentá-los à fiscalização aduaneira quando exigidos (Lei nº 10.833, de 2003, art. 70, caput).

Por meio do artigo sessenta e nove, sabe-se que todo produto assim que chegado ao país, tem incidido sobre ele o Imposto de Importação (I.I.), que incide um valor aduaneiro e uma alíquota sobre qualquer mercadoria ou bagagem estrangeira trazida.

Art. 69. O imposto de importação incide sobre mercadoria estrangeira (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 1º, caput, com a redação dada pelo Decreto-Lei nº 2.472, de 1988, art. 1º).

Parágrafo único. O imposto de importação incide, inclusive, sobre bagagem de viajante e sobre bens enviados como presente ou amostra, ou a título gratuito (Decreto nº 1.789, de 12 de janeiro de 1996, art. 62).

Para que o imposto de importação seja efetuado, é preciso que a mercadoria entre no território aduaneiro com suas documentações verificadas e aprovadas pelas autoridades.

Art. 72. O fato gerador do imposto de importação é a entrada de mercadoria estrangeira no território aduaneiro (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 1º, caput, com a redação dada pelo Decreto-Lei nº 2.472, de 1988, art. 1º).

Todo produto importado para o Brasil leva consigo uma alíquota que varia de produto para produto, e ela é indicada através da TEC (Tarifa Externa Comum), que é uma padronização entre os países do MERCOSUL usadas nas suas áreas aduaneiras para uma maior facilidade na transição de mercadorias.

Art. 90. O imposto será calculado pela aplicação das alíquotas fixadas na Tarifa Externa Comum sobre a base de cálculo de que trata o Capítulo III deste Título (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 22).

Além da alíquota de importação prevista pelo artigo sessenta e nove, alguns produtos também podem estar sujeito a contribuição dos tributos PIS/PASEP (Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público) E COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social).

Art. 249. A importação de produtos estrangeiros está sujeita ao pagamento da contribuição para o PIS/PASEP-Importação e da COFINS-Importação (Lei nº 10.865, de 2004, art. 1º, caput).

Parágrafo único. Consideram-se estrangeiros, para efeito de incidência da contribuição para o PIS/PASEP-Importação e da COFINS-Importação, os bens referidos no art. 70 (Lei nº 10.865, de 2004, art. 1º, § 2º).

3.3) Procedimentos Administrativos e Jurídicos na Importação e Exportação dos Patinetes Elétricos

As importações devem ser legalmente autorizadas por órgãos reguladores do comércio exterior sendo um dos principais, o SISCOMEX e a Receita Federal do Brasil que faz todo o controle de documentos, pagamento de impostos e a autorização das empresas para atuarem como importadoras no Brasil.

Visando ter um maior controle sobre as operações, o primeiro passo para se importar um produto é verificar a classificação fiscal do produto que é exposta na lista da Tarifa Externa Comum (TEC) havendo nela o código da NCM (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) de todos os produtos autorizados a importar. Sendo assim, no segundo passo, o importador deve consultar o “Tratamento Administrativo” que se situa no Portal do SISCOMEX, lá o importador verifica se o seu produto precisará de uma LI (Licenciamento de Importação) ou apenas uma DI (Declaração de Importação).

3.4) Processo de Importação e Redução do Valor da Armazenagem

É fundamental compreender a importância das importações para um país. A partir das mesmas, uma nação tem a possibilidade de acesso a produtos, serviços e tecnologias internacionais que poderão trazer benefícios altamente positivos para o desenvolvimento da nação no âmbito comercial, industrial, informacional e tecnológico, médico e hospitalar, educacional e conseqüentemente, econômico. Segundo Assumpção (2007, p. 155) “Importação é a operação que propicia a entrada de mercadorias em um território aduaneiro, depois de cumpridas as exigências legais e comerciais, gerando uma saída de divisas.” Essa definição esclarece o conceito principal de uma operação de importação, a de entrada de um produto e a conseqüente saída de capital em troca dele.

A partir disso é importante que seja feita uma análise do cenário brasileiro no contexto das operações internacionais. O Brasil exportou em 2018, segundo o Ministério da Economia, 239,5 bilhões de reais enquanto importou a soma de 181,2 bilhões da mesma moeda. O quadro demonstra um contexto favorável, com uma balança comercial positiva e com 58,3 bilhões de reais de saldo. No entanto, o país é limitado no seu escopo de exportações e importa muitos bens de alto valor

agregado. Os produtos importados consistem no abastecimento do setor industrial de matérias primas, máquinas e equipamentos.

Nesse estudo de caso, haverá a análise e demonstração de viabilidade de um processo de importação de patinetes elétricos produzidos na China pela Tiaomi. A Delta Trading age como intermediária do processo entre a vendedora chinesa e a compradora brasileira, Green. A importação abrange um total de cem contêineres enviados pelo Porto de Yantian, na cidade de Shenzhen, China. Cada contêiner traz uma carga de mil patinetes desmontados que tem como destino a zona metropolitana de São Paulo, Brasil.

A pesquisa se estabelece no âmbito do oferecimento de uma solução inovadora para a empresa importadora, que acarreta em uma mudança expressiva nos gastos com impostos de importação, mais especificamente nos custos com armazenagem de carga e no Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

Redução do custo de Armazenagem:

Dentro do processo logístico, a armazenagem é considerada uma das atividades de apoio que dá suporte ao desempenho das atividades primárias, para que a empresa possa alcançar o sucesso, mantendo-se e conquistando clientes com pleno atendimento do mercado e satisfação total do acionista em receber seu lucro (POZO, 2004).

A partir dessa definição, é possível agregar um valor secundário a importância da armazenagem em uma operação comercial, seja nacional ou internacional. Porém, no âmbito da armazenagem de cargas em Portos brasileiros, o estudo de melhores opções pode trazer benefícios massivos na economia com capitais ao final do processo logístico.

Segundo Gapski (2003), a busca para a melhoria do nível de serviço junto a logística continua sendo um dos grandes desafios gerenciais, ao qual a gestão da armazenagem é um fator preponderante na geração de custos e níveis de eficiência e eficácia dos objetivos que se deseja alcançar junto aos clientes.

O papel da armazenagem de cargas tem se tornado constantemente mais relevante no cenário de uma operação de importação. Exatamente no quesito citado de redução de custos, é onde se torna possível trazer diferenças consistentes na economia de capitais de um processo logístico. Com o foco na armazenagem

portuária, item fundamental da estrutura de portos, é coerente fazer uma análise de como as atividades ocorrem nessa área da gestão de cargas.

Com a chegada de uma carga a qualquer porto localizado no território brasileiro, e seu eventual desembarque, será realizado o despacho aduaneiro. De acordo com Assumpção (2007), este é o procedimento realizado pela Secretaria da Receita Federal (SRF) verificando a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação a carga importada, aos documentos apresentados e a legislação específica, visando o seu desembaraço aduaneiro. O mesmo consiste no registro da conclusão da checagem aduaneira e, após sua realização, a liberação da carga ao importador. Esses procedimentos podem ser realizados em uma zona primária ou em zona secundária. A primeira consiste em pátios, terminais e armazéns destinados ao traslado de cargas importadas ou sujeitas a exportação, e que ainda estão sob verificação aduaneira. A segunda, mais conhecida como Porto seco, é exemplificada por pontos aduaneiros ou depósitos interiores, onde as mercadorias estão sob a mesma condição de avaliação.

Normalmente o processo de despacho e desembaraço aduaneiro é realizado em uma zona primária localizada no próprio porto, visando a economia de capitais que seriam destinados a um deslocamento da carga para um Porto seco. No entanto, esse cenário é relativo ao local e porto em que ocorre o processo de importação. No estudo de caso abordado, as mercadorias tem como destino a zona metropolitana de São Paulo, trazendo a concepção inicial mais plausível de que a carga deve ser importada por meio de um dos portos paulistas.

Porém, esse panorama primário não se apresenta como uma opção tão favorável quando analisado com maior profundidade. A opção inicialmente mais óbvia seria o discorrer do processo pelo uso do Porto de Santos, localizado em Santos/SP. No entanto, o mesmo apresenta valores altos para a armazenagem de contêineres, cerca de R\$ 5000,00 por unidade para sete dias, segundo o próprio endereço eletrônico do Porto. Além de outros problemas como a demora excessiva para fazer o despacho e desembaraço da carga, ocasionada pelo extenso volume de mercadorias que adentram o local diariamente.

Apesar do Porto de Santos ser o maior em operação no Brasil, a fila de espera de navios que aguardam a atracagem pode ser um fator igualmente prejudicial ao sucesso de uma operação de importação. Segundo a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), a demora pode ser de seis a nove dias.

Os gastos com tripulação, permanência do navio e eventual pagamento adicional de armazenagem encarecem massivamente o processo logístico.

Essa situação pode desestimular o importador ou tornar seu negócio mais inviável. Assim surge o estado de Santa Catarina como uma alternativa eficaz. Além de apresentar um ICMS de importação com benefícios, que será abordado nos próximos tópicos, possui os portos de Itajaí e Navegantes que possuem valores mais baixos de armazenagem. Todavia, não são esses portos que são a grande escolha, e sim o porto de Itapoá, que apesar de ser inferior na capacidade, possui custos altamente mais rentáveis.

Nesse caso analisado, para efeito de demonstração e comparação, foi feito o cálculo do valor de armazenagem de um contêiner contendo o total de mil peças de patinetes, com valor de carga de R\$ 396.807,00. O Incoterm definido foi o Free on Board (FOB), que delega ao vendedor a responsabilidade de entregar a mercadoria, livre de embarços aduaneiros, no navio que fará o transporte até o país do comprador. É importante salutar que no FOB, o vendedor é responsável pela mercadoria até que ela seja embarcada.

No Free on Board, o comprador arcará com os custos de chegada da mercadoria nos portos de seu país. Existe uma série de custos relacionados ao trânsito da mercadoria que são obrigatórios e basicamente não variam de porto para porto. É o exemplo do Terminal Handling Charge (THC), custo para a movimentação da mercadoria no porto. Ou do Imposto de Importação (I.I), calculado sobre o chamado valor CIF (Cost, Insurance and Freight)+THC, que nada mais é que o valor real da mercadoria, mais o valor do seguro e do frete.

Outro imposto importante que é cobrado sobre todas as movimentações de comércio internacional é o Adicional ao frete para renovação da Marinha Mercante (AFRMM), que consiste em 25% sobre o valor do frete + THC.

Ao comparar os gastos entre o porto de Itapoá e o porto de Itajaí, ambos catarinenses, o resultado é muito próximo em discordância em apenas uma categoria: a armazenagem. O valor gasto com a armazenagem em Itapoá é substancialmente inferior ao gasto em Itajaí, no mesmo período de tempo. O valor total para manter um contêiner no armazém do porto é composto por diversas taxas relativas às características do mesmo.

Entre elas, pode-se destacar: a Armazenagem em Zona Primária, que consiste simplesmente no valor cobrado para manter a carga na região do porto;

Handling In/Out, cobrança com a chegada ou partida do contêiner da área portuária; Segregação, valor cobrado de acordo com a área do porto que será ocupada pelo contêiner; Levante, taxa referente à desistência de embarque ou saída do contêiner; Transferência, Posicionamento ou movimentação são taxas referentes ao deslocamento do contêiner na região portuária.

Apesar das diversas taxas cobradas sobre a armazenagem no porto de Santos e de Itajaí, o porto de Itapoá se destaca por apresentar apenas um valor fixo para armazenar contêineres, independente do valor da carga que reside neles. Na tabela abaixo é possível visualizar a discrepância de valores financeiros gastos com a armazenagem no porto paulista, em Itajaí e em Itapoá, considerando a importação de um contêiner de valor já citado.

Tabela 1 – Representação da Economia Financeira no Âmbito da Armazenagem Portuária

1 CTN - Valor da Carga: R\$396.807,00	Porto de Santos (SP)	Porto de Itajaí (SC)	Porto de Itapoá (SC)
Armazenagem Zona Primária	R\$5.500,00	R\$ 1.800,00	--
Segregação	R\$ 6.140,00	R\$ 360,00	--
Levante	R\$ 8.010,80	R\$ 480,00	--
Handling In/Out	R\$ 250,00	R\$ 250,00	--
Transferência	R\$ 2.772,00	R\$ 396,00	--
Posicionamento	R\$ 980,00	R\$ 140,00	--
Movimentação	R\$ 1.750,00	R\$ 250,00	--
Armazenagem	R\$ 2.800,00	R\$ 2.500,00	R\$ 1.600,00
Valor Total Armazenagem	 R\$ 28.202,80	R\$ 6.176,00	 R\$ 1.600,00
Economia Final	--	 R\$ 22.026,80	 R\$ 26.602,80

Fonte: autores (2019).

Com a análise das tabelas é visível uma economia muito superior com a escolha do Porto de Itapoá como opção de desembarque e armazenagem da carga.

Em especial aos importadores que possuem mercadorias mais caras, levando em consideração que o valor para armazenar os contêineres é fixo, independente da carga embarcada.

Apesar do valor gasto com armazenagem no Porto de Itajaí ser bem inferior em comparação ao Porto de Santos, a economia de capitais com a análise do fornecimento dos mesmos serviços em todos os portos citados demonstra a viabilidade exacerbada da escolha do Porto de Itapoá.

A exemplificação na tabela foi realizada com a comparação dos custos despendidos na armazenagem portuária de somente um contêiner. Todavia, o estudo de caso lida com uma operação de importação de cem contêineres, trazidos pelo mesmo porto e sob as mesmas condições. A partir disso, é possível conceber o massivo resultado trazido por esta alternativa de importação. Abaixo é possível visualizar a economia real de todo o processo.

Tabela 2 – Demonstrativo de Economia na Operação Inteira

Valor da economia por contêiner (un.)	R\$ 26.602,80
(x) Qtd. de contêineres importados	100 un.
(=) Economia final	R\$ 2.660.280,00

Fonte: autores (2019).

Além do benefício da economia com a armazenagem, o Porto de Itapoá também possui uma vantagem com relação ao período de desconsolidação da carga, ou seja, sua liberação. Neste âmbito, existem os canais de conferência que definirão o tempo em que se a carga ficará retida na aduana ou se terá passagem imediata.

De acordo com Assumpção (2007), o despacho de importação tem início com o registro da Declaração de Importação (DI) no Siscomex, prosseguindo para a análise fiscal da mesma e, seu encaminhamento para um dos canais de conferência aduaneira da Receita Federal: os canais de parametrização. O próprio sistema efetua a parametrização das DI's e define qual será o canal que as mesmas irão prosseguir. Os canais de conferência são definidos por cores. A carga definida pelo canal verde segue para o desembaraço automático do produto. A estabelecida pelo canal amarelo necessita de verificação documental, enquanto que no âmbito do canal vermelho, existe a necessidade de inspeção da carga e da documentação. Em

continuidade, existe o canal cinza, de raro uso, que requer as mesmas demandas de exame documental e da mercadoria com a adição da análise do valor aduaneiro.

No âmbito da burocracia, as cargas vermelhas costumam perder mais tempo nos portos, mas no Porto de Itapoá o cenário é diferente. Por possuir um número maior de fiscais, esse tipo específico de carga leva no máximo dez dias para ser liberada. Trazendo efetiva redução nos custos relativos ao processo logístico, tendo em vista que a carga segue de maneira mais fluída e evita o desperdício de tempo e recursos que seriam despendidos no cenário de uma importação pelo Porto de Santos, por exemplo.

Com todos os custos obrigatórios existentes em todos os portos ao redor do Brasil, a diferença real do Porto de Itapoá é o valor da armazenagem de cargas. Visando trazer produtos importados para a região metropolitana de São Paulo, a escolha mais viável economicamente ainda é o Porto de Itapoá, mesmo com uma distância de aproximadamente 530 quilômetros do Porto de Santos, o valor com o frete mais caro ainda é consideravelmente mais rentável que trazer as mercadorias pelo porto do litoral paulista.

Pagamento do ICMS:

Apesar da demonstração efetiva já realizada no âmbito da redução dos custos com armazenagem portuária, existe outro cenário que traz benefícios. O estado de Santa Catarina traz um contexto positivo para os processos de importação, a partir da concessão de incentivos fiscais que podem trazer uma economia massiva no valor a ser pago com os impostos sobre as operações internacionais.

O benefício a ser citado incide sobre o pagamento do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), exclusivamente no âmbito da importação, tendo como objetivo o fomento de movimentações do tipo pelos portos catarinenses. Inicialmente, a Lei Complementar Nº 24, de 7 de janeiro de 1975, foi responsável por trazer a regulamentação jurídica inerente ao imposto de circulação de mercadorias e a relativa autonomia dos estados para decidirem sobre.

No entanto, no âmbito mais atual, a Emenda Constitucional nº 33/2001, alterou os artigos nºs 149, 155 e 177, da Constituição Federal, o que trouxe aos Estados e Distrito Federal autonomia para alterar as alíquotas do ICMS. É neste contexto que o Estado de Santa Catarina trouxe os Tratamentos Tributários Diferenciados (TTD), mais especificamente, de nº 409, 410 e 411. Os mesmos visam

trazer benefícios aos importadores que possuam sede em Santa Catarina, contribuam com os fundos sociais e atraquem as mercadorias em portos catarinenses.

O TTD 409 oferece uma alíquota com características diferenciadas aos importadores, variando de 0,6% a 2,6% em função do produto. Na nota fiscal o destaque será de 4%, o que acarretará em um ganho de crédito por parte do importador. O TTD 410 permite ao mesmo diferir o pagamento do ICMS, que seria retido na entrada, somente para o momento de comercialização do produto, sem a exigência de garantias. Enquanto, o TTD 411 atua com muitas similaridades ao anterior, exceto pela demanda de garantia. (REZEK, 2018)

Considerando que a Delta Trading está estabelecida em Itapoá (Santa Catarina), já solicitou e possui o direito a esses benefícios, será realizado uma demonstração para fins de exemplificação. A partir disso, no processo de importação dos patinetes elétricos, será diferido o valor do ICMS pago pelo cliente e o percentual pago inicialmente será o de 2,6% (mercadoria importada para fins de comercialização) + 0,4% (Fundo Estadual de Defesa Civil, Fundo de Apoio à Manutenção e ao Desenvolvimento da Educação Superior no Estado de Santa Catarina, Fundo Pró-Emprego e Fundo de Desenvolvimento Social).

Apesar de o cliente ter de pagar o valor completo do ICMS posteriormente, o mesmo não terá de fazê-lo na entrada do produto pela aduana. Com isso, o governo apenas retém o ICMS efetivo de 3%, por exemplo, creditando o valor do restante ao importador que poderá ser diferido ou pago somente na venda das mercadorias. A função principal desse benefício vem com o ganho de maior fluxo de caixa para o cliente, que poderá acarretar em substanciais mudanças positivas no cenário financeiro da empresa.

3.5) Brasil em Termos de Logística Nacional e Internacional

Segundo Ballou (1993), a logística pode ser definida como um processo de planejamento do fluxo de materiais, que almeja a entrega das necessidades na qualidade desejada e no tempo certo, com a otimização dos recursos aliada a qualidade nos serviços.

A partir desta sucinta definição, é possível conceber a importância da logística para prospecção de novas possibilidades no âmbito da economia de custos, gestão

da qualidade e agilidade de atendimento ou resolução de problemas. Estes contextos se encaixam quando no cenário brasileiro, e sob um panorama mais amplo com mais variáveis, também no âmbito das operações internacionais.

Na logística internacional, na esfera da gestão, existe a determinação de que todas as práticas que interligam e operacionalizam o mercado fornecedor e o mercado consumidor sejam vistas de maneira unitária. O objetivo é criar uma aliança entre o mercado, o processo produtivo, a rede de distribuição e o processo de obtenção, gerando níveis de serviços cada vez mais altos. Com isso, se tornam evidentes os objetivos de diminuição de custos globais, alta rotação de estoques, alcance da qualidade desejada, agilidade no atendimento às demandas e transmissão de dados rápidos e confiáveis. (RODRIGUES, 2007)

Dispostas as definições e esclarecimentos sobre a logística em si, se pode traçar um paralelo para o cenário brasileiro. O Brasil se apresenta como um país de dimensões continentais, com uma estrutura organizacional voltada para a produção e exportação de commodities. Além de extremas dificuldades logísticas relacionadas a falta de investimento e a consequente degradação da infraestrutura básica de funcionamento dos modais de transporte. Toda a dificuldade imposta pelos obstáculos logísticos no país trouxe um acúmulo de gastos que ficou conhecido como “Custo Brasil”.

Apesar das tentativas das mais diversas empresas brasileiras de se desenvolverem, o cenário é desestimulante trazendo consequências altamente prejudiciais ao país, como o afastamento de investidores que eventualmente poderiam inserir capitais nos portfólios nacionais. A demonstração concreta desses fatos vem de uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), que explicita que o Brasil investiu somente 2,18% de seu Produto Interno Bruto (PIB) em infraestrutura. Percentual que marca um contraste em comparação com outras economias emergentes que aplicam entre 4 e 5%.

Na esfera dos modais de transporte existem problemas igualmente prejudiciais e um desperdício de potencialidades. O modal rodoviário é de uso massivo no país, abrangendo mais de 60% dos transportes de produtos segundo o site E-commerce Brasil. Este modal apresenta valores altamente caros quando em comparação com o outro modal terrestre: o ferroviário. O gasto com motoristas, combustíveis e pedágios quando somado às dificuldades da malha rodoviária trazem

uma opção não muito viável economicamente para as empresas, encarecendo o processo e conseqüentemente o produto final.

Segundo o Anuário Estatístico dos Transportes de 2017, o modal ferroviário representa cerca de 21% dos transportes de mercadorias no país. O mesmo apresenta capacidades de transporte de carga muito superiores ao citado anteriormente, em decorrência disso surgem valores de frete mais baixos relacionados a capacidade de carregamento de um trem ser exponencialmente superior a de um caminhão, por exemplo.

Ao sair do âmbito dos transportes terrestres, os modais restantes são de pouca retratação no cenário brasileiro. O modal aeroviário, usado em 0,4% das movimentações de cargas nacionais segundo o mesmo Anuário já citado, é usado normalmente para cargas caras ou altamente perecíveis, possuindo um valor de frete com iguais características. Em adição, existe o uso do modal hidroviário (14% do transporte de cargas nacional) utilizado para deslocamento de minérios e commodities, e o modal dutoviário, para o transporte de grãos sólidos e substâncias líquidas e gasosas.

Nas operações internacionais o transporte marítimo se caracteriza com supremacia. O mesmo tem capacidade de carregamento e deslocamento de carga muito superior aos demais, sendo desenvolvido para longos percursos e sendo o meio principal de utilização no âmbito das operações de importação e exportação. Segundo o Anuário Estatístico dos Transportes de 2017, o modal marítimo foi responsável por uma movimentação de mais de 350 milhões de toneladas de cargas e mercadorias ao ano.

Apesar dos números que afirmam a importância massiva deste modal, os portos brasileiros, itens fundamentais da infraestrutura inerente, ainda apresentam problemas estruturais e falta de investimentos apropriados. Fatores estes, que ocasionam em atrasos, problemas em fluxos informacionais e avaria de cargas, influenciando negativamente mais uma vez nas operações realizadas pelas empresas e no fim do processo, trazendo malefícios ao consumidor final.

3.6) Conhecimento da Inserção da Logística no Projeto

Como no projeto está sendo usada uma empresa fictícia como intermediadora entre comprador e vendedor dos patinetes, esta possui uma grande gama de

serviços, dentre eles, está o planejamento logístico, que no contexto da redução dos custos se torna crucial, haja em vista que o porto mais barato se encontra em SC e o comprador dos patinetes está em SP, devido a isso a apresentação de um plano logístico acessível ao cliente tem um papel crucial no serviço desenvolvido.

Neste estudo de caso, na qual a Delta Trading age como intermediária de um processo de compra de patinetes por uma empresa brasileira, é possível traçar alguns pontos inerentes às características mercadológicas da empresa. O primeiro paralelo deve ser feito com a definição da empresa como ferramenta logística por si mesma, devido a característica das ações que ela desempenha, como: despacho aduaneiro, desembaraço aduaneiro, afretamento, embarque e desembarque de cargas, agenciamento marítimo e contratação de fretes.

A alocação dos recursos logísticos da Delta Trading visando o desempenho de suas atividades profissionais traz o paralelo entre a logística e o marketing. A empresa, na função de operador logístico, executa: gestão de fluxos informacionais que são fundamentais para o início do despacho aduaneiro e, para a consequente liberação do desembaraço; afretamento, com a elaboração de um contrato que permite o uso de um navio para um frete ou período; gestão das informações relacionadas ao embarque e desembarque visando uma tomada de decisão mais adequada sobre armazenagem e estoques; agenciamento das operações marítimas visando um melhor plano estratégico, tático e operacional e, contato com transportadoras para contratação do frete mais rentável.

As atividades citadas afirmam a empresa no âmbito logístico e sua consequente inserção no mercado. A própria presença da Delta Trading como intermediária é item fundamental do processo comercial, estabelece a mesma como meio logístico para a empresa vendedora e principalmente para a empresa compradora, sua contratante, que dependerá de suas atividades logísticas para o êxito da importação.

3.7) Conhecimento Físico e Concreto do Modal em Dupla

O estudo de caso consiste na análise da redução nos custos de armazenagem da carga. Por essa razão o porto localizado na cidade de Itapoá, Santa Catarina, foi escolhido por conta de seus custos de hospedagem de carga mais baixos que o de portos convencionais. Logo o modal rodoviário é o mais

recomendável e adequado a esta situação, por ser um modal mais capacitado para curtas distâncias, como a realizada de Santa Catarina (localização do porto, e também sede da empresa fictícia) até São Paulo (sede do cliente). Segundo Razonoli (2016), em adição é um meio de transporte extremamente competitivo por atender bem aos critérios de avaliação (velocidade, consistência, capacidade de movimentação, disponibilidade e frequência).

Não obstante sua praticidade se torna bastante convencional no caso analisado, permitindo o melhor aproveitamento do nosso sistema *door to door*, as rodovias correspondem a 20% do território nacional, cerca 201.444 km de estradas pavimentadas e 1.361.377 km de não pavimentadas. Em muitos lugares este modal é a única alternativa de transporte, e a falta de investimentos e manutenção nas estradas e rodovias do país as tornam, muitas vezes, inseguras podendo comprometer a carga e até mesmo vidas humanas.

No processo de importação dos patinetes da China, o modal marítimo é o mais adequado para este traslado China – Brasil. Esta forma de transporte movimenta o maior número de mercadorias no âmbito do comércio internacional, é o único capaz de transportar grandes quantidades de produtos de baixo valor agregado por distâncias geográficas maiores. Uma de suas vantagens é que suas vias não necessitam de manutenção, por circularem em linhas de navegação ou linhas regulares, estipuladas por companhias de navegação, mas há também aqueles que circulam fora dessas vias. Em compensação sua praticidade é bem diminuta em comparação ao rodoviário, tanto em termos de embarque e desembarque quanto em termos burocráticos.

Nesse caso os patinetes vêm dobrados e embalados em caixas de papelão, dentro de contêineres. Como se tratam de cargas em grande quantidade e de baixo valor agregado fora usado um navio do tipo granel, no percurso do porto chinês até o porto catarinense. De lá a carga foi conduzida de caminhão a São Paulo.

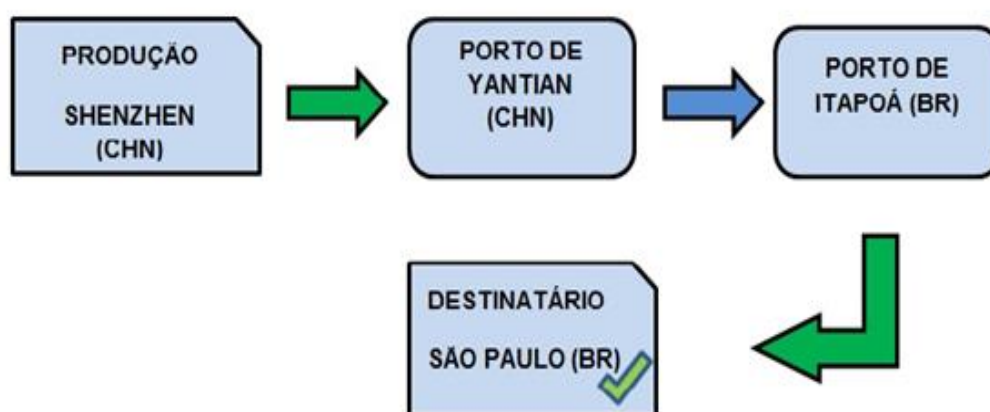
Para o procedimento descrito no estudo de caso foram usados dois tipos de modais, marítimo e rodoviário, atendendo todas as legislações cabíveis ao processo, e enfrentando todos os tipos de problemas que estes meios logísticos oferecem.

3.8) Modal de Transporte Utilizado Desde a Origem até o Destino Final da Exportação/Importação dos Patinetes Elétricos

O processo de transporte se inicia com os patinetes sendo embarcados no distrito industrial da cidade de Shenzhen (Cantão, China), em um modal rodoviário. O trajeto até o porto de Yantian (Shenzhen) é realizado por uma carreta simples ou 5 eixos(capacidade de transporte de 25 toneladas). Após a chegada a região portuária, os produtos são inseridos em contêineres de 40 pés, que são içados e embarcados em um navio contêiner, mais especificamente neste estudo de caso foi utilizado o Maersk La Paz, de bandeira chinesa e capacidade de transporte de cerca de 90 mil toneladas.

Com a partida do navio, com destino a cidade de Itapoá (Santa Catarina, Brasil) a viagem tem duração média de 45 dias. Com a chegada ao porto catarinense, a carga sofre os trâmites aduaneiros e é desembarcada. Em seguida, a mesma é retirada do interior do contêiner e reembarcada em um transporte rodoviário que a deslocará, por meio das estradas e vias interestaduais brasileiras, ao destino final que é a zona metropolitana da cidade de São Paulo. O caminhão utilizado nessa operação logística final também é um 5 eixos, devido a sua melhor capacidade de transporte do contêiner de 40 pés. O esquema abaixo demonstra de maneira clara todas as etapas do processo e seus respectivos modais.

Quadro 3 – Demonstração dos Modais Utilizados no Processo



*Setas verdes: modal rodoviário. Setas azuis: modal marítimo.

Fonte: autores (2019).

3.9) Embalagem, Paletização, Estufagem em Contêiner e Cálculo dos Fretes Relacionados aos Patinetes Elétricos

A embalagem dos patinetes consiste em uma simples caixa de papelão de medidas aproximadas de 108 cm de comprimento, 49 cm de altura e 43 cm de largura. Os mesmos ocupam esse espaço devido a virem dobrados com o guidão desparafusado, e cada caixa acompanha um manual de instrução sobre o uso e os parafusos para fixação separados em saco plástico.

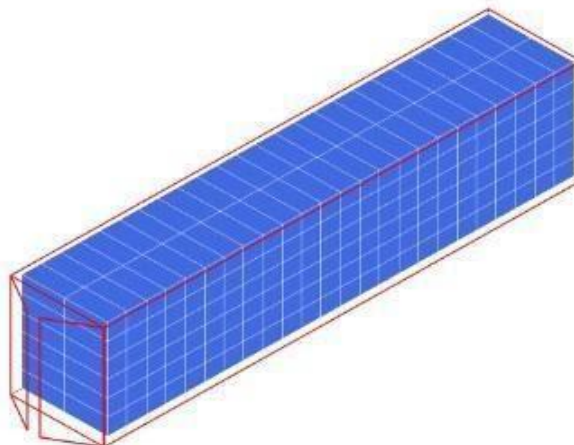
Figura 3 – Patinete Elétrico



Fonte: olx (2019).

O contêiner utilizado na operação é o dry de 40 pés standard, com uma capacidade de armazenagem cúbica interna de 67,6 m³. Espaço que pode ser ocupado por cargas até a soma máxima de aproximadamente 27 toneladas. O mesmo possui cerca de 12 metros de comprimento e aproximadamente 2.3 metros de largura e altura, segundo o site Impacto Log. Na imagem a seguir é possível visualizar o esquema de estufagem realizado com este tipo de carga.

Figura 4 – Contêiner Dry



Fonte: searates (2019)

3.10) Incoterms Envolvidos na Operação Logística dos Patinetes Elétricos

O Incoterm utilizado no processo é o FOB – Free on Board (Livre a Bordo do Navio). Neste termo, o vendedor deve inserir a mercadoria a bordo da embarcação que foi indicada pelo importador, no porto de embarque que também foi definido. As formalidades relacionadas à exportação são de responsabilidade do vendedor até o embarque no navio. Após esta situação, o comprador se responsabilizará pela carga até a chegada a seu poder, estando em sua esfera de ações a decisão do seguro e frete internacional a ser contratado e os trâmites de desembaraço da carga. (ASSUMPÇÃO, 2007)

No país de origem da carga, toda a parte que envolve desde a produção do produto até a chegada no porto é de responsabilidade do vendedor. Exceto pelo serviço de peritagem e inspeção, que também envolve o importador. A partir da afirmação das demandas técnicas exigidas pelo comprador, e com o embarque no navio, todas as responsabilidades seguintes são do importador.

Entre estas responsabilidades se pode citar: transporte e seguro internacional; descarga no país de destino; manuseio; armazenagem; pagamento de tributos e resolução de burocracias alfandegárias; seguro nacional da mercadoria e transporte no cenário doméstico.

Organograma 1 - FOB



Fonte: autores (2020).

Na imagem acima é representado os limites das responsabilidades tanto do exportador quanto do importador, e como este é um incoterm mais seguro para ambas as partes por dividir as responsabilidades da carga, e por dar a ambas as partes uma maior autonomia para escolher seus transportes e armazenagens.

3.11) Seguro Internacional Relacionado ao Transporte dos Patinetes Elétricos

O Incoterm escolhido, aliado às atividades que terão de ser desenvolvidas pelo importador em adição às características e preço do produto, são variáveis fundamentais para a definição do preço de seguro a ser cobrado por uma seguradora. Todavia, uma série de outros contextos são analisados. Outro fator de extrema importância é a rota que será traçada pelo navio em seu deslocamento, na qual uma empresa de seguros faz análise até das demais cargas transportadas na

embarcação, se as mesmas são perigosas ou apresentam alta visibilidade para sinistros.

A própria presença de uma empresa intermediária na operação como a Delta Trading, que já possui experiência em operações internacionais e aduaneiras, traz uma confiabilidade maior ao processo de importação e conseqüente apuração de valor de seguro internacional mais viável financeiramente. O desempenho financeiro da empresa importadora e seu reconhecimento no mercado também são variáveis consistentes na apuração de cotação de seguro internacional.

4) RELAÇÕES COMERCIAIS, CULTURAIS E MERCADOLÓGICAS ENTRE O PAÍS EXPORTADOR E A NAÇÃO IMPORTADORA

4.1) Breve Apresentação do País Exportador dos Patinetes Elétricos

A China, oficialmente República Popular da China, é um país localizado no leste da Ásia, tem uma população estimada de 1.376.048.943 milhões de habitantes, sua moeda é o Yuan Renminbi. O país possui 23 províncias e além delas há 5 regiões autônomas. Os 4 municípios centrais são: Beijing, Chongqing, Tianjin e Xangai que também contam com 2 regiões administrativas que são: Hong Kong e Macau. A língua oficial do país é o Mandarim e o posto de presidente atualmente está ocupado por Xi Jinping (desde 2013) da República Popular Socialista Unipartidária.

4.2) Histórico e Apresentação do País Importador

O Brasil é um país localizado na América do Sul, o único do continente que possui como língua oficial o português. Com uma população estimada em 208,5 milhões de habitantes, a moeda brasileira é o Real (até o momento tem girado em torno de R\$ 5,00 para US\$ 1,00), sendo a oitava maior economia do mundo. Possui 26 estados e 1 distrito federal, sua capital é a cidade de Brasília. O posto de presidente da república atualmente é ocupado por Jair Messias Bolsonaro (desde 2019), pelo PSL.

Atualmente o país tem passado por diversas divergências políticas e econômicas que juntamente com a pandemia do COVID-19 instauraram um cenário de dúvida ao que se refere ao futuro da situação nacional. Em paralelo a esse embarço político econômico ocorre grande atrito entre lideranças governamentais e lideranças técnicas a respeito do vírus e o comportamento social base adequado para controle da doença.

4.3) Política Cambial Brasileira e Moedas Conversíveis e Inconversíveis

De acordo com o site do Banco Central do Brasil (BACEN), política cambial pode ser definida como o aglomerado de medidas que definem o regime de taxas de

câmbio e as conseqüentes relações financeiras entre o país e resto do mundo. Os diferentes tipos de regime cambial (fixo, flutuante e banda cambial) tem como fim a regulação das operações de câmbio e suas respectivas atuações no mercado de câmbio.

Segundo Radicchi (2009), o mercado cambial se caracteriza por operações de compra e venda de moedas estrangeiras, tendo como resultado a definição das cotações diárias das mesmas.

Apesar de ser uma relação entre diversas moedas existentes internacionalmente, a definição da importância da política cambial para a economia de um país se afirma nacionalmente. A taxa de câmbio define os preços dos itens importados e exportados, a balança comercial e conseqüentemente, o valor da moeda em si.

No âmbito Brasil, a política cambial até 19 de março de 1990 definia que a taxa de câmbio era determinada pelo governo. No entanto, durante grande parte de sua vacância, esse regime trouxe processos inflacionários e tornou as importações estimuladas e exportações custosas.

Na tentativa de solução dos problemas decorrentes do sistema de taxa fixa, surgiram soluções como minidesvalorizações cambiais, que alternavam a taxa das dívidas em pequenos períodos. Os reajustes eram semanais de agosto de 1968 até dezembro de 1984, passando a ser diários a partir de janeiro de 1985. Segundo Radicchi (2009), essa sistemática beneficiou o comércio exterior brasileiro, constatação que se concretizou no fato das exportações brasileiras terem dobrado no quinquênio de 1969 à 1973, em comparação ao período anterior, passando de 1.619 milhões de USD a 3.628 milhões de USD.

Em seqüência, houve a implementação de maxidesvalorizações cambiais, regime que promove alterações de maior proporção na taxa em períodos fixos. No período anterior, a moeda brasileira ainda permaneceu valorizada, levando a, em 7 de dezembro de 1979 o governo Figueiredo promover uma maxidesvalorização de 30%.

No ano de 1980 o governo fixa o reajuste da taxa de câmbio em 50%. No entanto, devido a uma taxa alta de inflação (110%), a mesma fica desajustada em repetição a cenários anteriores. Em 1982, a crise da Dívida Externa está estabelecida no Brasil, decorrida de fatores como a crise do petróleo, especulação e dispêndio inadequado de divisas estrangeiras enviadas ao país na década anterior.

O contexto internacional estava comprometido, os países reduzem suas importações, afetando as exportações brasileiras e toda a entrada de capitais estrangeiros no país. Fatores que levaram a deflacionamento da moeda de 30% novamente em 18 de fevereiro de 1983, mesmo ano em que posteriormente houve a declaração da moratória unilateral da dívida externa brasileira por parte do governo.

No início da década seguinte, no governo Collor, é estabelecido o regime de liberdade cambial com regulação pelo mercado. A intervenção era realizada apenas pelo Banco Central do Brasil (BACEN), comprando em períodos de baixa e vendendo em períodos de alta com o objetivo de conter excessos. Com a manutenção de uma alta taxa de juros interna no país, ocorre a atração de divisas estrangeiras por parte de investidores que buscam rentabilidade, gerando um excesso no mercado brasileiro. O cenário gera uma valorização do recém implementado Real, tornando em outubro de 1994, sua cotação superior ao do Dólar americano (US\$ 1,00 = R\$ 0,829).

Com a alta cotação da moeda nacional, as exportações são desestimuladas e a balança comercial começa a apresentar saldos negativos. O BACEN intervém no mercado, comprando divisas para elevar a taxa de câmbio, no entanto, com receio do aumento da inflação em função dessas medidas, em 1995 o governo adota o regime de banda cambial, que define um teto e um piso para as variações. O mesmo vigora até 1999, quando é adotado o sistema de câmbio flutuante, conhecido como “sujo”. O valor do dólar americano oscila de acordo com as movimentações de oferta e demanda e com algumas intervenções do BACEN. Esse sistema é o aplicado até os dias atuais.

Sendo as moedas ferramentas cruciais para a existência e aplicação das políticas cambiais, que existem em função da regulação do valor das mesmas, é fundamental entender as manifestações de seus tipos. As moedas podem ser divididas em conversíveis e inconversíveis, respectivamente. A conversibilidade de uma moeda é normalmente definida pela estabilidade e credibilidade do país emissor no âmbito da condução de suas políticas monetárias, econômicas e fiscais.

Na sua primeira divisão, as moedas conversíveis podem ser definidas como aquelas de maior aceitabilidade pelos grandes e pequenos agentes econômicos e de livre negociação pelos mercados globais, sendo as mesmas utilizadas como método

de pagamento nas operações de comércio exterior (com destaque para o Dólar Americano). Se destacam:

- Dólar americano;
- Dólar canadense;
- Dólar australiano;
- Libra esterlina;
- Franco suíço;
- Coroa dinamarquesa;
- Coroa sueca;
- Coroa norueguesa;
- Iene;
- Euro.

As moedas inconversíveis se encaixam no sentido oposto da mesma citada anteriormente. Não possuem aceitabilidade plena além dos limites dos países emitentes. Podem ser aceitas, eventualmente, nas regiões de fronteira com países limítrofes, como é o exemplo da aceitação do Real brasileiro na Ciudad del Este, de grande fluxo comercial. São exemplos de moedas inconversíveis:

- Real brasileiro;
- Peso argentino;
- Peso mexicano;
- Guarani paraguaio.

4.4) Relação: Brasil x China

Grande parte de produtos manufaturados são produzidos em território chinês atualmente, por conta de vários fatores socioeconômicos que existem no território deste gigante asiático, possibilitaram este aumento na industrialização.

Por conta desse alto nível de importações de manufaturados chineses o Brasil, é um dos principais parceiros econômicos da China, seja na importação destes manufaturados, seja na exportação de matéria prima para o país, como o petróleo e produtos siderúrgicos. Segundo dados divulgados pela FGV, a participação da China nas exportações brasileiras passou de 4,2% em 2002 para 26,6% em 2018.

No entanto essa parceria não surgiu recentemente, as primeiras relações entre Brasil e China iniciaram no ano de 1812, quando a rainha portuguesa, que reinava no Brasil solicitou a vinda de trabalhadores chineses para fazendas de chá no estado do Rio de Janeiro.

4.4.1) Aplicação dos Impactos do COVID-19 Antes e Depois da Pandemia

Muitas hipóteses sobre a origem do vírus foram levantadas durante os meses em que houve sua expansão pelo mundo, a mais comum delas, segundo os médicos especialistas em epidemias, é contaminação de chineses que frequentavam o Mercado Atacadista de Frutos do Mar de Huanan em Wuhan a cidade com a maior densidade populacional da China na Província de Hubei. No dia 1 de Dezembro de 2019 segundo um estudo da Revista Científica The Lancet surgiu a primeira pessoa contaminada pelo COVID-19, até aquele momento não se sabia qual era o tipo de vírus que causou no paciente sintomas de pneumonia, o infectado era um homem idoso que sofria de Alzheimer e morava em Wuhan. Dez dias depois um Vendedor do Mercado Atacadista de Frutos do Mar de Huanan apresentou sintomas de uma doença, procurando tratamento descobriram que ele tinha contraído uma pneumonia. Apesar de casos de pneumonia anteriores, somente no dia 12 de Dezembro foi reconhecido primeiro paciente como vítima de uma onda viral de pneumonia pela Comissão de Saúde Municipal de Wuhan. A onda de pneumonia continuou chegando a 60 casos no dia 20 de Dezembro de 2019 segundo um jornal chinês, quatro dias depois o Dr. Zhao Su chefe de medicina respiratória do Hospital Central de Wuhan baseado em uma análise de laboratório de um paciente vítima da onda de pneumonia local anunciou o vírus causador da doença como um “Novo Coronavírus”.

No dia 1 de Janeiro de 2020 é data de comemoração do Ano Novo Lunar Chinês, onde muitos chineses viajam pelo mundo para se encontrar com seus parentes, desses chineses que viajaram pra fora da China muitos partiram da Província de Hubei, nessa data o nível de propagação do “Novo Coronavírus” já havia alcançado proporções preocupantes pela cidade de Wuhan, com o numero de 109 casos confirmados e 15 mortes segundo a Agência Pública relacionada com a Comissão de Saúde na China. Nesse momento também, os aeroportos internacionais operavam normalmente, conseqüentemente a expansão da doença se

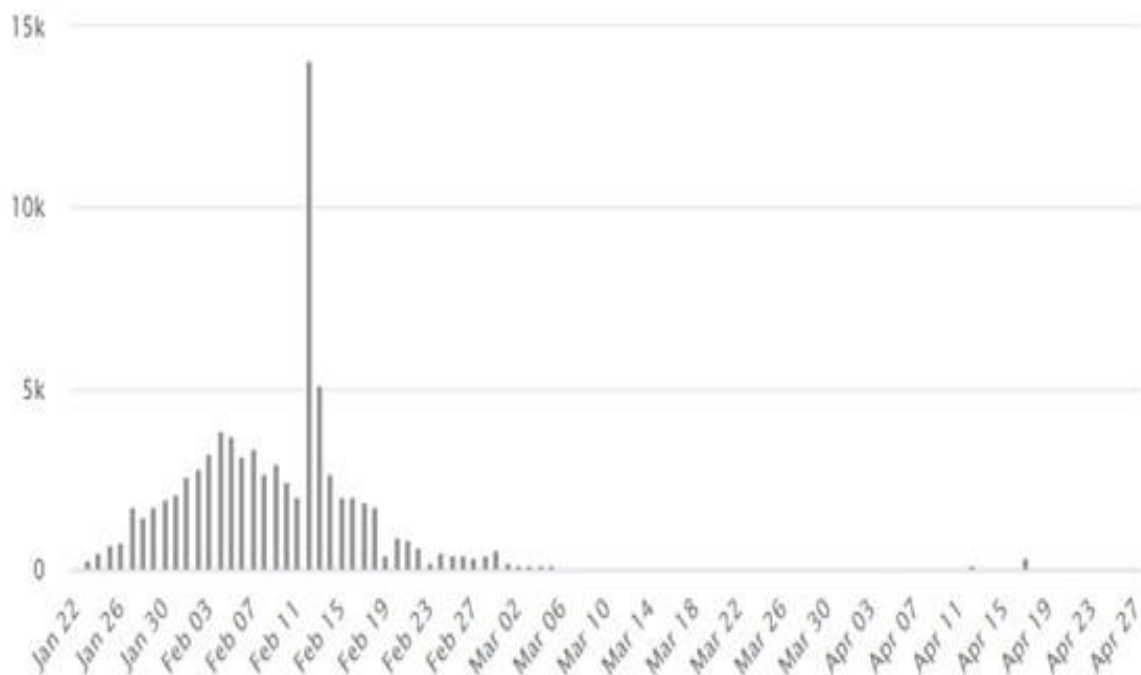
alastrou pelo resto do mundo. A doença foi nomeada oficialmente pela Organização Mundial da Saúde como “COVID-19”.

Segundo o CDC os sintomas mais comuns da doença são febre, tosse seca, fadiga e expectoração. Sua transmissão ocorre de humano para humano. A maior parte dos casos de contaminados é assintomática, desses a maioria são de pessoas jovens com menos de 50 anos, a menor parte dos casos sofre dos sintomas mais graves da doença, desses idosos e pessoas com saúde comprometida por outras doenças pode ter sérios problemas respiratórios, necessitando de equipamentos médicos para auxiliar o paciente a sobreviver.

As formas de prevenção de contaminação mais comuns é o distanciamento social entre um metro e meio a dois metros e a higienização das mãos após a exposição em locais públicos ou privados. Os suspeitos de infecção ou as pessoas efetivamente infectadas usam máscaras cirúrgicas para evitar a propagação da doença através de tosses e espirros.

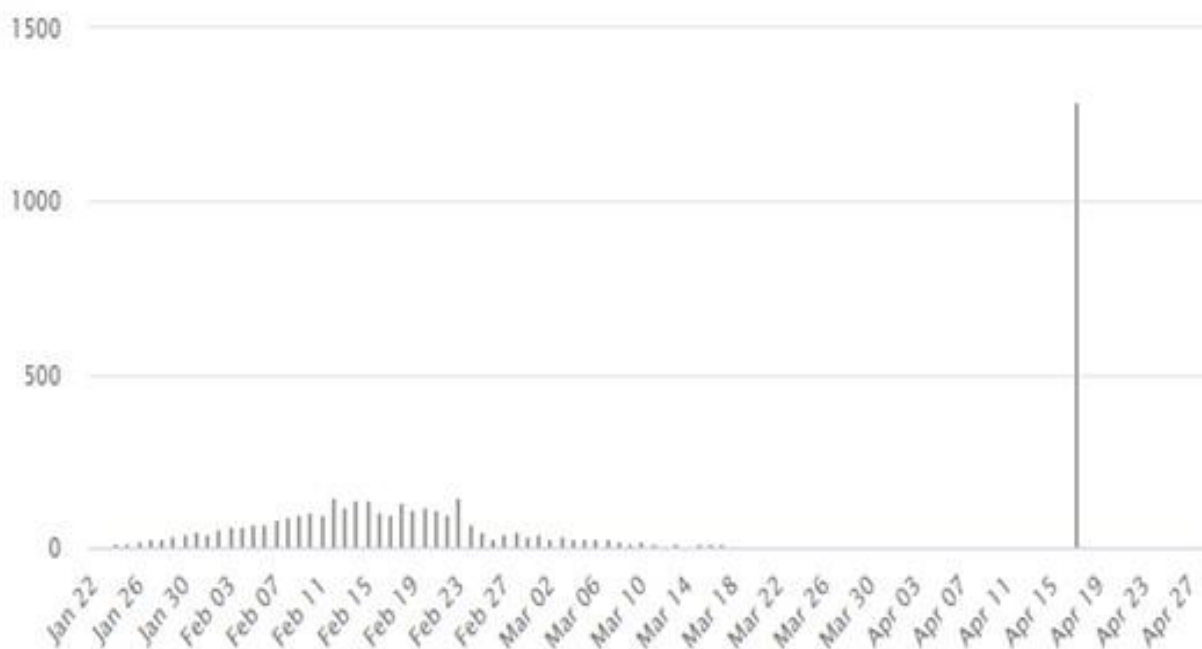
No dia 1 de Maio o numero de casos confirmados de coronavírus no China são de 82,874 casos, com 4,633 mortes e 77,642 recuperados, segue os gráficos e o mapa abaixo com os dados.

Quadro 5 - Novos Casos Diários de COVID-19 na China
22 Jan – 27 Abr



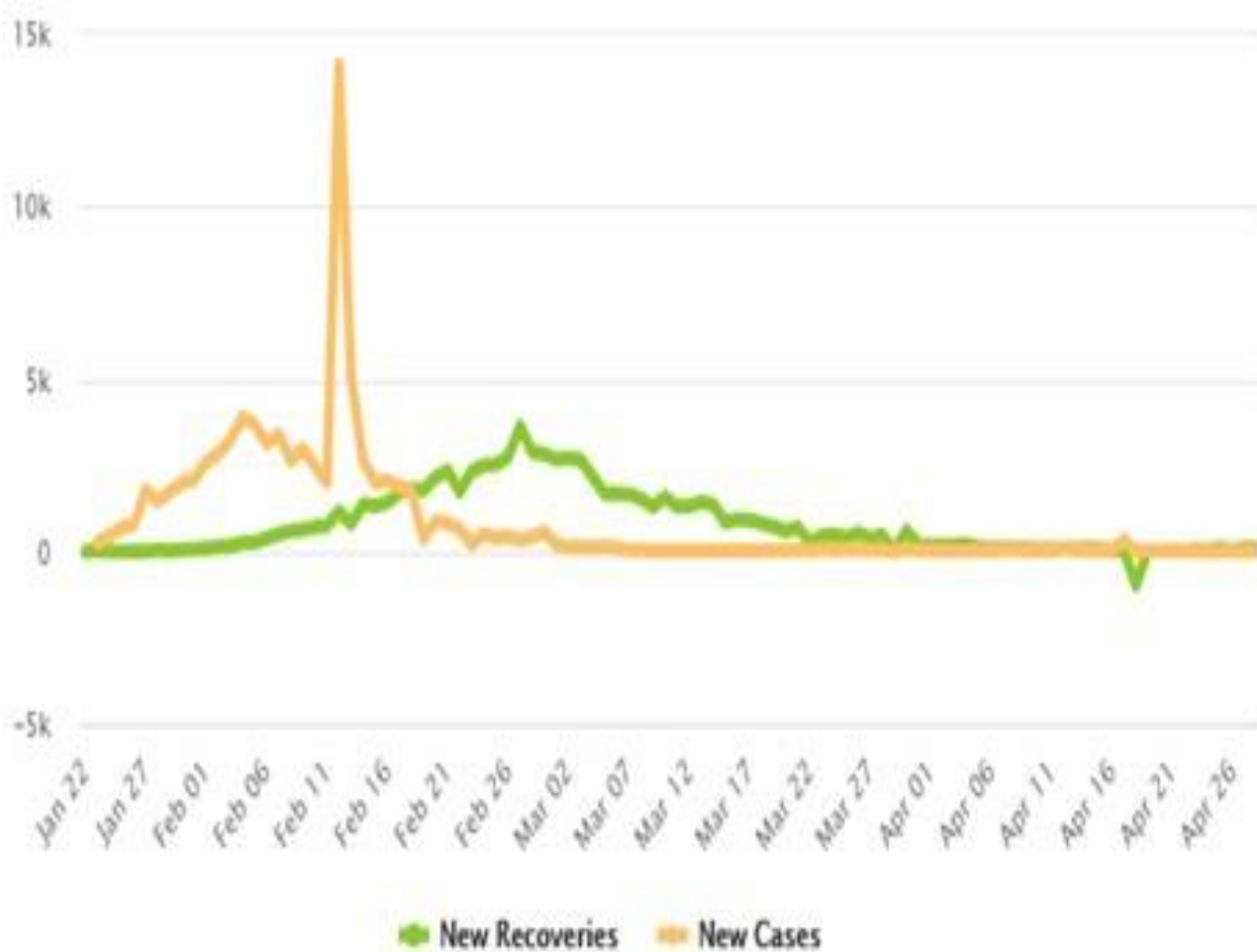
Fonte: politize (2020).

Quadro 6 - Novas Mortes Diárias de COVID-19 na China
22 Jan – 27 Abr



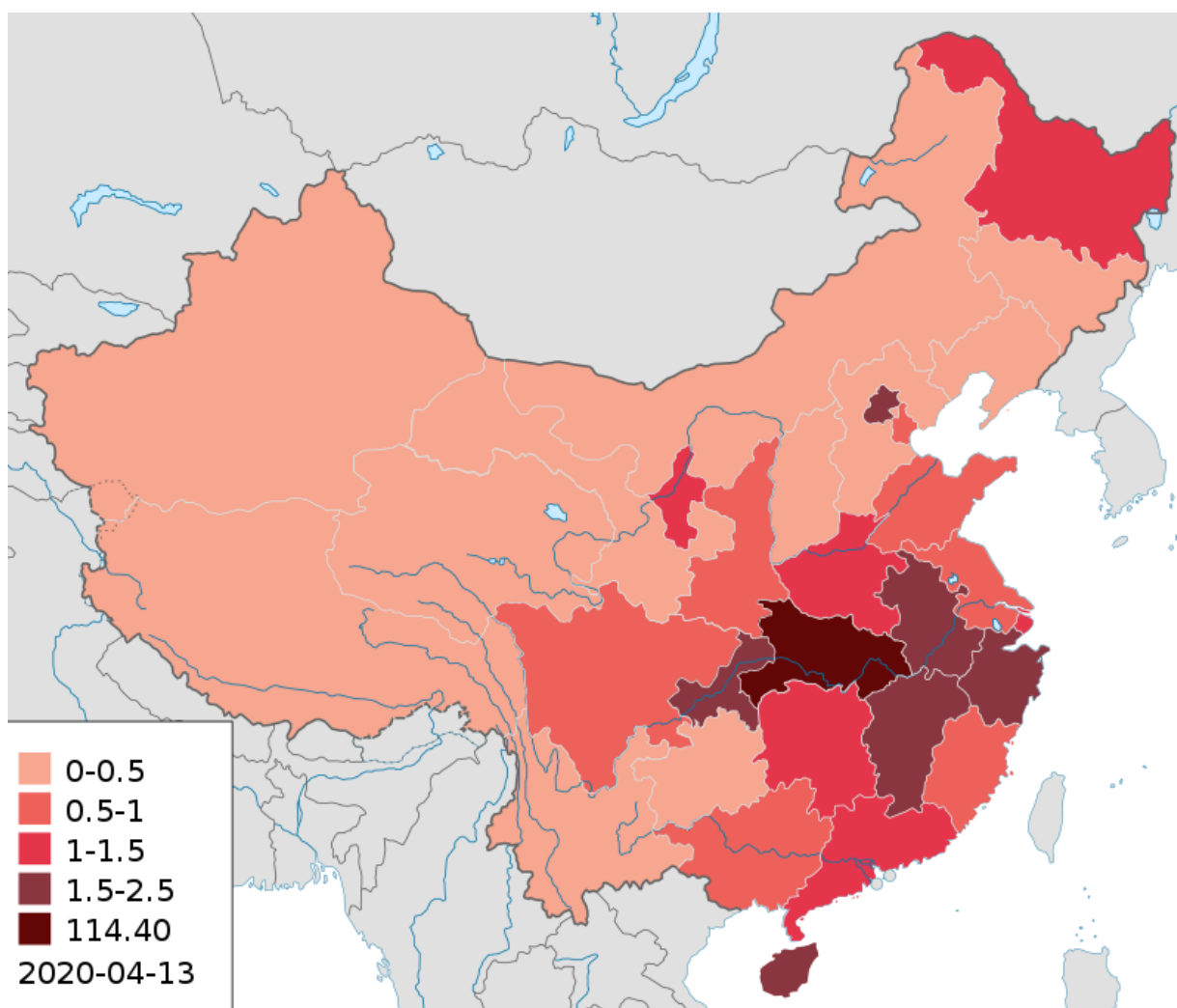
Fonte: politize (2020).

Quadro 6 - Novos Infectados vs. Novos Recuperados na China
22 Jan – 26 Abr



Fonte: politize (2020).

Quadro 7 - Mapa de Casos Confirmados de COVID-19 na China Per Capita por Províncias até o dia 12 de Abril de 2020



Fonte: politize (2020).

Chegada do vírus aos Estados Unidos

Em 30 de Janeiro Os Centros para Controle e Prevenção de Doenças dos Estados Unidos confirmou o primeiro caso de transmissão de pessoa para pessoa do vírus nos Estados Unidos. O infectado que era de Chicago, Illinois tinha retornado de Wuhan, China no dia 13 de Janeiro e fez um teste positivo do vírus no dia 24 de Janeiro. Os Centros para Controle e Prevenção de Doenças dos Estados Unidos declararam que “É provável que terão mais casos do Novo Coronavírus reportados para os Estados Unidos nos Próximos dias e semanas, incluindo mais propagação de pessoa para pessoa. O vírus já tinha sido confirmado em 5 estados.

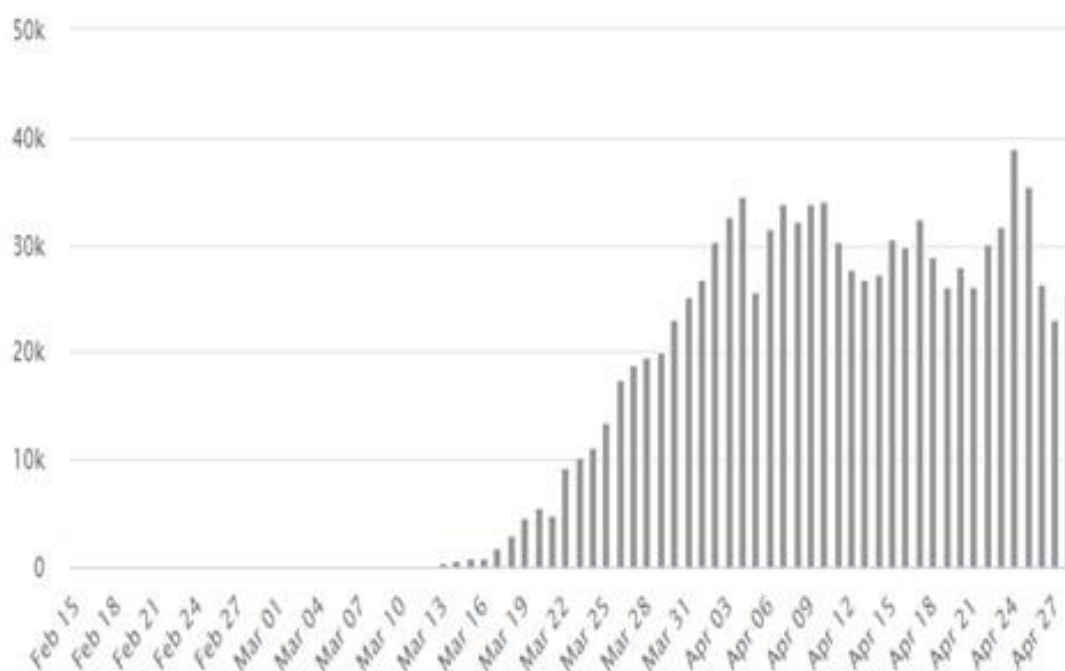
No dia 31 de Janeiro o Departamento de Saúde e Serviços Humanos dos Estados Unidos declarou o Coronavírus uma emergência de saúde Pública nos Estados Unidos. No mesmo dia os Centros para Controle e Prevenção de Doenças dos Estados Unidos emitiu uma quarentena federal por 14 dias afetando os 195 americanos que evacuaram de Wuhan na China. Iniciando no sábado dia 2 de Fevereiro os cidadãos Americanos, permaneceram residentes mas seus parentes próximos que visitaram a província de Hubei na China e outras partes da China foram obrigado a uma quarentena de 14 dias, eles seriam parados nos aeroportos e condicionados a quarentena. A ultima vez que os Centros para Controle e Prevenção de Doenças dos Estados Unidos emitiu uma quarentena foi a mais de 50 anos atrás nos anos 60 por causa da catapora.

Ainda no Dia 31 de Janeiro o Presidente Donald Trump assinou uma ordem para impedir a entrada de estrangeiros que viajaram para a China, com a ordem durando 2 semanas. As autoridades de saúde da Cidade de Nova York veementemente negaram o rumor de um caso de coronavírus na cidade. No entanto, no dia 1 de Fevereiro a comissão de saúde da cidade reportou que havia testes sendo feitos em uma pessoa abaixo dos 40 anos que voltou da China e desenvolveu sintomas parecidos com os do coronavírus, e o teste para gripe comum foi negativo. A maioria dos pacientes americanos tinha visitado Wuhan recentemente.

Dois Dias depois a Apple anunciou que cortaria suas expectativas de vendas do semestre devido a uma ruptura dos processos de manufatura na China Causado pelo coronavírus. As expectativas antes eram esperadas para serem fortes, isso sinalizou um impacto significativo na economia global, a China havia alcançado o numero de 1000 mortes na região e mais de 60.000 casos de infectados.

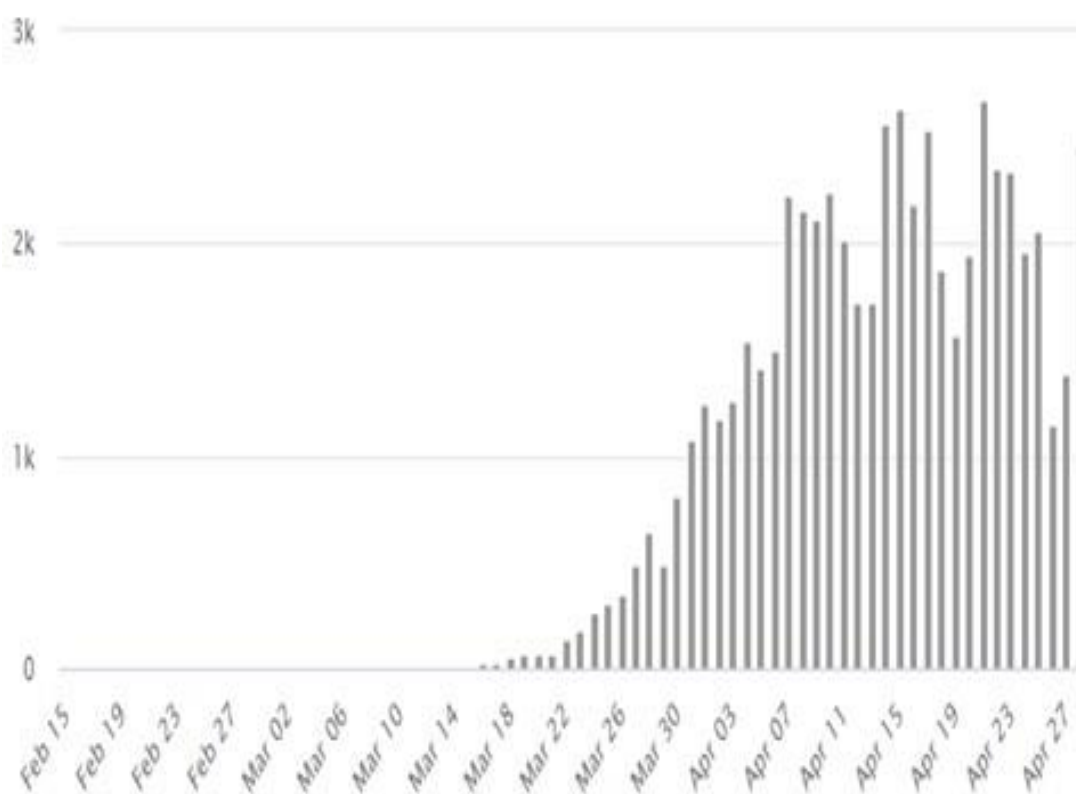
O pais ainda sofre com seu isolamento e principalmente no enfraquecimento da sua economia, a tentativas para a reabertura do pais mais na presente data 01/05/2020 isso ainda não se concretizou e o pais se encontra parado algo nunca antes visto na sua história. No dia 01 de Maio nos Estados Unidos o numero de casos positivos de coronavírus é de 1,119,176 com 65,133 mortes e 158,287 como mostra os gráficos e o mapa abaixo.

Quadro 8 - Novos Casos Diários de COVID-19 nos Estados Unidos
22 Jan – 27 Abr



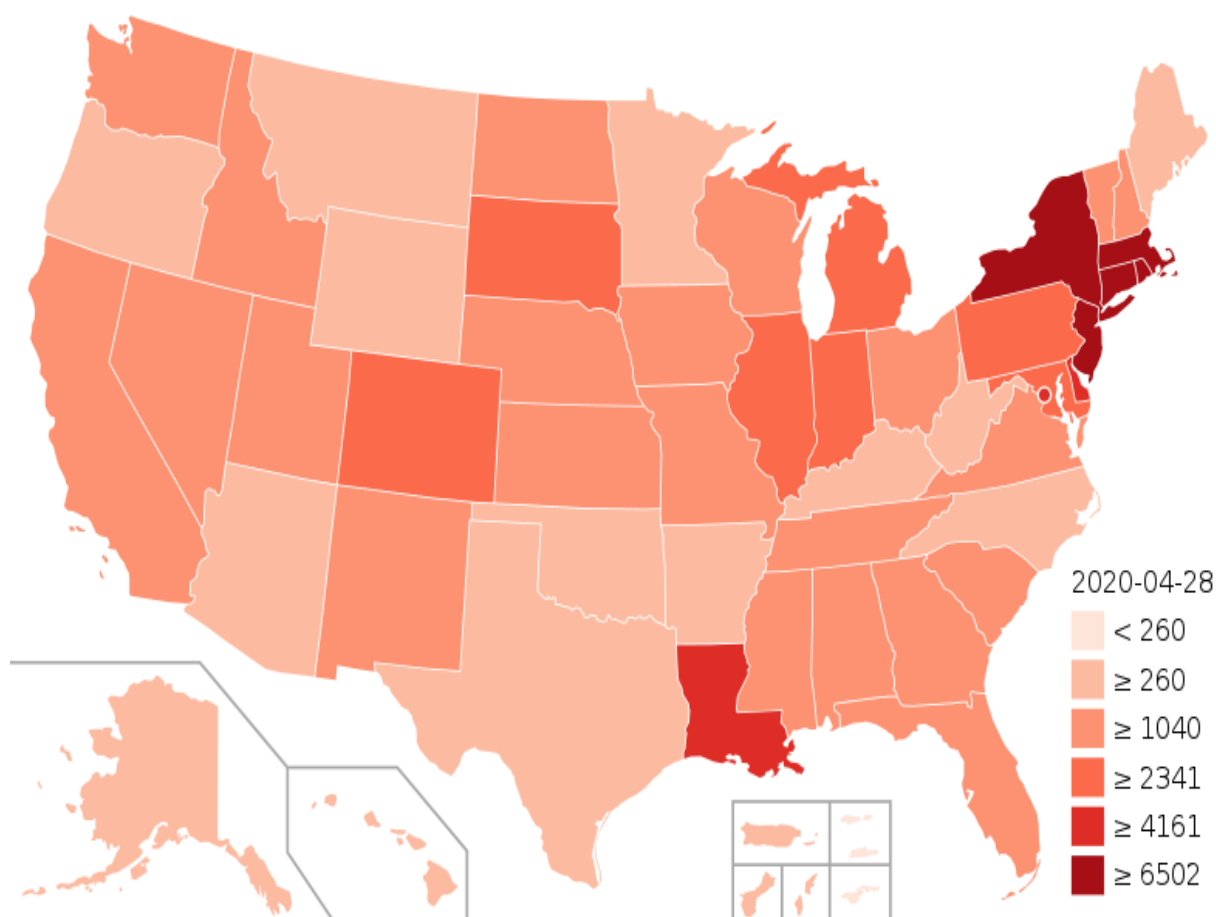
Fonte: politize (2020).

Quadro 9 - Novas Mortes Diárias de COVID-19 nos Estados Unidos



Fonte: politize (2020).

Quadro 10 - Mapa de Casos Confirmados de COVID-19 por Milhões de Residentes nos Estados Unidos por Estados



Fonte: politize (2020).

Ação do Virus pela Europa

No dia 15 de fevereiro a França anuncia a primeira morte ligada ao coronavírus na Europa. Um turista chinês de 80 anos da província de Hubei, considerado o epicentro do surto, faleceu no dia anterior. Na Europa uma semana depois as autoridades italianas anunciaram que o número de casos confirmados de coronavírus saltaram de 3 casos para 152 casos em poucos dias. Como resposta, o país prende em quarentena mais de 50.000 pessoas na região norte da Lombardia, na Itália, na tentativa de conter o primeiro grande surto da Europa.

No dia 28 de Fevereiro a Organização Mundial da Saúde eleva sua avaliação do risco global do coronavírus de "alto" para "muito alto", alcançando a avaliação mais séria em seu novo sistema de alerta em quatro níveis. No dia anterior,

Dinamarca, Estônia, Lituânia, Holanda e Nigéria relatam seus primeiros casos. O diretor-geral da Organização Mundial da Saúde, Tedros Adhanom Ghebreyesus, diz que o coronavírus tem "potencial pandêmico".

No início do mês de março o museu do Louvre em Paris fecha por tempo indeterminado, uma mulher idosa se torna a primeira morte confirmada relacionada ao coronavírus na Grã-Bretanha e o governo da Itália aumenta o confinamento de grande parte do norte do país, restringindo o movimento para cerca de um quarto da população italiana.

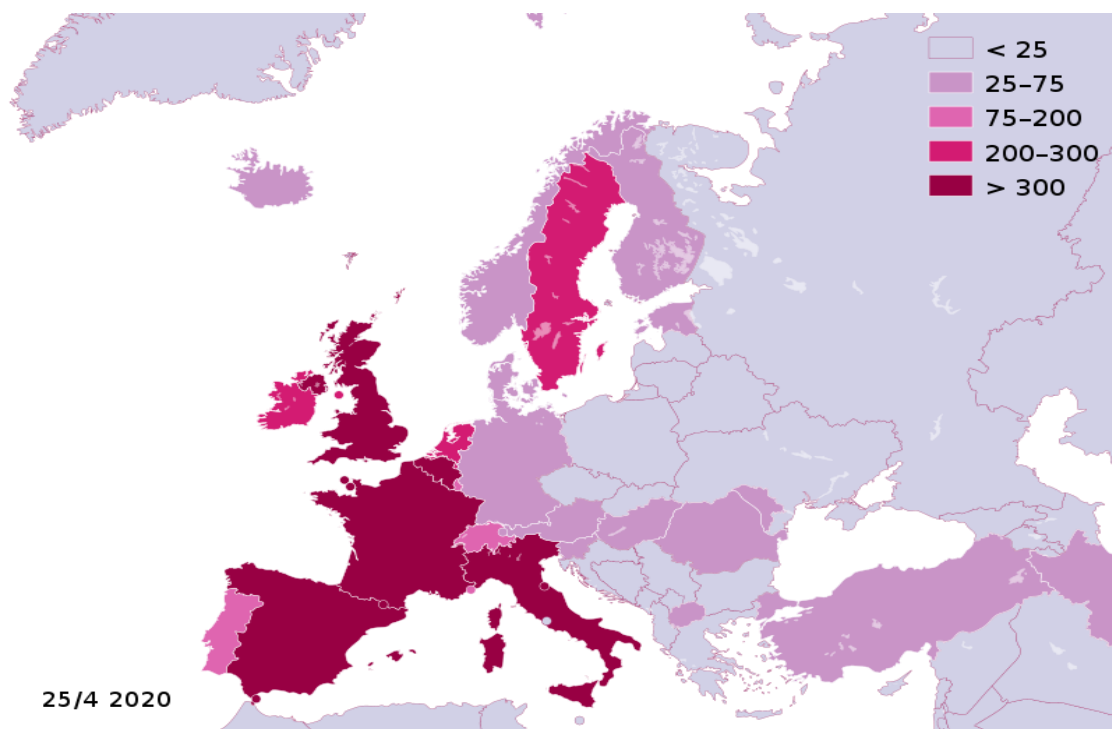
No dia 9 de março toda a Itália e seus 60 milhões de habitantes são colocados em confinamento. O primeiro-ministro Giuseppe Conte anuncia em uma entrevista coletiva no horário nobre que as reuniões públicas são proibidas e que as pessoas só podem viajar para trabalho ou emergências. Dois dias depois o presidente Trump se dirige aos Estados Unidos a partir do escritório Oval, declarando: "O vírus não terá chance contra nós" e impondo amplas restrições de viagens vindas de países europeus.

Em 14 de Março a Espanha ordena que todos os cidadãos se limitem a suas casas e só podem sair para comprar comida, ir para o trabalho, procurar atendimento médico ou ajudar outros. A França anuncia o fechamento de todos os negócios não essenciais, seguindo a liderança da Itália e da Espanha. 3 dias depois os líderes dos países da União Europeia concordam em fechar as fronteiras externas da UE por 30 dias para todas as viagens não essenciais.

O primeiro-ministro britânico, Boris Johnson, seguindo a liderança de outras nações europeias, ordena o fechamento de todos os cafés, pubs, restaurantes e bares do Reino Unido. O príncipe Charles se torna o primeiro membro da Alto Nobreza a ter um resultado positivo para o coronavírus. Após 46 mortes em 24 horas, no dia 22 de Março o primeiro-ministro Boris Johnson, anuncia o protocolo de confinamento do Reino Unido proibindo reuniões de mais de duas pessoas e proibindo a todos de deixar suas casas para fins não essenciais. "Se você não seguir as regras, a polícia terá poderes para aplicá-las", afirmou Johnson.

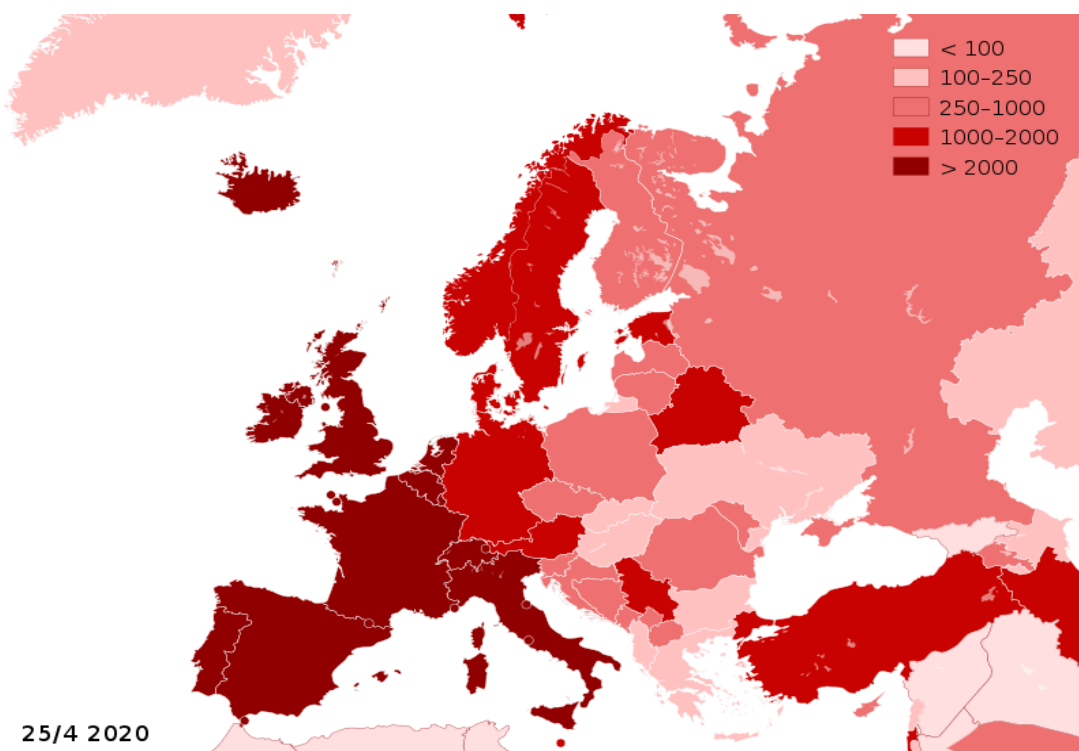
No dia 1 de Maio o numero de casos confirmados de coronavírus na Europa são de 1,398,771 casos, com 137,340 mortes e 519,383 recuperados, segue abaixo os mapas com os dados principais.

Quadro 11 - Mapa de Casos Acumulados de Mortes por Milhões de Habitantes de COVID 19 na Europa



Fonte: politize (2020).

Quadro 12 - Mapa de Casos Confirmados de Infectados pelo SARS-CoV-2 na Europa em Relação à População do país



Fonte: politize (2020).

Impactos Econômicos

A Associação de Carros de Passageiros na China no dia 21 de Fevereiro reportou que as vendas de carros na China caiu em 92% comparado com o ano retrasado, os país é o maior mercado de carros no mundo. A administração de Trump pediu para o congresso 2.5 bilhões em fundos de emergenciais para ajudar na luta contra o surto de coronavírus. A Goldman Sachs atualiza sua estimativa de ganhos para as suas companhias americanas em 2020, prevendo que eles não gerariam nenhum crescimento graças ao surto do coronavírus.

O mercado de ações tropeça pelo sétimo dia consecutivo em 28 de Fevereiro, com o índice de S&P 500 caindo mais ou menos 0.8% e a média Industrial da Dow Jones para um pouco acima de 1%, mas dois dias depois o S&P 500 volta a subir 4.6% graças às expectativas que o Federal Reserve faria um corte de taxas.

No dia 3 de março o Federal Reserve reduz as taxas de juros em meio ponto percentual, na tentativa de impulsionar a economia dos EUA após preocupações com o surto de coronavírus. A Câmara Americana aprovou um pacote de gastos de emergência de aproximadamente US \$ 8,3 bilhões para combater o surto de coronavírus. O projeto prevê mais de US \$ 3 bilhões para o desenvolvimento de tratamentos e US \$ 2,2 bilhões para os Centros de Controle e Prevenção de Doenças para conter o surto. Dois dias depois o S&P 500 cai mais de 3%. O índice subiu ou caiu mais de 3% em seis dias diferentes nas semanas anteriores. Isso é algo que não havia acontecido uma única vez nos 12 meses anteriores. A Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) propõe que a produção de petróleo seja reduzida em 1,5 milhão de barris por dia para lidar com os efeitos que o coronavírus em expansão está causando sob demanda.

No dia 6 de Março Hubei, província chinesa no centro do surto de coronavírus, atinge um marco quando relata que não houve novas infecções fora de sua capital, Wuhan iniciando a recuperação da China.

No dia 9 de Março os preços do petróleo caem de 30% para menos de US \$ 30 por barril, depois de a Arábia Saudita travar uma guerra de preços com a Rússia. O declínio segue a Rússia não concordar com a extensão proposta de 1,5 milhão de bpd de cortes na oferta de petróleo, em um esforço para sustentar os preços do petróleo em meio à demanda enfraquecida esperada devido ao coronavírus. A

média industrial da Dow Jones cai mais de 1.800 pontos, enquanto o S&P 500 cai 7%, provocando uma parada automática das negociações.

A chegada do líder chinês Xi Jinping a Wuhan, foi como um sinal para muitos de que o pior da emergência nacional acabou. Nos meses seguintes houve a reabertura da China para os portos do mundo e também a volta da economia chinesa, uma recuperação muito mais rápida do que qualquer país no mundo, com um fechamento positivo do mercado chinês enquanto o mundo ainda sofria economicamente com as consequências do vírus.

Coronavírus no Brasil

O Ministério da Saúde do Brasil confirma o primeiro caso de Coronavírus da América Latina no dia 26 de Fevereiro. O infectado era um homem italiano de 61 anos que havia viajado recentemente para São Paulo para festejar o Carnaval no Brasil.

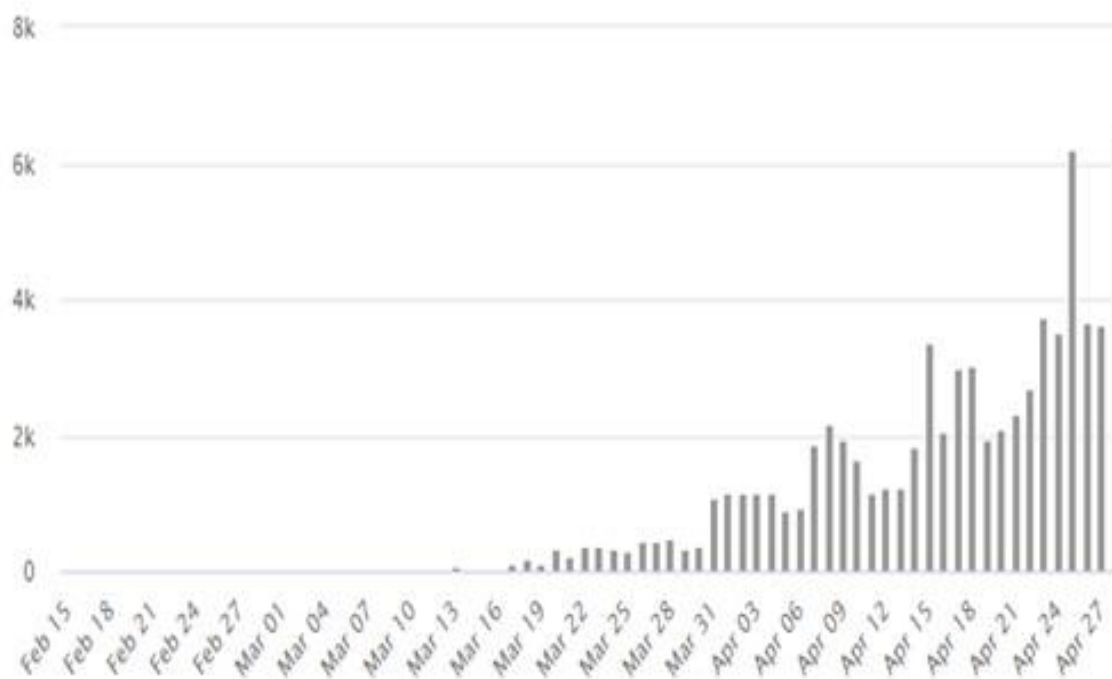
O surto de coronavírus no Brasil é caracterizado por seus desdobramentos políticos, que resultou na troca do Ex-Ministro da Saúde Luiz Henrique Mandetta, pelo Nelson Teich dono da empresa Teich & Teich Health Care.

O governo federal lançou um projeto que fornece ajuda financeira aos desempregados e autônomos onde mais de 2,5 milhões de pessoas receberam R\$ 600 para cobrir necessidades essenciais. Entre outras atuações do Governo Federal uma delas o conflito para a permissão do uso do remédio anti-malária cloroquina no tratamento de infectados pelo vírus, a qual foi um dos motivos de desentendimentos entre o ex-ministro e o Presidente.

No dia 1 de Maio o número de casos confirmados de coronavírus no Brasil são de 87,364 casos, com 6,017 mortes e 35,935 recuperados, segue os gráficos e o mapa abaixo com os dados.

Quadro 13 - Novos Casos Diários de COVID-19 no Brasil

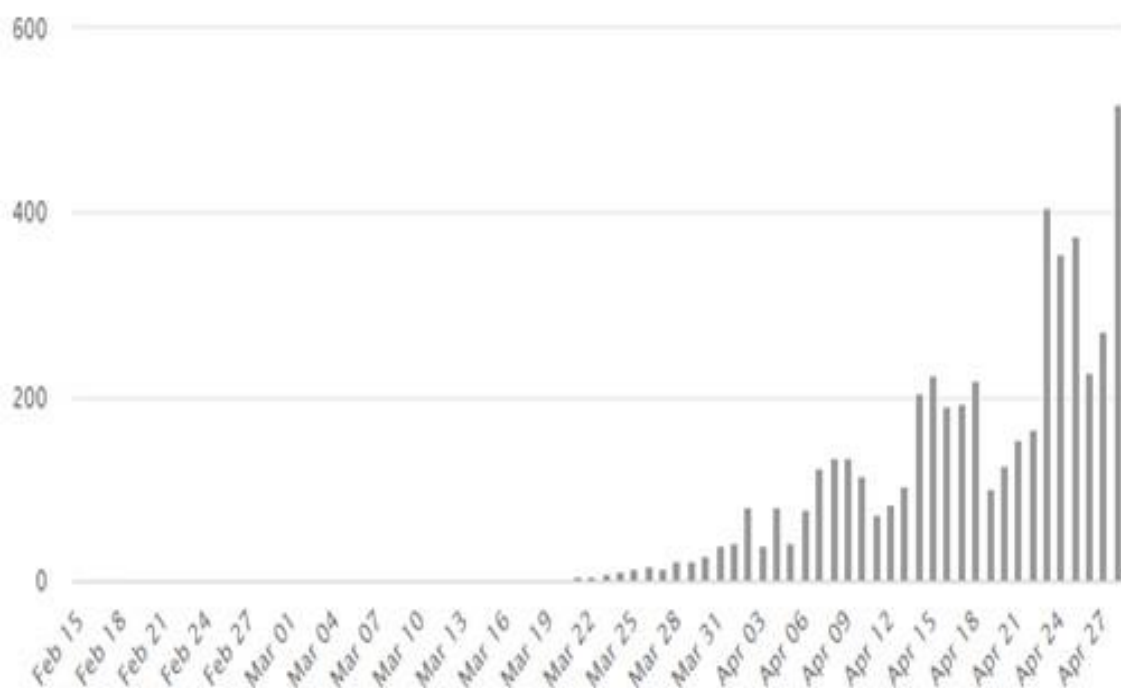
22 Jan – 27 Abr



Fonte: politize (2020).

Quadro 14 - Novas Mortes Diárias de COVID-19 no Brasil

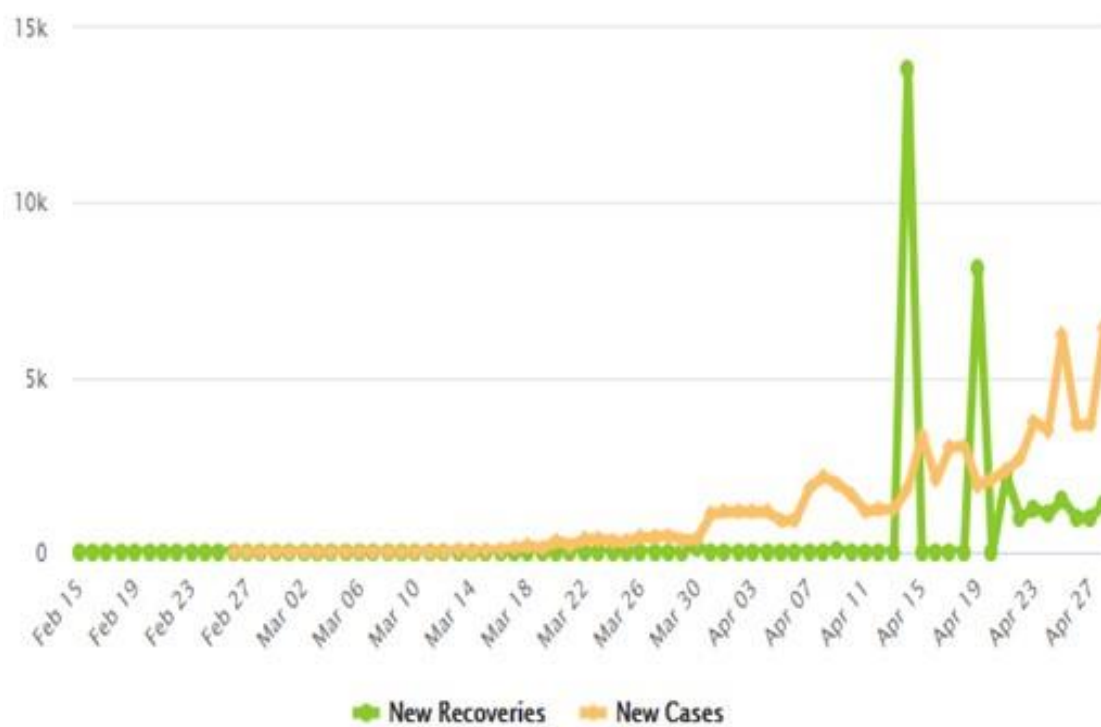
22 Jan – 27 Abr



Fonte: politize (2020).

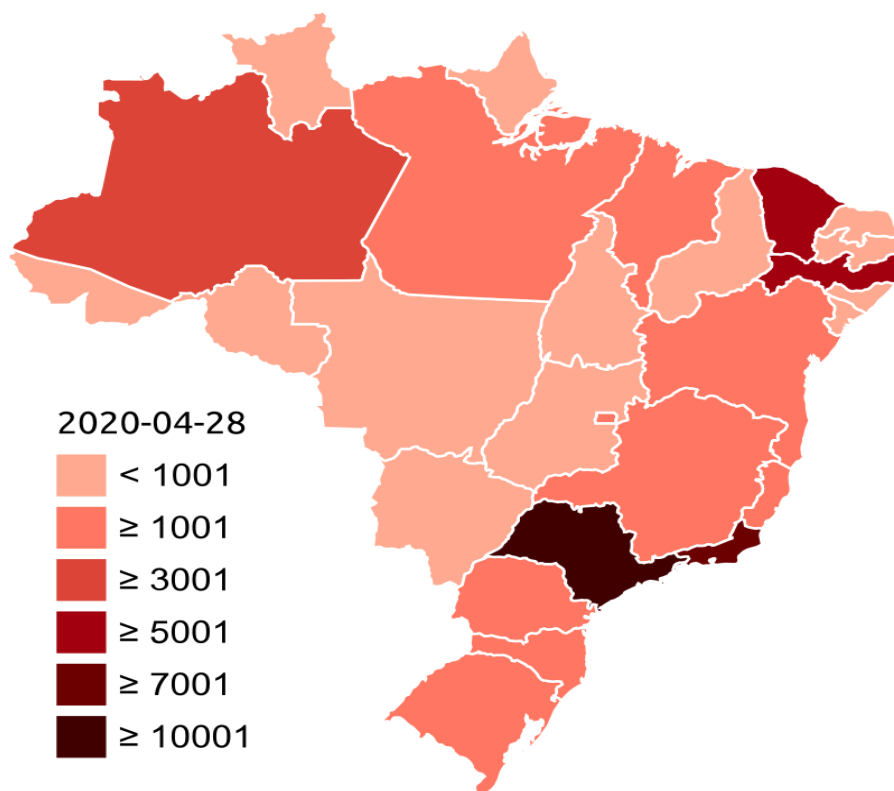
Quadro 15 - Novos Infectados vs. Novos Recuperados no Brasil

22 Jan – 27 Abr



Fonte: politize (2020).

Quadro 16 - Mapa de Casos Confirmados de COVID-19 por Estados no Brasil



Fonte: politize (2020).

Tendência de Comportamento de Consumo Pós Covid19

Segundo o Serviço Brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas (SEBRAE) uma crise se caracteriza pelo estado de incerteza, um episódio de desgaste e desequilíbrio, que nos obriga a sair do status quo e realizar mudanças em nossa rotina, a fim de nos adaptarmos a esse momento. Com a COVID-19, doença provocada pelo novo coronavírus, não tem sido diferente. O momento desencadeou uma série de modificações em nossa rotina, impactando o comportamento do consumidor em diversos níveis da jornada de compra. No artigo, entenda os impactos da pandemia do coronavírus na forma como consumimos produtos e serviços, com alguns dos principais números de compra e venda.

Comportamento do Consumidor e o Coronavírus: O que Muda?

A pandemia do novo coronavírus não é a primeira do século XXI e tampouco a mais fatal. Entretanto, diferentemente do H1N1, por exemplo, a COVID-19 apresenta uma característica fundamental para criar outro comportamento do consumidor. A facilidade e a rapidez de contágio do vírus, além do fato de não haver ainda vacina para combatê-lo, nem mesmo medicamentos. Esse aspecto do coronavírus foi responsável por mudar hábitos de milhões de pessoas ao redor do mundo e, com isso, a forma como as pessoas consomem. Algumas mudanças tendem a ser temporárias, acompanhando os estágios da doença e da crise em si. Outras, entretanto, têm a capacidade de modificar de forma mais profunda hábitos sociais, impactando em modificações em longo prazo, seja no processo de compra, seja até mesmo nos mercados em geral, possibilitando a popularização de um produto, a desvalorização de um setor ou a criação de outro serviço.

Aumento do Consumo de Produtos Digitais

Um dos pontos de destaque no novo comportamento do consumidor se caracteriza pela maior presença nos meios digitais. Com o isolamento social, estado de quarentena e modificação nas formas de trabalho com a adoção massiva do home office, o consumidor passa mais tempo na redes sociais e, conseqüentemente, também vem a consumir produtos digitais com maior frequência, por estar mais

tempo em casa, o consumidor não só tem a necessidade de adquirir produtos de forma on-line, como também tem mais tempo disponível no dia a dia para consumir conteúdo de entretenimento e educação. A busca por cursos de formação on-line, por exemplo, cresceu bastante durante o período de quarentena. A procura por serviços de streaming como a Netflix ou o Disney Plus dobrou durante o isolamento. O consumo por meio de marketplaces como a Amazon e o Magazine Luiza, a título de exemplo, subiu 40%.

Artigos de Saúde e Higiene em Alta

A crise do coronavírus provocou também mudanças no comportamento do consumidor em relação à saúde. A procura por artigos de higiene pessoal cresceu cerca de 45%, assim como o consumo de produtos de limpeza. O álcool em gel também foi um artigo muito procurado, sofrendo um aumento de 85% em março de 2020. A obrigatoriedade do uso de máscaras foi outro fator que ocasionou expressiva procura por esse artigo, assim como o aumento do interesse em pesquisas na área da saúde e discussões sobre o Sistema Único de Saúde (SUS).

Mudanças nas Atividades de Lazer

O Setor de Lazer e Entretenimento também teve grande impacto em razão da crise do coronavírus. Jogos on-line, livros e serviços de streaming passam a fazer parte da nova rotina de lazer do consumidor. Em contrapartida, o Setor de Eventos e Viagens sofreu um impacto bastante negativo. Consequentemente, as ações no mercado de aviação brasileiro caíram cerca de 78% desde o início da crise. Bares e restaurantes locais, da mesma forma, sofreram grande impacto. Estima-se queda de 60% no comportamento do consumidor no que diz respeito a frequentar bares e eventos sociais, até porque há muitas medidas governamentais impostas, que impedem a circulação de pessoas, bem como aglomerações e realização de festas.

Queda no Mercado de Prestação de Serviços

O mercado de prestação de serviços talvez seja o que mais sofreu impacto no comportamento do consumidor. Em pesquisa realizada pela Opinion Box, em março

de 2020, 60% dos entrevistados declararam esperar queda na renda durante a crise do coronavírus. Cerca de 25% dos consumidores entrevistados informaram ter cortado da rotina serviços de beleza; 12%, ter dispensado as diaristas; e 9%, cancelado consultas com psicólogos e terapeutas. Estima-se também queda no consumo de serviços de manutenção.

Diminuição nas Compras Impulsivas

A compra impulsiva é um aspecto fundamental do comportamento habitual do consumidor para a manutenção do comércio local. Ela se caracteriza por aquela blusa que você compra na hora do almoço ou aquela pulseira quando você está passeando pela rua. Entretanto, com o isolamento social, há uma tendência forte de economia e diminuição de gastos supérfluos, causada pelo medo do desemprego, pelo aumento do dólar e pela possibilidade de recessão. Com isso, o consumo nas compras impulsivas cai bastante.

4.5) Blocos Econômicos, Relações Econômicas e Diretrizes

O avanço da globalização da economia gerou e estabeleceu um intenso processo de transações comerciais e reduziu drasticamente as fronteiras entre países. Seguindo essa ideia algumas nações tomaram como prática a consolidação de acordos que viabilizassem a obtenção de matérias-primas avanço sobre novos mercados consumidores de produtos de origem industrial. Esse foi o início da formação de uma ferramenta econômica global, hoje conhecida como blocos econômicos.

Segundo Rainer Gonçalves, mestre em história pela UFG. No geral, esse blocos econômicos são capazes de propiciar vantagens bastante interessantes ao viabilizar o acesso e o barateamento a determinados produtos antes caros e com pouca oferta. Contudo, por outro lado, as nações de cooperação reduzem as possibilidades de expansão da economia nacional em determinadas áreas em que os países parceiros possuem maior desenvolvimento. Desse modo, os blocos podem provocar o desemprego e a retração de certos setores industriais.

Tendo em vista a grande participação e influência chinesa sobre o globo, do ponto de vista econômico e social, nota-se muitos vínculos com diversos países, o que possibilita sua inserção em diversos blocos econômicos e grupos mundiais.

Algumas delas são:

APEC

A APEC, Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico, foi criada no ano de 1989 na Austrália, porém, apenas no ano de 1994 adquiriu características de um bloco econômico na Conferência de Seattle, quando os membros se comprometeram a transformar o Pacífico em uma área de livre comércio.

O objetivo da APEC é promover, através de uma Zona de Livre Comércio, o crescimento econômico, a integração comercial, os negócios e os investimentos na região da Ásia-Pacífico.

A APEC garante que bens, serviços, investimentos e pessoas se movam facilmente através das fronteiras. Os países membros facilitam esse comércio por meio de procedimentos alfandegários mais rápidos nas fronteiras; climas comerciais mais favoráveis; e alinhando regulamentos e normas em toda a região. Por exemplo, as iniciativas da APEC para sincronizar sistemas regulatórios são um passo fundamental para integrar a economia da Ásia-Pacífico. Um produto pode ser exportado mais facilmente com apenas um conjunto de padrões comuns em todas as economias.

Dentro do bloco econômico APEC (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico), a China é a que detém a maior economia, chegando a 6,8% no percentual de crescimento em 2017, segundo o site INDEX MUNDI. Isso por causa do alto investimento em conhecimentos tecnológicos nos quesitos informática, comunicação e pesquisas.

Um aspecto estratégico da aliança é aproximar a economia norte-americana dos países do Pacífico para contrabalançar com as economias do Japão e de Hong Kong.

MERCOSUL

Sobre o MERCOSUL vale dizer que é composto por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, países sul-americanos que adotam políticas de integração

econômica e aduaneira. A origem do MERCOSUL está nos acordos comerciais entre Brasil e Argentina elaborados em meados dos anos 1980.

Em 1991 foi criada, no âmbito do MERCOSUL, uma zona de livre comércio, com a padronização das tarifas e a remoção de outras (NCM); com isso, pessoas e mercadorias, o capital em si, passam a circular livremente dentro dos territórios dos países membros.

Apesar de ser uma zona para a livre circulação de pessoas e mercadorias, o bloco apresenta um grande desafio a se superar, a diferença socioeconômica entre os países membros, onde existem aqueles mais ricos dentro do bloco como Brasil e Argentina, e existem aqueles mais pobres como o Paraguai e o Uruguai. Sem mencionar desavenças políticas entre os membros, exemplo disto seria a recente desvalorização do real onde a Argentina recuou colocando limites na importação de automóveis.

G20

O grupo dos G20 ou foi criado 1999 com intuito de amenizar as crises financeiras que rondavam algumas potências econômicas sobretudo a Ásia no final dos anos 90.

Esse grupo objetivou o fortalecimento de negociações internacionais entre os países membros e proporcionou estabilidade econômica mundial.

Atualmente o grupo é composto por 8 países mais ricos e influentes e 11 países emergentes, sendo eles:

Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão, Reino Unido, Rússia, África do Sul, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Brasil, China, Coreia do Sul, Índia, Indonésia, México e Turquia.

Segundo site UOL search os países-membros do G20 representam 80% da economia global, abrigam 64% da população mundial e respondem por mais de 90% dos gastos com pesquisa e desenvolvimento no mundo. Além disso, a reunião dos 19 países representa 85% do Produto Interno Bruto (PIB) mundial.

Segundo o ministério das relações exteriores (Itamaraty) O G20 é o principal mecanismo de governança econômica mundial. Juntos, os países do grupo representam 90% do PIB mundial, 80% do comércio internacional e dois terços da população mundial. Trata-se, portanto, de agrupamento com grande poder político e econômico coletivo, capaz de influenciar a agenda internacional, de promover

debates sobre os principais desafios globais e adotar iniciativas conjuntas para promoção do crescimento económico inclusivo e o desenvolvimento sustentável.

O G20 tem como importância debater com seus países membros algumas questões políticas do cenário económico global, e assim então, tentar chegar em políticas eficientes para os países e o mundo.

BRICS

BRICS é o agrupamento constituído pelas cinco maiores economias emergentes, Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (membro mais recente desde de 2011).

O termo BRICS foi criado pelo mercado financeiro, para classificar as maiores economias emergentes, porém este grupo de países passou a expandir suas operações e a criar mecanismos de cooperação que auxiliem os membros a atingirem seus objetivos.

Desde então dez reuniões de cúpula (onde todos os líderes estiveram presentes) foram realizadas, a mais recente foi em 2019 em Brasília, e diversas campos foram ampliados, o mais significativo foi o campo financeiro, com o lançamento do Novo Banco de Desenvolvimento (NDB). O que auxilia a resolver a escassez global de investimentos em novas infraestruturas, que obtenham benefícios para todos os integrantes.

4.5.1) Órgãos Intervenientes

Órgãos intervenientes são aqueles que estão ligados seja Direta ou Indiretamente com o Comércio Exterior.

A Receita Federal forneceu seu conceito de intervenientes no comércio exterior pela IN RFB 1.288/12m.

“Parágrafo único. Considera-se interveniente do comércio exterior, o importador, o exportador, o beneficiário de regime aduaneiro ou de procedimento simplificado, o despachante aduaneiro e seus ajudantes, o transportador, o agente de carga, o operador de transporte multimodal (OTM), o operador portuário, o depositário, o administrador de recinto alfandegado, o perito, o assistente técnico, ou qualquer outra pessoa que tenha relação, direta ou indireta, com a operação de comércio exterior.” (HAROLDO GUEIROS, 2013)

CAMEX (Câmara do Comércio Exterior) – Órgão superior do comércio exterior brasileiro e está no topo da hierarquia dos órgãos interveniente. É um órgão do conselho de governo, e é composta por ministros. Tem como objetivo formular, propor e atribuir diretrizes para o comércio exterior e o turismo brasileiro. (UOL CONCURSOS, 2013)

MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior) – é um órgão integrante da estrutura da administração pública federal direta, que tem como missão formular, executar e avaliar políticas públicas para a promoção da competitividade, do comércio exterior, do investimento e da inovação nas empresas e do bem-estar do consumidor.

SECEX (Secretaria de Comércio Exterior) - normatiza, supervisiona, orienta, planeja, controla e avalia as atividades de comércio exterior. Entre suas atividades estão: participar das negociações dos acordos comerciais internacionais do governo brasileiro, promover a cultura exportadora, deferir atos concessórios de drawback, anuir operações de exportação e importação, promover o exame de similaridade para averiguação de produção nacional, compilar a balança comercial, promover a defesa comercial do país, entre outras.

MF (Ministério da Fazenda) - é o órgão que, na estrutura administrativa do Brasil, cuida da formulação e execução da política econômica nacional, da administração fazendária da União, por meio de sua Secretaria do Tesouro Nacional, e da administração superior da estrutura fiscal federal, por meio de sua Secretaria da Receita Federal.

BC (Banco Central) - é uma autarquia federal integrante do Sistema Financeiro Nacional, sendo vinculado ao Ministério da Fazenda do Brasil. Ele é o principal agente financeiro do governo, é responsável pelas reservas cambiais do país em ouro e moeda estrangeira, principal órgão emissor de moeda metálica e papel-moeda, e fiscaliza o Sistema Financeiro Nacional (SFN).

MRE (Ministério das Relações Exteriores) - também conhecido como Itamaraty, é um órgão do Poder Executivo, responsável pelo assessoramento do Presidente da República na formulação, no desempenho e no acompanhamento das relações do Brasil com outros países e organismos internacionais. É um órgão que exerce a tarefa diplomática de representar, informar e negociar.

Todos esses órgãos são de suma importância, elas intervêm no comércio tanto de importação e exportação. No estudo de caso da Delta Trading, o Banco Central é um

dos mais importantes, devido a sua influência na taxa de câmbio, e conseqüentemente, na flutuação dos valores com os quais ocorrem as negociações.

4.5.2) Investimento Externo Direto e Investimento Internacional em Portfólio

O Investimento Direto Estrangeiro (IDE) se caracteriza pela inserção de capitais internacionais nas operações e atividades de outro país receptor. Essa movimentação econômica pode incluir construção de instalações, investimentos na infraestrutura das empresas, fusões de grupos e empréstimos entre os mesmos. Esses fluxos financeiros são vantajosos para ambos os lados: o país receptor aumenta sua geração de empregos e desenvolvimento tecnológico, enquanto o investidor tem oportunidades de maior competitividade e de expansão a nível mundial. (Apex-Brasil, 2018)

O Investimento Internacional em Portfólio é entendido pelo movimento de capital internacional nos mercados de ações de um país receptor. Portanto, um não residente do país realiza investimentos em capitais ou mercados futuros, visando um ganho com a variação ou flutuação dos câmbios relacionados à posse de determinadas quantias de domínio de uma empresa ou grupo. Esse tipo de operação é fundamental para o desenvolvimento do mercado financeiro, tendo em vista o processo de mundialização do capital.

No entanto, quando se refere a uma operação de importação, como essa praticada pela Delta Trading, nenhum desses tipos de investimento será realizado. A transação agenciada pela empresa é de uma compra de ativos estrangeiros. Não há investimento direto no desenvolvimento de outro país ou aquisição de uma fatia de ações de determinada empresa. Por assim ser, essas modalidades de investimento estrangeiro não se aplicam nessa situação.

4.6) Contratos de Compra e Venda Internacional

A fim de proporcionar maior segurança e maior organização entre ambas as partes, são firmados os contratos de compra e venda de um determinado produto ou serviço. O contrato define as obrigações e os deveres do comprador e do vendedor. Quando se configura um contrato de compra e venda, são explícitas algumas características como: o consenso bilateral e uma troca monetária. Deve haver uma

concordância entre ambas partes com relação a seus direitos e obrigações. Em síntese, o comprador entrega uma quantia financeira em troca da posse de um bem ou produto, cedido pelo vendedor. Para que a transação seja benéfica para ambos os lados, deve haver um texto redigido que regulamente todos os detalhes, como: condições de compra e venda; método de transporte; meios de pagamento; tipos de seguro; entre outros.

Com essas informações, é fácil concluir sobre a importância da redação do contrato. Devido à complexidade relacionada a maioria das operações de comércio exterior, são diferentes culturas e características entre os países, o contrato cumpre também a função de proteção: defendendo o contratante ou contratado de uma possível ausência de cumprimento dos termos.

A estrutura de cada contrato de compra e venda é muito próxima. No respectivo caso de importação de patinetes elétricos existem algumas particularidades, como o exemplo da escolha e citação de qual Incoterm (Internacional Commercial Terms) será utilizado, devido a se caracterizar de uma operação internacional. Com base no modelo de contrato de compra e venda estabelecido pela Global Negociator, deve haver aspectos básicos em cada um desses documentos, como: a denominação da empresa; os produtos que estão sendo comercializados; o preço que está estabelecido; as condições de entrega (incluindo data); o método de pagamento e embalagem utilizada.

A denominação da empresa deve conter as mais diversas informações que identificam a mesma, deixando claro sua função como compradora ou vendedora no respectivo contrato. Essas informações incluem o nome social da empresa ou grupo, a localização precisa de sua sede, seu número de registro governamental e o responsável, dentro da corporação, pela articulação e/ou finalização da transação. A seção que define os produtos negociados, deve especificar as características dos mesmos e suas respectivas quantidades. Em seguida, com relação aos preços, deve constar na cláusula o preço unitário de cada um dos produtos e o total, relacionado ao pedido ordenado.

O quesito entrega e transporte é muito dependente da escolha do Incoterm. O mesmo definirá o nível de responsabilidade que cada um dos lados tem, e a partir disso, qual será o local e data de entrega ou recebimento. Fazendo um paralelo com o processo de importação de patinetes, até para exemplificar o contexto, o Incoterm

utilizado é o Free on Board (FOB), que delega total responsabilidade do comprador após o embarque da mercadoria no navio em seu porto de origem.

Os métodos de pagamento variam entre os que apresentam maior e menor segurança. Nessa cláusula fica especificado como se procederá o recebimento dos valores, à vista ou a prazo, e quais instrumentos serão envolvidos. A carta de crédito se caracteriza como um exemplo, inserindo na transação a presença de bancos. Com relação a embalagem, deve haver a explicitação das características da mesma, incluindo grandezas de tamanho e capacidades físicas de resistência. A partir dessas informações, é possível a tomada de decisão sobre o processo logístico que oferece maior segurança e agilidade.

Além de todas essas cláusulas citadas, para a existência de um contrato que dê firmeza a transação, é importante também a questão de data. A partir de quando o contrato passa a ter validade. Todas essas características são importantes para a elaboração de um documento legítimo. No entanto, ainda falta a presença de outros itens fundamentais: as cláusulas padronizadas.

As informações passadas permitem a visualização do contexto, mas com algumas ausências que poderiam afetar profundamente a validade de um contrato. As cláusulas padronizadas são responsáveis por delimitar alguns conceitos de resolução. Entre elas, segundo o site Migalhas (2007), podemos citar: cláusula geral; cláusula de retenção de título; cláusula da escala de preços; cláusula sobre juros; cláusula de Force Majeure; cláusula de escolha de lei aplicável e cláusula de arbitragem.

A cláusula geral apenas estabelece que todas as transações estão sujeitas as condições de venda do vendedor. Em seguida, a cláusula de retenção de título estipula que a mercadoria só será entregue ao poder do comprador após o pagamento integral do valor, que caso não seja feito, dará ao vendedor a capacidade de retomada do bem.

A cláusula de escala de preços regula a parte econômica relacionada a oscilação de câmbios e mercados. Em continuidade, a cláusula sobre juros define a taxa a ser paga caso haja atrasos ou inadimplências. A cláusula Force Majeure regula a possibilidade de envolvimento de Força maior na transação, definindo quais medidas seriam tomadas, como a suspensão do pagamento da mercadoria, por exemplo.

A cláusula de escolha de lei aplicável é autoexplicativa: afirma-se qual será a lei a reger o contrato. Qual será a fonte do direito aplicada e se haverá o cumprimento das leis respectivas de cada país, do comprador ou vendedor. Para finalizar, a cláusula de arbitragem apresenta-se como um fim para solução de possíveis conflitos. São definidos na mesma, todos os possíveis envolvidos caso haja uma discordância, como árbitros e órgãos escolhidos. Esta cláusula deve possuir teor bem específico para que não haja dúvidas, visando que só será aplicada em uma situação já comprometida.

Apresentadas as cláusulas de um contrato de comércio internacional, devemos então aplicar para nosso respectivo processo de importação. É importante deixar claro que todas as cláusulas citadas não são obrigatórias, o comprador ou vendedor deve escolher quais se adaptam melhor a seu contrato e seus fins.

A Delta Trading, nessa transação de importação de patinetes elétricos da China, encontra-se na função de intermediária e, portanto, não terá responsabilidade de decisão.

Cláusulas de maior interesse ao vendedor não serão usadas. Diante disso, haverá uso de todos os aspectos básicos citados anteriormente, com atenção especial para as cláusulas de preço e de método de pagamento, que trazem consigo maior importância.

Com relação às cláusulas padronizadas, a Delta faz uso em seu contrato de três delas: cláusula da escala de preços, cláusula sobre juros e cláusula de arbitragem.

A cláusula da escala de preços será utilizada para maior segurança do valor do fornecimento do serviço, tendo em vista o momento de instabilidade política e econômica que o Brasil passa em 2019. Tendo então, como função principal, o estabelecimento de uma dinâmica máxima e mínima da variação do preço do serviço, diante da flutuação constante da cotação do Dólar Americano, moeda utilizada na transação.

A cláusula sobre juros apresenta-se com grande responsabilidade, é utilizada para discriminar as taxas que serão pagas em caso de atraso, cuidando para que sejam justas para ambos os lados, e para que não haja nenhum tipo de tentativa de abuso futuro por parte do vendedor ou comprador, com a cobrança de valores abusivos.

A cláusula de arbitragem é colocada no contrato visando a solução de possíveis conflitos da maneira mais justa e equilibrada. Diante disso, a formulação dessa cláusula é baseada na Lei Modelo da UNCITRAL (Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional) sobre Arbitragem Comercial Internacional (1985). A partir dessa padronização, com um texto jurídico de nível mundial, a capacidade de acesso a informação é bastante elevada, oferecendo a ambos os lados a possibilidade de solução de uma disputa de maneira mais justa. (CONTRATOS INTERNACIONAIS, 2018)

4.7) Modalidades de Pagamento

Referente às modalidades de negociação em Comércio Exterior, é extremamente necessária uma averiguação minuciosa dos instrumentos de pagamento e recebimento e sobre diversos fatores como: longas distâncias, variações de ordem monetária, a natureza do mercado e variações de ordem legal. Pensando nessa organização foram criadas formas de pagamento para atender às necessidades do exportador e importador e minimizar os riscos de uma transação comercial em nível internacional. As principais modalidades de pagamento utilizadas no comércio internacional são: o pagamento antecipado, a remessa sem saque e a carta de crédito.

No pagamento antecipado, o importador remete previamente o valor da transação, após o que, o exportador providencia a exportação da mercadoria e o envio da respectiva documentação. Do ponto de vista cambial, o exportador deve providenciar, obrigatoriamente, o contrato de câmbio, antes do embarque, junto a um banco, pelo qual receberá reais em troca da moeda estrangeira, cuja conversão é definida pela taxa de câmbio vigente no dia. Esta modalidade de pagamento não é muito frequente, pois coloca o importador na dependência do exportador.

Na remessa sem saque, o importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque, sem o saque; promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva diretamente para o exportador.

Esta modalidade de pagamento é de alto risco para o exportador, uma vez que, em caso de inadimplência, não há nenhum título de crédito que lhe garanta a possibilidade de protesto e início de ação judicial. No entanto, quando existir

confiança entre o comprador e o vendedor, possui algumas vantagens, entre as quais: a agilidade na tramitação de documentos; isenção ou redução de despesas bancárias e cobrança documentária.

Ao contrário das duas modalidades anteriores, a cobrança documentária é caracterizada pelo manuseio de documentos pelos bancos.

Os bancos intervenientes nesse tipo de operação são meros cobradores internacionais de uma operação de exportação, cuja transação foi fechada diretamente entre o exportador e o importador, não lhes cabendo a responsabilidade quanto ao resultado da cobrança documentária.

O exportador embarca a mercadoria e remete os documentos de embarque a um banco, que os remete para outro banco, na praça do importador, para que sejam apresentados para pagamento (cobrança à vista) ou para aceite e posterior pagamento (cobrança a prazo).

Para que o importador possa desembaraçar a mercadoria na alfândega, ele necessita ter em mãos os documentos apresentados para cobrança. Portanto, após retirar os documentos do banco, pagando à vista ou aceitando (assina, manifestando concordância) a cambial para posterior pagamento, o importador estará apto a liberar a mercadoria.

Esse instrumento emitido por um banco (o banco emitente), a pedido de um cliente (o tomador do crédito). De conformidade com instruções deste, o banco compromete-se a efetuar um pagamento a um terceiro (o beneficiário), contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos.

Por termos e condições do crédito, entende-se a concretização da operação de acordo com o combinado, especialmente no que diz respeito aos seguintes itens: valor do crédito, beneficiário e endereço, prazo de validade para embarque da mercadoria, prazo de validade para negociação do crédito, porto de embarque e de destino, discriminação da mercadoria, quantidades, embalagens, permissão ou não para embarques parciais e para transbordo, conhecimento de embarque, faturas e certificados.

A carta de crédito é uma ordem de pagamento condicionada, ou seja, o exportador só terá direito ao recebimento se atender a todas as exigências por ela convencionadas. (CURSOS, 2018)

Dentre as modalidades de pagamento a Delta Trading tem como padrão de negociação a utilização da carta de crédito entendendo que mesma oferece maiores garantias, tanto para importadores quanto para exportadores.

4.8) Quatro Riscos dos Negócios Internacionais

A atuação na área comercial quase sempre se caracteriza por uma tarefa difícil. Para a concretização de um negócio, é necessário que ambos os lados envolvidos na transação estabeleçam seus objetivos de maneira clara, para que ao final a transação seja benéfica mutuamente.

Quando todo esse conjunto de atividades comerciais se insere em um novo contexto, o cenário muda. Esse é o caso dos negócios internacionais, na qual tanto em uma operação de importação ou exportação fica dependente de um ambiente muito maior. Essa dependência atribui maiores riscos a transação, modificando características da mesma ou mesmo questões relacionadas à sua viabilidade, e conseqüentemente, se vai ocorrer ou não.

Durante essa troca comercial entre fronteiras de diferentes países, é fundamental que os envolvidos tenham noção da importância relacionada aos fatores que caracterizam cada nação. Outros métodos de estruturar o pensamento, costumes, idiomas, sistemas políticos e religiões que podem variar bastante do ordinário do qual o negociador está acostumado. Com isso, pode haver a divisão dos negócios internacionais em Quatro riscos: Risco Comercial, Risco Monetário, Risco-País e Risco Intercultural (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010).

Considerando a transação realizada pela Delta Trading, existem alguns desses riscos que se aplicam minimamente ou mesmo não o fazem. A partir desta constatação, será feita uma análise de como essa transação se insere nesse cenário de riscos e se possui sua viabilidade afirmada ou descontinuada.

4.8.1) Risco Comercial

O primeiro grande risco, Risco Comercial, trata de possibilidades que poderiam ocorrer dentro do próprio território nacional, ameaçando a existência da transação (sucesso ou fracasso). Em cenário internacional, as possibilidades de problemas são ainda maiores e com resultados mais catastróficos. Entre eles,

podemos citar: a existência de um parceiro fraco (incapaz de fornecer alguns dos requisitos necessários para o bom desempenho do negócio); Problemas operacionais (majoritariamente, capacidades logísticas); Momentos de entrada (o mercado tem oferta ou demanda para a ação?); Intensidade competitiva (quantos oferecem o mesmo produto ou serviço?) e Estratégia mal implementada (ocasionada principalmente por planejamento inadequado relacionado ao quadro real do país e as demandas do cliente). (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010)

Esse processo de importação de patinetes elétricos para a empresa Green é um caso específico que apresenta riscos comerciais reduzidos. A contratante dos serviços é uma empresa que explora um nicho em ascensão na nova mobilidade urbana, tendo demonstrado um crescimento exponencial em toda sua estrutura empresarial e de investimentos. Os demais tópicos também não se aplicam bem: a Grin possui as capacidades de operação e de logística muito acima da maioria das empresas no mercado, podendo lidar com as demandas de qualquer mercado consumidor com agilidade; a intensidade competitiva é intermediária, são poucas as empresas grandes nesse novo ramo do transporte urbano, mas é um nicho que tem atraído novas apostas; uma estratégia mal implementada pode ocorrer em qualquer transação comercial, mas um bom planejamento aliado a uma boa análise de mercado diminui em um grande percentual esses riscos.

O único tópico que restou no âmbito dos Riscos Comerciais é o de momento de entrada, não possuindo aplicabilidade negativa a esse processo de importação. Com relação ao cenário, o Brasil passa por uma crise política e econômica de grandes proporções que se iniciou em 2016. No entanto, o país começa a se reestruturar nesse último semestre de 2018, apresentando valores, ainda que baixos, de crescimento do PIB, 0,8% segundo o jornal El País em novembro de 2018. Essa retomada aliada com a gigantesca demanda que se apresenta atualmente para os bens de consumo na área da mobilidade urbana, junto da acessibilidade e sustentabilidade, afirmam um bom momento para a inserção desses produtos no mercado nacional.

4.8.2) Risco Monetário

O Risco Monetário é aplicável ao uso de diferentes moedas para a concretização de um negócio internacional. Pode ser composto dos seguintes

tópicos: Exposição monetária (o total de fluxos de entrada de uma moeda é maior ou menor que seu fluxo de saída); Avaliação de ativos (contabilização dos ativos que a empresa possui); Tributação estrangeira (pagamento de taxas ou impostos relacionados ao processo de importação) e Preço Inflacionário (crescimento dos valores de maneira desordenada em função principalmente, de excesso de papel moeda). (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010)

Na transação para a empresa Grin, a Delta Trading foi contratada para realizar todos os trâmites relacionados ao processo de importação dos patinetes elétricos para o território brasileiro. Os valores para a realização do serviço serão pagos em dólares americanos (US\$), moeda de características fortes (menores possibilidades de flutuação) e mundialmente utilizada para transações internacionais. Em função disso, a exposição monetária, a avaliação de ativos e o preço inflacionário não se apresentam como riscos suficientemente grandes. A tributação estrangeira pode se apresentar como um problema para os clientes, devido à alta carga tributária brasileira (que será mais discutida no desenvolvimento do projeto), sendo assim um risco de maior incidência sobre essa atividade comercial.

4.8.3) Risco País

Esse risco refere-se aos problemas causados na lucratividade de uma empresa devido a questões políticas, econômicas e jurídicas particulares de cada país. Pode-se dividir esse item nos seguintes tópicos: Intervenção Governamental e Protecionismo; Burocracia e Corrupção; Falta de salvaguarda legal para direitos de propriedade intelectual; Legislação desfavorável a empresas estrangeiras; Fracassos econômicos e má administração; e Agitação (instabilidade social e política). (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010)

Nesse contexto, o Risco País é de extrema importância quando relacionado a realização de negócios que envolvem o Brasil. O país apresenta praticamente todos os itens de risco afirmados em suas características, o que acaba desestimulando muito a fixação de transações internacionais e colaborando para a formação do termo “Risco Brasil”, inerente às dificuldades que a nação apresenta.

Com a eleição de Jair Bolsonaro à presidência, aumentou-se um rumor sobre o retorno de um possível Regime Militar e uma intervenção governamental que

prejudicaria muitas empresas. No entanto, o presidente eleito afirma ter características liberais e promete dar às empresas todo o apoio necessário para suas respectivas demandas de crescimento, com apoio a privatizações de estatais. No quesito Protecionismo e legislação desfavorável a empresas estrangeiras, o Brasil é conhecido por ser bem receptivo a empresas internacionais, dando estímulos as mesmas. Esse quadro não deve se alterar.

Em seguida, a questão da burocracia é bem importante. O Brasil apresenta dificuldades administrativas que tornam um processo comercial mais complicado e provavelmente, mais caro. Como um exemplo, o estudo realizado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) em 2018, constata que as exportações brasileiras estão sujeitas a 46 processos diferentes, administrados por 12 órgãos. Esses fatores tornam as empresas nacionais menos competitivas com produtos mais custosos. No quesito corrupção e agitação, o país se destaca mundialmente, enviando uma imagem de instabilidade política e social, fator extremamente desestimulante para investidores estrangeiros devido a desconfiança no futuro do Brasil.

Outro fator em destaque é a má administração governamental, justificada por um país de dimensões continentais, grande parte da renda concentrada na mão de uma parcela muito enxuta da população e problemas sociais dos mais diversos. Essa questão estrutural também afeta profundamente o estabelecimento de relações comerciais com empresas estrangeiras, que não possuem panorama de melhora do cenário nacional. A empresa Green poderia ser desestimulada a realizar o processo de importação para o Brasil, caso houvesse piora nesses quesitos.

4.8.4) Risco Intercultural

Risco Intercultural está altamente relacionado a ações humanas. Refere-se às características particulares (idiomas, modos de pensar, padrões de consumo, religiões, costumes) de cada nação e de que maneira elas influenciam nos negócios. Para análise, o risco intercultural pode ser dividido nos seguintes itens: Diferenças culturais; Estilos de negociação; Estilos do processo decisório e Práticas Éticas. (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010)

Considerando uma transação entre Brasil e China, no âmbito restrito da compra de patinetes de uma produtora chinesa, o risco intercultural é relativamente

baixo. Essa situação se dá principalmente devido ao crescimento exponencial apresentado pela China nos quesitos comerciais e industriais com a abertura do país cada vez mais acentuada para investimentos estrangeiros e estabelecimento de negócios internacionais.

As diferenças culturais brasileiras e chinesas são acentuadas, mas possuem similaridades no que se refere ao consumo do nicho específico de bens de mobilidade tecnológica, no caso específico deste trabalho, patinetes.

Os estilos de negociação e os processos decisórios variam. Todavia ambos os países seguem doutrinas de estabelecimento de negociações internacionais.

Por fim, as práticas éticas variam devido principalmente a diferenças entre as religiões que existem em ambos os países. No entanto, ao considerar que esse processo de exclusiva venda de produtos chineses para uma empresa em território nacional não interferirá na sociedade chinesa de maneira negativa e sim, o contrário. A partir do estímulo da indústria asiática e da demanda nacional é perceptível a viabilidade do processo de importação.

4.9) Elementos Culturais que Envolvem o País Importador e Exportador

É importante mencionar os aspectos culturais e comportamentais do país exportador. Com uma grande ênfase no aspecto do relacionamento, pois uma negociação depende de relacionamento e de primeiras impressões.

A China possui uma cultura milenar muito pautada em superstições e folclore, por exemplo, certas cores e objetos possuem significados diferentes, que para nós (brasileiros) são completamente normais, exemplo disso seria o uso da cor branca, para o cotidiano brasileiro, de outras culturas também, esta cor representa a paz, pureza e plenitude, originando assim o símbolo da “bandeira branca em combates”, que representaria uma espécie de cessar fogo, entretanto para os chineses esta cor está ligada ao luto.

Sendo uma cultura ancestral, a China antiga costumava dividir sua sociedade em castas, onde os ocupantes do auto posto dessas castas seriam estudiosos, e o mais baixo por trabalhadores e agricultores, porém com o advento do socialismo no poder, este sistema foi abolido, sendo usado apenas no âmbito particular. Nos tempos atuais os homens mais velhos costumam ser altamente respeitados na

China, por possuírem mais conhecimento e experiência. O respeito a os anciões é um costume comum nos países orientais, como Japão e Coreia.

Foram citados acima alguns exemplos culturais distintivos da China, porém, este estudo de caso envolve relações comerciais, sendo assim as relações interpessoais tomam um papel de suma importância, neste trabalho. A palavra do idioma local *GUANXI* que traduzida literalmente é contatos ou relacionamento, representa a maneira como os chineses definem seus relacionamentos interpessoais e sua rede de contatos. De acordo com este termo, as relações muitas vezes estão ligadas a troca de favores, onde se alguém fizer um favor para uma pessoa esta pessoa deve retribuir este favor, em suma sempre se propondo a cumprir tudo aquilo que é dito, seja um auxiliar um indivíduo em algo, ou até mesmo um horário marcado.

4.10) Aplicação do Modelo SWOT para Nosteamentos e Estratégias Mercadológicas

Forças:

Nossa empresa possui grande diferencial ao que se refere ao transporte coligado à redução de custos de importação, com estratégias e estruturas logísticas altamente voltadas para a minimização dos valores e custos de armazenagem (knowhow), que se apresentam como um grande fator de encarecimento do processo de importação. Todo esse mecanismo está estabelecido com o objetivo de trazer um preço acessível aos clientes e competitivo para a empresa.

Entendendo que a qualidade e agilidade do atendimento são cruciais para o andamento de todos os processos dentro da empresa, nossa equipe possui pessoas altamente qualificadas que estão disponíveis o tempo inteiro, podendo o cliente entrar em contato por meio digital a qualquer horário do dia ou noite.

Para atender qualquer demanda seja nacional ou internacional contamos com amplos braços de atuação e conexões com diversos países.

Fraquezas:

Por tratar-se de um processo de importação de um produto inovador no mercado nossa empresa possui pouca informação sobre a carga o que por consequência gera uma inexperiência referente todo o trâmite de importação do produto.

Toda negociação deve ser devidamente discutida e avaliada, todos os critérios e especificidades esclarecidos pois dependendo da dimensão quantitativa da importação e outros afins, nossa empresa temporariamente possui pouca estrutura desenvolvida.

Entendo que o produto referente é algo nupérrimo e inovador e toda sua relação com qualquer que seja o âmbito inevitavelmente passa por experimentação, salienta-se o pouco treinamento, informação e capacitação de nossos funcionários (cursos, palestras e semelhantes) sobre o produto.

Oportunidades:

Tendo em vista o pouco espaço para ampliação dos serviços de importação de patinetes, a nossa empresa acredita na possibilidade de início de atuação na importação de outros artigos do ramo, como o exemplo das bicicletas e artigos ligados a mobilidade urbana. A ideia é ampliar a gama de serviços oferecidos e mercados atendidos.

Acreditamos que a demanda pelo produto tem grande possibilidade de crescimento e que a popularização nacional é iminente assim como nos países no exterior. Seguindo essa mesma ideia, a expectativa é que as regulamentações e portarias sejam redigidas fortalecidas, o que possibilitará o investimento de terceiros na infraestrutura das ruas e pistas específicas juntamente com uma melhor organização e expansão não só para grandes metrópoles brasileiras , mas para todo estado e município interessado em adotar o produto. Seja para transporte ou lazer.

Para viabilizar e otimizar esses processos de importação e após consolidação no mercado, a ideia é incentivar a abertura de outras operações em países estrategicamente viáveis.

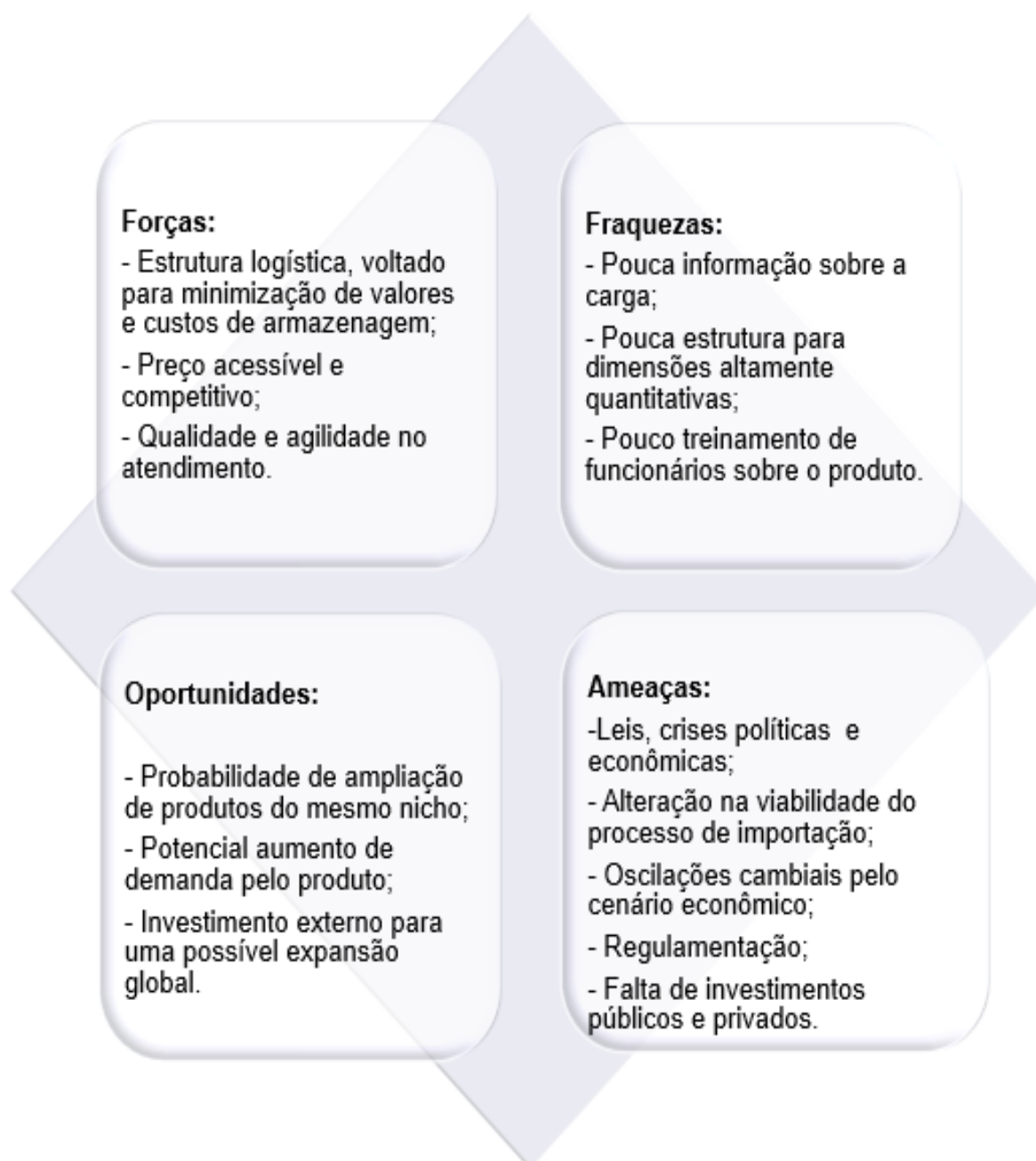
Ameaças:

A ameaça relacionada no âmbito das leis, crises políticas e econômicas é grande. Influenciada na possível alteração da viabilidade de diversos processos de importação. O exemplo mais claro é o quadro político brasileiro encontrar-se instável, ocasionando oscilações cambiais que afetam diretamente nos preços de qualquer bem de importação.

Por entender um potencial produto em ascensão uma das ameaças mais evidentes e a grande probabilidade no aumento de concorrência dentro desse mercado.

Pelo lado pessimista, uma grande ameaça evidente é a burocracia dentro da política interna para viabilizar as regulamentações e portarias para amparar a circulação dos patinetes, o que pode atrasar também as obras na estrutura urbana para mobilidade do mesmo, lembrando que as vias que hoje são existentes são fragmentos das pistas para bicicletas e necessita de melhoria e grande ampliação para esse novo produto.

Quadro 17 – Análise SWOT



Fonte: autores (2020).

4.11) Análise dos Concorrentes e Procedimentos de Benchmarking

A Delta Trading tem como princípio oferecer os melhores serviços de importação. Atuando em conjunto com uma empresa de patinetes elétricos cujo nome se chama Grin (Grow). Apesar da concorrência, por ser um mercado de alto crescimento, a Delta Trading está conseguindo o seu lugar de mercado frente as empresas pioneiras nesse ramo.

Atualmente existem onze empresas (muitas delas startups), que estão no mercado de patinetes elétricos no Brasil, algumas nacionais e outras internacionais. A Grin (Grow) possui tanto concorrentes diretos como indiretos. Os concorrentes indiretos podem vir ser aquelas empresas que já possuem a tecnologia de compartilhamento de qualquer outro meio de transporte, mas ainda não compartilham os patinetes (por ser um mercado relativamente novo), e podem também ser concorrentes indiretos as produtoras de patinetes que apenas fabricam para vender para essas empresas compartilhadoras. Atualmente a Grin (Grow) tem duas concorrentes diretas, sendo elas a Scoo e a Uber. A Yellow era uma das suas principais concorrentes até o início de 2019 quando a Grin e a Yellow decidiram fazer a fusão das duas marcas e se transformaram na Grow.

A seguir tem o demonstrativo dos dados das empresas concorrentes e também da Yellow antes de fazer a fusão, para se ter uma noção do market share que a Yellow tinha e que tem atualmente com a Grow.

Yellow:

A Yellow foi a primeira empresa nacional do ramo de patinetes elétricos. Ela, assim como todas as outras concorrentes oferece serviços de aluguel e compartilhamento de patinetes. Está inserida em diversas localidades do Brasil. Ela atua também não só compartilhando patinetes e sim com bicicletas elétricas, o que faz disso um diferencial para suas concorrentes.

Assim como para todas as empresas, o processo de expansão é o que mais motiva essas empresas, por não ser um mercado que está nem 5% dominado. A Yellow continua com um programa de expansão em diversas cidades do país e fora do país, o que fez ela querer se juntar com a Grin. A Yellow alugava seus patinetes em apenas 14 cidades do Brasil, sendo elas: Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Curitiba, Florianópolis, Goiânia, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Santos, São

José dos Campos, São Paulo, Ilhabela (Verão) e Vitória. A Yellow está implantando nas cidades fora do país, sendo elas: Bogotá, Buenos Aires, Cidade do México, Montevideú e Santiago.

Os patinetes funcionam através de um aplicativo de celular, na qual o consumidor baixa, faz o cadastro, encontra no mapa do aplicativo, coloca os créditos, desbloqueia através do QR code e usa. A Yellow cobra dos seus consumidores R\$ 3 de ativação do patinete e R\$ 0,50 para cada minuto que for usado. Ela possui também algo diferente das concorrentes que é o compartilhamento de créditos com os amigos.

Figura 5 – Patinete Elétrico da Yellow



Fonte: Márcio Bruno (2019).

Scoo:

Semelhante a Grow, a Scoo é uma empresa brasileira que tem como objetivo principal expandir mercado e ganhar confiabilidade dos seus clientes, dando a eles conforto e segurança.

Diferentemente da Yellow, a Scooter ela só faz o compartilhamento de patinetes elétricos e não de bicicleta, mas o ponto positivo da Scoo é o compartilhamento do capacete, tendo em vista que o patinete pode ocorrer diversos acidentes, tanto pela vulnerabilidade do produto como também pelo péssimo estado das ruas. A Scoo atualmente atua na cidade de São Paulo e na cidade do Rio de Janeiro.

A Scoo só possibilita que o usuário devolva o patinete onde possui uma base, diferente da Yellow e da Grin que você pode deixar em qualquer lugar desde que esteja nas áreas permitidas pelo aplicativo. Com isso, a empresa investe em distribuições de estações fixas de patinete, nele contém funcionários aptos a ensinar como se usa, tanto o aplicativo quanto o patinete. Foram distribuídas até o momento quatro estações que se localizam nas regiões da Vila Olímpia e da Faria Lima.

A Plataforma oferece aos clientes o valor de R\$ 4,30 para os primeiros 15 minutos de aluguel. Após esse período, é cobrada uma taxa de R\$ 0,45 por minuto que se passa a mais.

Figura 6 – Patinetes Elétricos da Scoo



Fonte: Rivaldo Gomes (2019).

Uber:

A Uber veio também nessa onda do segmento de transportes sustentáveis, mas veio com uma bagagem de conhecimento maior sobre esse mercado de transportes compartilhados, pois é mundialmente conhecida no ramo de viagens compartilhadas sobre automóveis. Isso faz com que a confiança aumente perante o mercado de patinetes.

Atualmente ela está posicionada em alguns bairros mais nobres da cidade de São Paulo e também na cidade de Santos. Sua tabela de preços é o que torna ela bem competitiva, ela não cobra taxa de desbloqueamento e apenas 0,90 centavos a cada minuto usado.

Figura 7 – Patinetes Elétricos da Uber



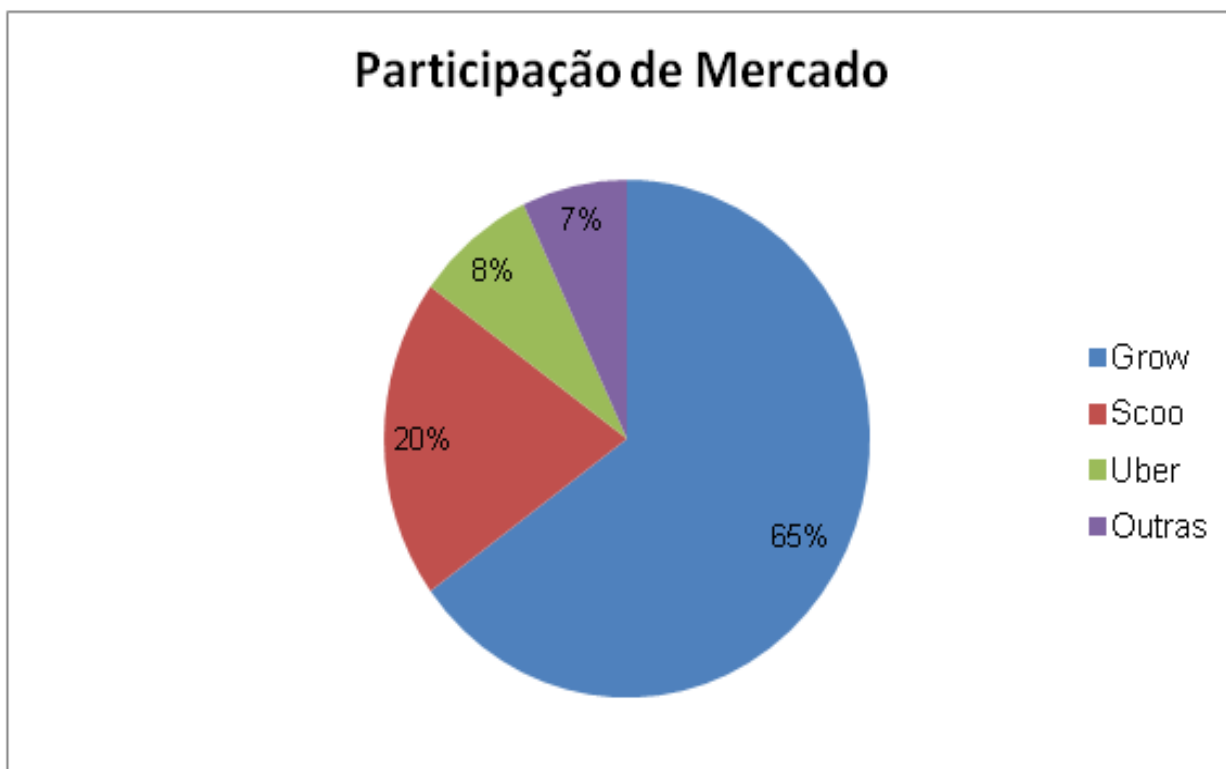
Fonte: Uber (2019).

4.12) Identificação das Principais Marcas do Segmento de Concorrência

A Grin vem investindo bastante para se tornar a número 1 no mercado de aplicativos de patinete elétrico, mas isso não quer dizer que suas concorrentes não fazem o mesmo. Atualmente ela tem diversas concorrentes no mercado brasileiro,

como podemos ver no gráfico abaixo. Ela confirmava sua segunda colocação no ranking de participação de mercado nacional antes de se fundir com a Yellow.

Figura 8 – Gráfico de Participação de Mercado



Fonte: autores (2020).

O gráfico acima mostra de uma forma visual o grau de atuação de cada empresa. A porcentagem da Yellow antes de sua fusão com a Grin era de 35%, e a da Grin, sua principal concorrente, era de 30%. Isso mostra atualmente o poder dessa fusão nesse mercado de compartilhamento de patinetes elétricos.

Os dados também demonstram uma oportunidade para essas empresas nova no mercado (muitas delas startups), pois apenas 5% do mercado ainda está dominado com essas tecnologias.

4.13) Apontamento dos Principais Públicos de Consumo

A Green junto com a Delta Trading tem como objetivo vender o serviço de mobilidade urbana sustentável, e proporcionar para pessoas um modo mais rápido e diferente de se locomover, através dos patinetes que atingem o público de pessoas

que usam por diversão ou por necessidade. Pode se considerar que atinge áreas e públicos de renda mais elevada, levando em conta os custos com os patinetes e o pouco tempo que as pessoas têm de uso.

As empresas fornecedoras do serviço de mobilidade, tem como alvo o B2C – Business-To-Consumer (Empresa para o Consumidor).

A Delta Trading fornece um serviço B2B – Business-To-Business (Empresa para Empresa) e a Green atuando como uma B2C.

5) CARACTERIZAÇÃO CONTÁBIL E FINANCEIRA DA EMPRESA FICTÍCIA

Segundo Marion (2009, p.25), a Contabilidade é o instrumento que fornece o maior número de informações de utilidade para uma tomada de decisão. A partir da mesma são registradas todas as movimentações de caráter financeiro relacionadas ao exercício da empresa, conteúdo que é transformado em relatórios e serve de base para avaliações e decisões relacionadas ao que foi realizado, ao presente e ao futuro do empreendimento.

Portanto, apesar de a Contabilidade não reter todos os instrumentos necessários para a tomada de decisão, ela é responsável pelo registro de muitos itens inerentes as atividades da empresa, que posteriormente serão transformados em um posicionamento sobre ações momentâneas ou futuras. Essa “ciência da informática” têm, portanto, aplicabilidade em cenários de resoluções patrimoniais, econômicas e financeiras. Com uma grande amplitude de sujeitos e usuários, como pessoas físicas e jurídicas, municípios, autarquias, o Estado e por certo a própria União. (IUDICÍBUS, 2010)

Segundo Equipe dos Professores da FEA/USP (2010), visando a melhor compreensão da Contabilidade, ela poderia ser dividida em: Contabilidade Financeira, baseada em relatórios como o exemplo do Balanço Patrimonial e visando na maioria dos casos agentes econômicos externos ao contexto da empresa e Contabilidade Gerencial, que possui em seu escopo também a Contabilidade de Custos, tendo essas duas últimas citadas como alvo majoritário a administração da empresa.

Compreendendo a importância dessa ciência informacional, podem-se dividir as finalidades da mesma em: finalidade de planejamento, finalidade de controle e finalidade de auxílio no processo decisório. O primeiro item consiste em uma concepção de diversos cursos de atitude alternativos, derivados principalmente do estabelecimento de padrões já replicados pela empresa ou similar anteriormente. O segundo trata-se de uma ferramenta de verificação da conformidade das ações, não devendo ser limitado meramente a uma concepção de fiscalização, mas também de um meio de verificação e comunicação. E por fim, o terceiro item lida com a própria definição dos fins da Contabilidade, sendo assertivo com relação a obtenção dos objetivos traçados pelo primeiro item. (IUDICÍBUS, 2010)

5.1) Custos Relacionados ao Serviço

Segundo Femenik (2005), Custo é uma certa quantidade de recursos financeiros que respondem a uma compra de bens materiais ou imateriais, trabalho e serviços consumidos pela empresa. Necessário à produção de seus bens e serviços, bem como as despesas que são realizadas para a manutenção de instalações e equipamentos e para realização das funções administrativas.

Tabela 3 – Custos de Mão de Obra

MÃO DE OBRA	
Gestor Operacional	R\$ 8.000,00
Trader	R\$ 5.000,00
Agenciador	R\$ 2.500,00
Auxiliar	R\$ 1.300,00
TOTAL:	R\$ 16.800,00

Fonte: autores (2019).

Os custos de Mão de Obra se restringem ao setor operacional da empresa, abrangendo o pagamento dos salários dos funcionários do armazém.

5.2) Despesas Relacionadas ao Serviço

Segundo Martins (2003), despesa pode ser caracterizada como todo bem ou serviço consumido de maneira direta ou indireta para obtenção de receitas. Referindo-se a Delta Trading, a maior parte das despesas estão concentradas no campo administrativo (salários, matérias de escritório e afins).

De acordo com Reis (2018) Despesas administrativas são os gastos que não estão ligados diretamente a produção. São exemplos gasto com conta telefônica, recepção, limpeza e departamento jurídico.

Tabela 4 – Despesas Administrativas Anuais

DESPESAS ADMINISTRATIVAS ANUAIS	
Água	R\$ 10.000,00
Energia Elétrica	R\$ 12.000,00
Telefone	R\$ 5.000,00
Internet	R\$ 1.500,00
Aluguel	R\$ 30.000,00
Materiais de limpeza	R\$ 6.000,00
Material de Escritório	R\$ 8.000,00
TOTAL:	R\$ 72.500,00

Fonte: autores (2019).

As despesas administrativas anuais são constituídas pelos gastos empresariais relacionados a manutenção e funcionamento das instalações, em adição a estruturas fundamentais para o fornecimento dos serviços, como o exemplo das despesas com internet e o próprio aluguel.

5.3) Salários Administrativos

Tabela 5 – Salários Administrativos

SALÁRIOS ADMINISTRATIVOS	
Presidente	R\$ 20.000,00
Vice-Presidente	R\$ 12.000,00
Diretor Executivo	R\$ 10.000,00
Gestor Administrativo	R\$ 8.000,00
Gestor de Marketing	R\$ 8.000,00
TOTAL:	R\$ 58.000,00

Fonte: autores (2019).

A tabela contém os salários dos colaboradores da empresa que atuam na parte comercial, relacionada a venda e prestação dos serviços em si. Os salários são proporcionais ao nível de responsabilidade exercida pelos indivíduos dentro da hierarquia empresarial.

5.4) Impostos Aplicados ao Processo

ICMS (Imposto sobre Circulação e Mercadorias e Serviços)

O ICMS, conforme indicação própria do nome, incide sobre a circulação de mercadorias, sendo incluso no custo das compras e incorpora o valor das vendas. O montante da diferença entre ambas as operações é recolhido pela empresa ao tesouro estadual mensalmente. (IUDICÍBUS, 2010)

- II (Imposto de Importação);

Tem como principal função regular o comércio internacional no país. Segundo o site governamental Invest & Export Brasil, incide exclusivamente sobre mercadoria estrangeira tendo como fato gerador a entrada da mesma em território aduaneiro. Para fins de cálculo do imposto, o fato gerador inicia-se com o preenchimento da Declaração de Importação (DI), utilizando-se a taxa de câmbio vigente na mesma data. As alíquotas aplicadas podem ser ad valorem, definidas anteriormente ou a conjuração de ambas. No Brasil utiliza-se a Tarifa Externa Comum (TEC) como parâmetro, sendo, portanto, ad valorem.

-PIS/PASEP e COFINS.

De acordo com o site Invest & Export Brasil, com a instituição da Lei 10.865, de 30 de abril de 2004, foi definido a Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público incidente na Importação de Produtos Estrangeiros ou Serviços (PIS/PASEP-Importação) e a Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social devida pelo Importador de Bens Estrangeiros ou Serviços do Exterior (COFINS-Importação).

Nesse contexto, as possibilidades de incidência e o fato gerador são semelhantes ao do Imposto de Importação. Salvo exceções previstas na legislação, as alíquotas são de 1,65% para o Pis/Pasep-Importação e de 7,6% para a Cofins-Importação. A Base de Cálculo das Contribuições é o Valor Aduaneiro, acrescido do valor do ICMS e do valor das próprias contribuições.

Tabela 6 – Impostos Gerais

IMPOSTOS GERAIS	
Base de cálculo	R\$ 4.761.684,00
ISS 5%	R\$ 238.084,20
COFINS 3%	R\$ 142.850,52
PIS 1.65%	R\$ 78.567,79
ICMS 14%	R\$ 666.635,76
Total	R\$ 1.126.138,27

Fonte: autores (2019).

Tomando como base de cálculo a receita total da operação, são deduzidos os impostos de acordo com suas respectivas alíquotas, de maneira não progressiva. Cada alíquota é deduzida do valor total, não havendo deduções progressivas e levando a um total de impostos a serem recolhidos.

5.5) D.R.E.

Segundo Abreu (2006), as contas de receitas, despesas, ganhos e perdas são explícitas através da DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) que tem como objetivo mostrar o lucro ou prejuízo no final de um exercício. O resultado é transcrito no Balanço Patrimonial e zerado no saldo de contas do resultado, para que se inicie um novo exercício contábil.

Tabela 7 – D.R.E.

D.R.E.	
Receita	R\$ 4.761.684,00
(-) Impostos	R\$ 1.126.138,27
(=) Receita Bruta	R\$ 3.635.545,73
(-) Despesas	R\$ 147.300,00
(=) Lucro Líquido antes do IRPJ	R\$ 3.488.245,73
(-) IRPJ 15%	R\$ 523.236,86
(=) Lucro Líquido	R\$ 2.965.008,87

Fonte: autores (2019).

Na Demonstração do Resultado do Exercício, a partir da receita total são deduzidos os valores de maneira progressiva. A começar pelos impostos, gerando a receita bruta, com a subtração das despesas levando ao lucro líquido antes do recolhimento do IRPJ, e após o recolhimento do mesmo chegando ao lucro líquido da operação.

5.6) Tabela de Preços

Tabela 8 – Tabela de Preços

Tabela de preços	
Valor da Carga	Preço ou Porcentagem
Até R\$50.000,00	R\$1000,00 (por contêiner)
Até R\$100.000,00	R\$1500,00 (por contêiner)
de R\$100.000,00 até R\$600.000,00	1.5% Valor total da carga
de R\$600.000,00 até R\$800.000,00	1.4% Valor total da carga
de R\$800.000,00 até R\$1.000.000,00	1.33% Valor total da carga
Acima de R\$1.000.000,00	1.2% Valor total da carga

Fonte: autores (2019).

A tabela de preços foi escalonada com base nos valores de carga referentes a cada uma das operações a serem realizadas. Tendo inicialmente um preço fixo por contêiner e posteriormente uma alíquota ad valorem. A organização dessa maneira visa trazer um preço mais adequado e justo aos clientes que movimentam mercadorias com grandes diferenciações e merecem um preço inerente.

5.7) Orçamento de Caixa

Conforme Gitman (2010, p. 108), “O orçamento de caixa ou projeção de caixa é uma demonstração das entradas e saídas de caixa prevista da empresa. Serve para estimar as necessidades de caixa no curto prazo”. Tem a função de fornecer ao administrador uma perspectiva sobre a situação do caixa no curto prazo, principalmente nos déficits e superávits do mesmo, ou seja, ele se torna uma ferramenta vital para a empresa demonstrando entradas e saídas previstas no caixa,

assim indicando excesso, falta ou disponibilidade de verbas, para um futuro investimento, por exemplo, ou para analisar possíveis reformas no sistema da empresa.

Tabela 9 – Orçamento de Caixa

Orçamento de Caixa	
Valor da carga	R\$ 396.807.000,00
Valor a ser cobrado	R\$ 4.761.684,00

Fonte: autores (2019).

A tabela de orçamento tem a estimativa para visualização do valor de carga e o valor a ser cobrado.

5.8) Mark Up

Segundo o site E-commerce Brasil, mark up é um índice usado para a formação do preço de venda ,aplicado sobre o custo dos produtos. Após identificar o custo da unidade, soma-se uma margem de lucro. Na soma, é fundamental lembrar de incluir as despesas, impostos todos os demais encargos que incidem sobre a venda do produto.

Tabela 10 – Mark Up

MARK UP	
Custos	R\$ 1.470.000,00
Despesas	R\$ 6.041,67
Total	R\$ 1.476.041,67
Impostos Totais (R\$)	R\$ 94.085,65
Total Gastos + Impostos	R\$ 1.570.127,32
Impostos Totais + margem de lucro(%)	53,65%
Conta Mark Up	100-53,65%
Valor Mark Up Divisor	0,4635
Valor a Cobrar	R\$ 3.387.545,46

Fonte: autores (2019).

É realizado método de mark up como fim para alcançar o valor a ser cobrado. O mesmo se constitui de uma soma dos impostos totais com a margem de lucro em porcentagem. É realizada uma subtração do total com a alíquota somada e, como consequência, a definição do valor do mark up divisor.

5.9) Fluxo de Caixa

Visando sempre um maior controle e organização da empresa, os empresários ou funcionários que cuidam da parte financeira, buscam sempre desenvolver e organizar o fluxo de caixa, para que a empresa consiga ter uma ampla visão do presente e do futuro da empresa, para saber o que receberá e o que pagará, e assim conseguir saber quais são as disponibilidades. Segundo o site do SEBRAE, fluxo de caixa é definido como uma ferramenta para se apurar e projetar o saldo disponível para que exista sempre um capital de giro, para aplicação ou eventuais gastos.

Tabela 11 – Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	ANO
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Saldo Inicial	5.000.000,00	6.124.645,63	6.773.122,87	7.897.768,50	5.000.000,00
Entradas					
1.1 Receita de Serviço	R\$ 1.428.505,20	R\$ 952.336,80	R\$ 1.428.505,20	R\$ 952.336,80	R\$ 4.761.684,00
1.2 Outras Receitas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
TOTAL DE ENTRADAS	R\$ 1.428.505,20	R\$ 952.336,80	R\$ 1.428.505,20	R\$ 952.336,80	R\$ 4.761.684,00
Saídas					
2.1 Despesas com Serviço	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00	R\$ 16.800,00
2.2 Despesas Administrativas	R\$ 18.125,00	R\$ 18.125,00	R\$ 18.125,00	R\$ 18.125,00	R\$ 72.500,00
2.3 Impostos	R\$ 281.534,57	R\$ 281.534,57	R\$ 281.534,57	R\$ 281.534,57	R\$ 1.126.138,27
TOTAL DE SAÍDAS	R\$ 303.859,57	R\$ 303.859,57	R\$ 303.859,57	R\$ 303.859,57	R\$ 1.215.438,27
Geração de Caixa	R\$ 1.124.645,63	R\$ 648.477,23	R\$ 1.124.645,63	R\$ 648.477,23	R\$ 3.546.245,73
Disponibilidades	R\$ 6.124.645,63	R\$ 6.773.122,87	R\$ 7.897.768,50	R\$ 8.546.245,73	R\$ 8.546.245,73

Fonte: autores (2019).

O fluxo de caixa está constituído em 4 trimestres. O recebimento das receitas (entradas) está dividido da seguinte maneira: 1º Trimestre: 30%; 2º Trimestre: 20%; 3º Trimestre: 30% e 4º Trimestre: 20%. Os pagamentos de impostos e despesas (saídas) estão com uma alíquota de 25% que se aplica em todos os trimestres igualmente. Na última coluna é possível averiguar a soma de toda operação, constituindo o total anual.

6) CONSIDERAÇÕES FINAIS

Inicialmente a reação obtida com a ideia de enviar mercadorias para Santa Catarina é de inviabilidade econômica. O processo a princípio parecia ser simples, como de praxe seria sempre melhor trazer pelo porto de Santos, tendo em vista que os nossos clientes estão em São Paulo. E, também pelo tamanho, pela credibilidade, que o porto tem perante as operações de comércio exterior. No entanto, com uma análise mais aprofundada desenvolvida neste estudo, foi possível constatar que o Porto de Itapoá serve como uma alternativa viável e rentável em comparação as demais opções, como o Porto de Santos em São Paulo, Itajaí Santa Catarina e o Porto de Paranaguá no Paraná.

O projeto visa demonstrar em números a significativa redução que acontece quando são trazidos pelo porto de Itapoá. Além dos benefícios que o governo do estado de Santa Catarina e o governo do município de Itapoá oferecem para as empresas que atuam no comércio exterior.

Mesmo após o desembarque da mercadoria e finalizado o desembaraço aduaneiro, ela terá de ser enviada para o importador. Isso acaba por impor custos de fretes ao valor gasto, mas ainda com a adição deste acréscimo, o procedimento por Itapoá é mais rentável. Apesar da maior distância e logística mais complexa, a diferença de valores é muito discrepante, fazendo com que o importador que não possua mercadorias perecíveis ou sensíveis possa tomar a decisão de descarregar as mercadorias no porto de Itapoá.

O porto de Itapoá, que está com suas operações desde 2011, conseguiu se tornar um dos melhores portos do Brasil no quesito de cargas containerizadas, apesar de ser relativamente novo. Isso mostra a capacidade que o porto possui de poder contribuir significativamente com esses processos do comércio internacional. Podendo então, fomentar a concorrência entre os portos. Gerando assim uma possível redução generalizada dos preços de diversos portos espalhados no Brasil.

REFERÊNCIAS

ABERTURA SIMPLES. **Abrir empresa em São Caetano do Sul**. 2018. Disponível em: <<https://aberturasimples.com.br/abrir-empresa-em-sao-caetano-do-sul/>>. Acesso em: 22 ago. 2018.

ABERTURA SIMPLES. **Abrir empresa em São Caetano do Sul**. 2018. Disponível em: <<https://aberturasimples.com.br/abrir-empresa-em-sao-caetano-do-sul/>>. Acesso em: 22 ago. 2018.

ALGO SOBRE, **Blocos Econômicos**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.algosobre.com.br/geografia/blocos-economicos.html>>. Acesso em: 18 nov. 2019.

ASSUMPÇÃO, Rossandra M.. **Exportação e Importação: Conceitos e Procedimentos Básicos**. Curitiba: Ibpex, 2007. 188. p.

ATLAS BRASIL. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil**. s.d. Disponível em: <http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_m/itapo%C3%A1_sc>. Acesso em: 18 mai. 2019.

BALLOU , Ronald. **Logística Empresarial: Transportes, Administração de Materiais, Distribuição Física**. Brasil: Atlas, 1993. 392. p.

BRASIL. **PIB brasileiro**. 2018. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/brasil/2018/11/30/economia/1543583518_624544.html>. Acesso em: 11 nov. 2018.

BRASIL ESCOLA. **Blocos Econômicos**. [s.d.]. Disponível em: <<https://brasilecola.uol.com.br/historiag/blocos-economicos.htm>>. Acesso em: 05 mai. 2020.

BRASPORTO. **Quem Somos**. s.d. Disponível em: <<http://brasporto.com/#quem-somos>>. Acesso em: 15 ago. 2018.

BRIER, Elisabeth. Forbes' Timeline Of The Coronavirus. **forbes**, [s.l.], 23 mar. 2020. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/elisabethbrier/2020/03/23/forbes-timeline-of-the-coronavirus/#7a25e52b5722>>. Acesso em: 1 mai. 2020.

CAPITAL SOCIAL. **Balanco Patrimonial**. 2018. Disponível em: <<https://capitalsocial.cnt.br/balanco-patrimonial/>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

CAVUSGIL, G.; RIESENBERGER, John R. K.; TAMER, S.. **Negócios Internacionais: Estratégia, gestão e novas realidades**. EUA: Pearson, 2010. 46 p. v.1

CDC. **Symptoms of Coronavirus**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/symptoms-testing/symptoms.html>>. Acesso em: 20 mai. 2020.

CHINA CDC WEEKLY. **Vital Surveillances: The Epidemiological Characteristics of an Outbreak of 2019**. 8 fev. 2020. Disponível em: <<http://weekly.chinacdc.cn/en/article/id/e53946e2-c6c4-41e9-9a9b-fea8db1a8f51>>. Acesso em: 1 mai. 2020.

CHRIS, Buckley; MYERS, S. Lee. As New Coronavirus Spread, China's Old Habits Delayed Fight. **nytimes**, [s.l.], 1 fev. 2020. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2020/02/01/world/asia/china-coronavirus.html>>. Acesso em: 3 mai. 2020.

CMARTIN. **Contratos internacionais**. [s.d.]. Disponível em: <<https://cmartin.jusbrasil.com.br/artigos/453918133/contratos-internacionais-principais-incoterms-e-documentos-necessarios-para-exportacao>>. Acesso em: 15 out. 2018.

COMEXBLOG. **Intervenientes e Anuentes no Comércio Exterior**. s.d. Disponível em: <<https://www.comexblog.com.br/importacao/intervenientes-e-anuentes-no-comercio-exterior/>>. Acesso em: 15 out. 2018.

CONTADORES. **Tabela de códigos de serviços da cidade São Caetano do Sul**. 2018. Disponível em: <<https://contadores.contaazul.com/blog/consulta/tabela-codigos-servicos-sao-caetano-do-sul-lei-4246-04>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

CURSOSNOCD. **Modalidades de Pagamento**. s.d.. Disponível em: <<https://cursosnocd.com.br/comercio-exterior/modalidades-de-pagamento.htm>>. Acesso em: 15 out. 2018.

DANMENG, Ma; MURPHY, Flynn; RUI, Yang; SHEN, Timmy; WEI, Han; YANFENG, Peng; YU, Gao; YUDING, Feng. In Depth: How Early Signs of a SARS-Like Virus Were Spotted, Spread, and Throttled. **caixinglobal**, [s.l.], 29 fev. 2020. Disponível em: <<https://www.caixinglobal.com/2020-02-29/in-depth-how-early-signs-of-a-sars-like-virus-were-spotted-spread-and-throttled-101521745.html>>. Acesso em: 2 mai. 2020.

DICIONARIO FINANCEIRO. **O que é DRE**. 2018. Disponível em: <<https://www.dicionariofinanceiro.com/dre/>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

DINO. Com alta nas exportações e importações, Brasil tem superávit de US\$ 58,3 bilhões. **EXAME**. São Paulo, 10 jan. 2019. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/dino/com-alta-nas-exportacoes-e-importacoes-brasil-tem-superavit-de-us-583-bilhoes/>>. Acesso em: 22 mai. 2019.

DOC PLAYER. **Planejamento de Caixa: Orçamento de Caixa**. 2018. Disponível em: <<https://docplayer.com.br/10037841-Planejamento-de-caixa-orcamento-de-caixa.html>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

ECONOMIA ESTADÃO. **Burocracia trava comércio exterior**. 2018. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,burucracia-trava-comercio-exterior,70002318460>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

EVERFLOW. **Impostos sobre prestação de serviços**. 2017. Disponível em: <<https://everflow.com.br/impostos-sobre-prestacao-de-servicos/>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

FAN, Wenxin; KHAN, Natasha; PAGE, Jeremy. How It All Started: China's Early Coronavirus Missteps. **wjs**, [s.l.], 6 mar. 2020. Disponível em: <<https://www.wsj.com/articles/how-it-all-started-chinas-early-coronavirus-missteps-11583508932>>. Acesso em: 2 mai. 2020.

G1. **Codesp quer reduzir o tempo de espera de navios no Porto de Santos**. 2018. Disponível em: <<https://g1.globo.com/sp/santos-regiao/porto-mar/noticia/codesp-quer-reduzir-o-tempo-de-espera-de-navios-no-porto-de-santos.ghtml>>. Acesso em: 21 mai. 2019.

GLOBAL NEGOTIATOR. **Modelo de contrato de compra e venda internacional**. s.d.. Disponível em: <<https://www.globalnegotiator.com/files/modelo-contrato-compra-venda-internacional-exemplo.pdf>>. Acesso em: 15 out. 2018.

HUANG, Chaolin. Clinical features of patients infected with 2019 novel coronavirus in Wuhan, China. **thelancet**, [s.l.], 24 jan. 2020. Disponível em: <[https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736\(20\)30183-5/fulltext#%20](https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(20)30183-5/fulltext#%20)>. Acesso em: 2 mai. 2020.

IBGE, Cidades. **Brasil, SC, Itapoá**. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/itapoa>>. Acesso em: 18 mai. 2019.

IMPACTOLOG. **Dimensões dos Containers**. s.d.. Disponível em: <<http://www.impactolog.com.br/containers.html>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

INFORMAÇÕES. **estruturas empresariais**. 2018. Disponível em: <<https://www.lovemondays.com.br/>>. Acesso em: 09 out. 2018.

INFRAESTRUTURA. **Anuários Estatístico de Transportes 2010-2017**. Brasília, 2018. Disponível em: <https://www.infraestrutura.gov.br/images/BIT_TESTE/Publica%C3%A7oes/anuario_estatistico_transportes_2010_2017.pdf>. Acesso em: 07 out. 2018.

INVESTEXPORTBRASIL, **Contribuições para o PIS/PASEP e COFINS**. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/contribuicao-para-o-pispasep-e-cofins>>. Acesso em: 25 ago. 2019.

ITAMARATY. **O Brasil no G20**. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomacia-economica-comercial-e-financeira/15586-brasil-g20>>. Acesso em: 10 mai. 2020.

ITAPOÁ. **Aspectos Econômicos**. 2014. Disponível em: <<https://www.itapoa.sc.gov.br/cms/pagina/ver/codMapaltem/22510>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

ITAPOÁ. **Dados Históricos**. 2014. Disponível em: <<https://www.itapoa.sc.gov.br/cms/pagina/ver/codMapaltem/23059>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

IUDICÍBUS, de Sérgio (Org.). **Contabilidade Introdutória**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2010 . 352. p.

LATUFO, Larissa. Por que a logística é um problema no Brasil. **ecommercebrasil**, São Paulo, 08 mar. 2019. Disponível em: <<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/porque-logistica-problema-brasil/>>. Acesso em: 20 mai. 2019.

LITORAL DE SANTA CATARINA. **Características de Itapoá**. Disponível em: <<https://www.litoraldesantacatarina.com/itapoa/caracteristicas-de-itapoa.php>>. Acesso em: 17 mai. 2019.

MA, Josephine. Coronavirus: China's first confirmed Covid-19 case traced back to November 17. **scmp**, Hong Kong, 13 mar. 2020. Disponível em: <<https://www.scmp.com/news/china/society/article/3074991/coronavirus-chinas-first-confirmed-covid-19-case-traced-back>>. Acesso em: 1 mai. 2020.

MARION, Jose C.. **Contabilidade Básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 270. p.

MAZETO, Thiago. Markup: entenda e calcule corretamente. **ecommercebrasil**, [s.l.], 20 abr. 2018. Disponível em: <<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/markup-entenda-e-calcule-corretamente/>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

MIGALHAS. **Cláusulas essenciais dos contratos internacionais de compra e venda**. [s.d.]. Disponível em: <<https://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI47346,61044-Clausulas+essenciais+dos+contratos+internacionais+de+compra+e+venda>>. Acesso em: 15 out. 2018.

MUNDO VESTIBULAR. **Blocos Econômicos**. Disponível em: <<https://www.mundovestibular.com.br/articles/548/1/BLOCOS-ECONOMICOS---Mercosul--Uniao-Europeia-Alca-Nafta-Apec/Paacutegina1.html>>. Acesso em: 15 out. 2018.

MUNIZ, FLAVIO. **Marketing de Relacionamento**. 2018. Disponível em: <<https://flaviomuniz.com.br/estrategias-de-endomarketing-e-marketing-de-relacionamento/>>. Acesso em: 09 out. 2018.

PAGE, Jeremy. Virus Sparks Soul-Searching Over China's Wild Animal Trade. **wsj**, [s.l.], 26 jan. 2020. Disponível em: <<https://www.wsj.com/articles/virus-sparks-soul-searching-over-chinas-wild-animal-trade-11580055290>>. Acesso em 3 mai. 2020.

PORTAL DE CONTABILIDADE. **Custo ou despesa**. 2018. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/custo-ou-despesa.htm>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

PORTAL SISCOMEX, **Secretaria de Comercio Exterior**. [s.d.]. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/legislacao/orgaos/secretaria-de-comercio-exterior-secex>>. Acesso em: 15 out. 2018.

PORTAL TRIBUTARIO. **O que são tributos**. 2018. Disponível em: <http://www.portaltributario.com.br/tributario/o_que_e_tributos.htm>. Acesso em: 11 nov. 2018.

PORTO GENTE, **BRICS**. 01 jan. 2016. Disponível em: <<https://portogente.com.br/portopedia/77218-brics>>. Acesso em: 20 set. 2019.

PORTO ITAPOÁ. **Porto Itapoá**. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.portoitapoa.com.br/>>. Acesso em: 18 mai. 2019.

PRNEWSWIRE. As empresas mais amadas do Brasil pelos funcionários segundo love mondays. **EXAME**, São Paulo, 15 jan. 2018. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/negocios/releases/as-empresas-mais-amadas-do-brasil-pelos-funcionarios-segundo-love-mondays/>>. Acesso em: 05 set. 2018.

RAZZOLINI, Edelvino F.. **Transporte e Modais: Com Suporte de TI e SI**. Brasil: Ibpex, 2012. 133. P.

REVISTA PORTUARIA. **Porto Itapoá realiza a primeira operação com navios roll-on roll-off**. 2017. Disponível em: <<http://www.revistaportuaria.com.br/noticia/18530>>. Acesso em: 22 ago. 2018.

RODRIGUES, Paulo A.. **Introdução aos Sistemas de Transporte no Brasil e à Logística Internacional**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007. 248. p.

SEBRAE, **Fluxo de Caixa**. 13 set. 2019. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/fluxo-de-caixa-o-que-e-e-como-implantar,b29e438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

SILVEIRA, Vynicius. Quais produtos são abrangidos pelo TTD 409. **machadocontabilidade**, São Paulo, 18 abr. 2019. Disponível em: <<http://machadocontabilidade.com.br/ttd/produtos-abrangidos-ttd-409/>>. Acesso em: 22 mai. 2019.

SOBLOCO. **Espaço Cerâmica**. [s.d.]. Disponível em: <<http://www.sobloco.com.br/espacoceramica/>>. Acesso em: 05 set. 2018.

SOCONTABILIDADE. **Conceito de contabilidade**. 2018. Disponível em: <<https://www.socontabilidade.com.br/conteudo/conceito.php>>. Acesso em: 11 nov. 2018.

UOL. **Instituições intervenientes no Comércio Exterior Brasileiro**. 2013 Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=xQluht89R6s>>. Acesso em: 15 out. 2018.

WIKIPEDIA. **Banco Central do Brasil**. [s.d.]. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Banco_Central_do_Brasil>. Acesso em: 15 out. 2018.

WIKIPEDIA. **Ministério da Fazenda**. [s.d.]. Disponível em: <[https://pt.wikipedia.org/wiki/Ministério_da_Fazenda\(Brasil\)](https://pt.wikipedia.org/wiki/Minist%C3%A9rio_da_Fazenda(Brasil))>. Acesso em: 15 out. 2018.

WIKIPEDIA. **Ministério das Relações Exteriores**. [s.d.]. Disponível em: <[https://pt.wikipedia.org/wiki/Ministério_das_Relações_Exteriores_\(Brasil\)](https://pt.wikipedia.org/wiki/Minist%C3%A9rio_das_Relac%C3%B5es_Exteriores_(Brasil))>. Acesso em: 15 out. 2018.

WORLDDOMETERS. **Covid-19 Coronavirus Pandemic**. 1 mai. 2020. Disponível em: <<https://www.worldometers.info/coronavirus/>>. Acesso em: 1 mai. 2020.

APÊNDICE

Estatuto Social da Empresa

CONTRATO SOCIAL DE CONSTITUIÇÃO DE SOCIEDADE LIMITADA

1. Gabriel Itai Gonçalves, nacionalidade: Brasileiro, nascido em: 21/11/1996, solteiro, profissão: Empresário, Carteira de Identidade (RG) n. 53201268X, expedida por SSP, CPF n. 47856932532, residente em: 232. Alameda Faiança - Cerâmica, São Caetano do Sul - SP, 09531-180

2. Walter Andrade do Nascimento, nacionalidade: brasileiro, nascido em: 20/03/1997, solteiro, profissão: Empresário, Carteira de Identidade (RG) n. 52469812X, expedida por SSP, CPF n. 45862328932, residente em: 1400, Av. Celso Ramos , Itapoá - SC, 89249-000.

Doravante denominados SÓCIOS, resolvem, de comum e justo acordo, constituir uma sociedade limitada, que será regida pelas normas próprias de Direito e pelas cláusulas a seguir expostas.

DA DENOMINAÇÃO E DA SEDE

CLÁUSULA 1ª - A sociedade adotará o seguinte nome empresarial: Delta Trading LTDA

CLÁUSULA 2ª - Sua sede será localizada no seguinte endereço: Avenida André Rodrigues de Freitas, 1355 - Centro, Itapoá – SC, 89249-000.

CLÁUSULA 3ª - Durante a vigência deste contrato, os sócios poderão deliberar pela instalação ou pelo fechamento de filiais.

DO OBJETO DA SOCIEDADE

CLÁUSULA 4ª - Esta sociedade terá por objeto as seguintes atividades: Desembarço aduaneiro, Armazenagem de cargas, Operações de embarque e desembarque de carga, Agenciamento Marítimo.

DO PERÍODO DE ATIVIDADES

CLÁUSULA 5ª - As atividades empresariais desta sociedade se iniciarão em 19/09/2018.

CLÁUSULA 6ª - A sociedade tem prazo de duração indeterminado.

DO CAPITAL SOCIAL

CLÁUSULA 7ª - O capital social desta sociedade perfaz a quantia total de R\$ 5.000.000 (cinco milhões de reais), dividido em 2,00 (dois) quotas de valor nominal

de R\$ 2.500.000 (dois milhões e quinhentos mil reais) cada, distribuídas conforme se segue:

* Gabriel Itai Gonçalves

Nº de quotas: 1,00 (um)

Valor de participação: R\$ 2.500.000 (dois milhões e quinhentos mil reais), integralizado pelo seguinte meio: R\$2.500.000 (Dois milhões e quinhentos mil reais) em dinheiro

* Walter Andrade do Nascimento

Nº de quotas: 1,00 (um)

Valor de participação: R\$ 2.500.000 (dois milhões e quinhentos mil reais), integralizado pelo seguinte meio: R\$2500000 (Dois milhões e quinhentos mil reais) em dinheiro

CLÁUSULA 8ª - A modificação do capital social, seja para aumentá-lo ou para diminuí-lo, dependerá de deliberação dos sócios.

CLÁUSULA 9ª - O aumento do capital social apenas será possível quando todas as quotas subscritas neste contrato estejam devidamente integralizadas.

CLÁUSULA 10ª - Caso aprovado o acréscimo no capital social, os sócios terão, por 30 (trinta) dias, direito de preferência na aquisição das novas quotas, conforme a proporção de sua participação societária.

CLÁUSULA 11ª - A redução do capital social poderá ocorrer nas seguintes hipóteses, previstas legalmente:

I - depois de integralizado, se houver perdas irreparáveis;

II - mostrar-se excessivo em relação ao objeto da sociedade;

III - quando houver exercício do direito de retirada pelo sócio;

IV - quando houver a exclusão ou a redução da participação de sócio remisso.

CLÁUSULA 12ª - O sócio poderá ceder as suas quotas, total ou parcialmente, a outro sócio, independente de audiência dos outros.

CLÁUSULA 13ª - A cessão de quotas para terceiros estranhos à sociedade apenas poderá ocorrer quando, cumulativamente:

I - tenha sido garantido o direito de preferência dos sócios na aquisição das quotas, em igualdade de condições e de preços;

II - não haja oposição de titulares de mais de 1/3 (dois terços) do capital social.

CLÁUSULA 14ª - A responsabilidade de cada sócio se limita ao valor de suas quotas, porém todos respondem solidariamente pelas quantias ainda não integralizadas.

DA ADMINISTRAÇÃO

CLÁUSULA 15ª - A administração da sociedade será exercida conjuntamente por todos os sócios, devidamente indicados e qualificados no início deste contrato.

CLÁUSULA 16ª - No exercício de suas funções, os administradores atuarão com todo o cuidado e diligência próprios à administração dos negócios.

CLÁUSULA 17ª - Aos administradores, serão concedidos todos os poderes e as atribuições necessárias ao gerenciamento e à representação da sociedade, com permissão para:

- I - praticar todos os atos compreendidos no objeto social;
- II - representar a sociedade ativa e passiva, judicial e extrajudicialmente;
- III - utilizar o nome empresarial, desde que em atividades de interesse da sociedade.

CLÁUSULA 18ª - Aos administradores, é vedado:

- I - assumir obrigações em nome dos sócios ou de terceiros;
- II - fazer-se substituir no exercício de suas funções, podendo, no limite de seus poderes, constituir mandatário da sociedade, especificando no instrumento próprio os atos e operações que poderá praticar;
- III - onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem a devida autorização dos sócios.

CLÁUSULA 19ª - Ao término de cada exercício fiscal, os administradores prestarão contas de sua administração, elaborando o inventário, o balanço patrimonial e o balanço de resultado econômico, todos referentes ao período em questão.

CLÁUSULA 20ª - Os administradores aqui designados permanecerão nesta função por tempo indeterminado.

CLÁUSULA 21ª - Os administradores poderão ser destituídos, mediante deliberação dos sócios.

Parágrafo único. Em se tratando de sócios-administradores, esta destituição apenas poderá ocorrer com a anuência de 2/3 (dois terços) do capital social.

CLÁUSULA 22ª - Os administradores poderão renunciar ao cargo.

Parágrafo único. Os efeitos da renúncia se darão, em relação à sociedade, tão logo haja a sua comunicação por escrito e, em relação a terceiros, após a averbação e a publicação da renúncia.

CLÁUSULA 23ª - Além dos administradores aqui indicados, poderão ser designados outros, em ato separado, devendo-se proceder ao registro do termo de posse no livro de atas de administração e da averbação junto ao registro da sociedade.

CLÁUSULA 24ª - Pelo exercício da administração, os administradores receberão, a título de "pro labore", uma remuneração mensal, cujo valor deverá ser fixado em deliberação pelos sócios.

DA DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS E DE PERDAS

CLÁUSULA 25ª - Caberão aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros apurados pela sociedade, após o término de cada exercício fiscal.

CLÁUSULA 26ª - Serão, ainda, repartidas entre os sócios as perdas da sociedade, na proporção de suas quotas.

DAS DELIBERAÇÕES DOS SÓCIOS

CLÁUSULA 27ª - As deliberações dos sócios serão habitualmente realizadas em reuniões, convocadas e realizadas com a seguinte periodicidade ou de acordo com as necessidades da sociedade: Mensalmente.

CLÁUSULA 28ª - Além daquelas expressamente mencionadas na legislação e nas cláusulas do presente instrumento, os sócios serão exclusivamente responsáveis, em conclave, pelas seguintes deliberações:

I - aprovação das contas da administração;

II - designação dos administradores, quando feita em ato separado;

III - incorporação, a fusão e a dissolução da sociedade, ou a cessação do estado de liquidação;

IV - nomeação e destituição dos liquidantes e o julgamento das suas contas;

V - pedido de recuperação judicial ou de falência;

VI - exclusão por justa causa de sócio que esteja pondo em risco a continuidade da empresa, em virtude de atos de inegável gravidade.

CLÁUSULA 29ª - Exceto nos casos em que o Direito brasileiro ou este contrato determinem números diferenciados, as decisões entre os sócios serão tomadas por maioria de votos, contados segundo o valor de suas respectivas quotas.

CLÁUSULA 30ª - Será dispensada a realização das reuniões quando todos os sócios decidirem, por escrito, sobre a matéria que seria objeto delas.

CLÁUSULA 31ª - As deliberações tomadas de conformidade com a lei e com o presente contrato vinculam todos os sócios, ainda que ausentes ou dissidentes.

CLÁUSULA 32ª - Os administradores serão responsáveis pela convocação das reuniões.

CLÁUSULA 33ª - As reuniões serão presididas e secretariadas por sócios escolhidos entre os presentes.

CLÁUSULA 34ª - As reuniões se instalam com a presença de, no mínimo, 3/4 (três quartos) do capital social, em primeira convocação, e, nas demais chamadas, por qualquer número.

CLÁUSULA 35ª - Os sócios devem reunir-se no mínimo uma vez por ano, em assembleia, em até quatro meses após o término do exercício fiscal, para:

I - tomar as contas dos administradores e deliberar sobre o balanço patrimonial e o de resultado econômico;

II - proceder à distribuição de lucros aos sócios, caso houver.

DO FALECIMENTO OU INTERDIÇÃO DOS SÓCIOS

CLÁUSULA 36ª - Em caso de falecimento ou interdição de qualquer dos sócios, a sociedade continuará as suas atividades com os seus herdeiros ou os seus sucessores.

DA DISSOLUÇÃO DA SOCIEDADE

CLÁUSULA 37ª - A sociedade se dissolverá:

I - pelo consenso dos sócios;

II - pela falta de pluralidade de sócios, não reconstituída dentro de 180 (cento e oitenta) dias;

III - pela extinção da autorização de funcionar;

IV - pelo exaurimento de seu fim social.

CLÁUSULA 38ª - O sócio poderá se retirar a qualquer momento, desde que notifique os demais sócios, com antecedência mínima de 60 (sessenta) dias.

§ 1º. Não importará em dissolução da sociedade a retirada unilateral do sócio, desde que não implique em falta de pluralidade de sócios.

§ 2º. Em caso de resolução da sociedade em relação a um de seus sócios, adotar-se-á o procedimento de liquidação descrito anteriormente.

DA REGÊNCIA SUPLETIVA

CLÁUSULA 39ª - Nos casos de omissão, a sociedade será regida supletivamente pelas normas da sociedade simples.

DO FORO

CLÁUSULA 40ª - Para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato, fica eleito o foro da localidade da sede da sociedade, indicado neste instrumento.

DA DECLARAÇÃO DE DESIMPEDIMENTO

CLÁUSULA 41ª - Ao assinarem o presente contrato, os sócios e os administradores declaram não se encaixar em nenhuma das hipóteses legais de impedimento para o exercício da atividade empresarial ou para a ocupação de cargo de administração em sociedades empresárias.

E por estarem, assim, justos e acordados, assinam este instrumento em 02 (duas) vias, na presença de 02 (duas) testemunhas.

.....de.....de.....

(Local e data de assinatura)

SÓCIOS:

1. Gabriel Itai Gonçalves: _____

2. Walter Andrade do Nascimento: _____

TESTEMUNHAS:

1. Rodolfo Leite: _____

CPF n. 12487649632

2. Rayme Cesar: _____

CPF n. 45723659821