O guia completo para
PERDER O MEDO DE IMPORTAR.

Seu passo a passo rumo ao sucesso!

dama
import_export

PREFÁCIO

A DAMA surgiu com um propósito claro de ajudar os micros, pequenos e médios empreendedores a **crescerem** com o comércio internacional e a fazerem negócios com o mundo. Desde o início nos diferenciamos em propor um atendimento mais humano e personalizado. Trabalhamos arduamente para satisfazer a **todos** os clientes com excelência e qualidade para que tenham uma experiência de sucesso na importação e exportação de seus serviços.

Por isso, reunimos um **time multidisciplinar altamente capacitado**, com mais de 20 anos de vivência pessoal em países como: China, Alemanha, EUA e México, trazendo na bagagem experiências únicas de vida, com um olhar atento e globalizado. Isso nos torna uma empresa completa, e com o conhecimento necessário para atender cada cliente de forma **personalizada.**

O **Protocolo DAMA** é mais uma etapa no cumprimento do nosso propósito. Uma metodologia **moderna** e **ágil** de gestão de comércio exterior que proporciona ao nosso cliente uma experiência de sucesso, para que utilize o comércio exterior de maneira estratégica e cresça importando e exportando produtos.

Na importação, uma das etapas importantes do **Protocolo DAMA** é o estudo de viabilidade de importação. Assim nosso objetivo é desenvolver novos fornecedores para o cliente de forma rápida e eficiente, e realizar um estudo de estimativa de custos da importação, para que o cliente conheça o valor final do produto importado, com todas as despesas inclusas até a porta da empresa do cliente. **Tudo isso de GRAÇA.**

A DAMA desenvolveu este **e-book** para compartilhar um pouco dos nossos conhecimentos sobre os processos de importação, trazendo transparência para o processo e buscando eliminar o medo de importar. Sabemos que existem muitas variáveis a serem controladas em um processo de importação, mas estamos prontos para ajudá-los em cada etapa desta jornada, com muito zelo e carinho. A DAMA está aqui para fazer você **PERDER O MEDO DE IMPORTAR DE UMA VEZ POR TODAS.**

Este e-book foi desenvolvido especialmente para você.

PERCA O MEDO DE IMPORTAR

A empresa Alpha Distribuidora de Produtos Industriais Ltda trabalha no comércio atacadista de produtos para a indústria há mais de 10 anos. Atualmente, ela adquire produtos no mercado nacional de empresas importadoras.

Seus diretores já haviam pensado em importar, mas sempre pensaram que a importação só se aplica a grandes empresas. Além disso, pensaram que buscar uma empresa de assessoria especializada seria muito caro.

Mesmo assim, o interesse em conhecer mais sobre importação na busca de redução de custos e na criação de uma marca própria, levou a Alpha a assistir uma palestra da DAMA IMPORT EXPORT sobre importação na prática. Os seus Diretores ficaram surpresos ao saber que a importação consolidada de produtos vem crescendo ano após ano e é atualmente uma prática bem comum no mercado.

Então, a empresa solicitou uma reunião à DAMA para conhecer um pouco mais sobre estas diferenças de embarque nas importações. Durante o encontro, foi explicado que as importações não ocorrem somente com cargas fechadas em *containers,* chamadas de FCL *(Full Container Load)*, mas também pode ocorrer de forma consolidada, compartilhada, chamada de LCL *(Less than a Container Load).*

Nas cargas LCL, o importador não precisa embarcar a sua carga em um *container* cheio, e sim apenas "alugar" um espaço desse *container*. A sua mercadoria será embarcada em um *container*, dividindo o espaço com mercadorias de outros importadores. Então, se a carga do importador não irá preencher um *container* cheio, é possível embarcar na modalidade LCL. Desta forma, o cliente irá pagar o frete proporcional ao peso ou volume da sua mercadoria, tornando o custo logístico competitivo. Muitos desses fretes, contam com valores a partir de USD 1,00, sendo operações extremamente comuns no comércio exterior.

A ESCOLHA ENTRE UM EMBARQUE LCL OU FCL DEPENDE DE VÁRIOS FATORES:

LCL		FCL	
VANTAGENS	**DESVANTAGENS**	**VANTAGENS**	**DESVANTAGENS**
É possível embarcar cargas pequenas, variando de agente para agente. Podendo embarcar 100 kg ou 5 toneladas, 1 m^3 ou 15 m^3.	Os embarques são semanais e não diários.	Há embarques diários dependendo da rota.	Frete internacional e despesas de destino mais caras se comparado ao embarque LCL.
O valor do frete e taxas de destino são muito mais acessíveis do que o FCL.	Há maiores riscos de avarias pois há muito manuseio de outras cargas que irão carregar junto com a sua.	Maior agilidade no embarque na origem e na liberação no destino.	
	Os custos de armazenagem e despesas portuárias são mais caros.	Maior segurança para a sua carga, pois não haverá manuseio de outras cargas, diminuindo o risco de avaria.	
	O embarque na origem, e liberação no destino é mais demorado pois há a necessidade de descon-solidação e desova no terminal destinado.	Custos de terminais menores se comparado ao embarque LCL.	

Foi aí, que a Alpha sacou, que não precisava ser uma empresa grande para importar, e ainda melhor, verificou que a empresa especializada, DAMA IMPORT EXPORT, não cobraria nada para desenvolver fornecedores para a Alpha. Além disso, a DAMA faria as estimativas de custos de importação, quantas vezes fossem necessárias, cobrando os seus serviços e custos logísticos, somente quando a mercadoria chegasse no porto Brasileiro.

Após a reunião, a Alpha escolheu alguns produtos com potencial de importação, pois eram produtos com um volume interessante de venda, e que a mesma já sabia que estes produtos, em sua maioria já eram importados da China por seus fornecedores locais.

DESENVOLVIMENTO DE FORNECEDORES INTERNACIONAIS

Neste primeiro momento, a DAMA ajudaria no desenvolvimento de fornecedores internacionais. O desenvolvimento de exportadores se dá pela prospecção de empresas, geralmente fabricantes, dentro do ramo do produto procurado, com o intuito de diminuir custos, aumentar a capacidade e qualidade dos suprimentos.

O Protocolo DAMA de importação trabalha com alguns pilares importantes que maximizam a chance de desenvolvimento de fornecedores idôneos e que de preferência, já conheçam as exigências do mercado brasileiro. Seguem os pilares que a DAMA possui no desenvolvimento de fornecedores:

• Busca de fornecedores em diferentes portais de marketplace B2B para verificar se os fornecedores são referência em seus países de atuação e se os mesmos são exportadores conhecidos no mercado.

• Análise das avaliações dos fornecedores prospectados nos marketplaces bem como o ranking de avaliação dos mesmos, de forma a entender os pontos fortes e pontos fracos dos fornecedores.

• Utilização de softwares de estatística e big data com o objetivo de buscar fornecedores que já exportam para o Brasil.

• Utilização dos canais de parceiros da DAMA em diferentes partes do globo, com o intuito de realizar auditorias que podem ser divididas em 3 tipos principais:

- Avaliação inicial de empresas;
- Inspeções de produção;
- Inspeções pré-embarque.

Após a análise inicial do perfil dos exportadores prospectados e da verificação da possibilidade de atendimento das necessidades do cliente, a DAMA formaliza uma solicitação de cotação formal de um possível pedido de importação.

A Alpha Distribuidora de Produtos Industriais Ltda tinha interesse em importar um produto chamado de esmerilhadeira elétrica, produto utilizado no processo de soldagem industrial, bem como no corte ou desbaste de produtos metálicos, tais como tubos de aço.

A DAMA utilizou 2 formas para desenvolver um exportador para este cliente:

01. Realizou pesquisa no marketplace Alibaba, seguindo alguns critérios na avaliação do mesmo:

a. Classificação da empresa no ranking do Alibaba;
b. Verificação se o exportador era Trade Assurance, isto é, se a empresa é auditada pelo Alibaba;
c. Tempo em que a empresa já está listada no Alibaba;
d. Data de fundação da empresa;
e. Verificação se a empresa possui normas de qualidade, tais como ISO9001, ISO14001.
f. Comentários dos usuários no portal sobre a empresa e seus produtos.

02. DAMA faz visitas anuais à Canton Fair, acompanhando seus clientes para que possam conhecer seus fornecedores pessoalmente, bem como conhecer e desenvolver novos parceiros. Em uma das visitas à feira, a DAMA já havia desenvolvido fornecedores de ferramentas industriais, com ótima reputação e que já conheciam o mercado brasileiro. Isto facilitou muito no desenvolvimento deste produto e na homologação de um fornecedor capaz de atender as necessidades da Alpha Distribuidora.

Após desenvolver 3 potenciais exportadores para o produto, a DAMA enviou mensagens aos exportadores com o intuito de solicitar uma cotação.

SOLICITAÇÃO DE COTAÇÃO AO EXPORTADOR

As informações necessárias para solicitar uma cotação de um pedido de importação, irão variar caso a importação seja FCL (carga em contêiner fechado) ou LCL (carga consolidada).

INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS PARA SOLICITAR UMA COTAÇÃO INTERNACIONAL

CARGA FCL	CARGA LCL
Especificações da mercadoria	Especificações da mercadoria
Quantidade a ser importada	Quantidade a ser importada
Unidade da mercadoria	Unidade da mercadoria
Classificação fiscal do produto (NCM)	Classificação fiscal do produto (NCM)
Preço unitário do produto	Preço unitário do produto
Moeda da negociação	Moeda da negociação
Incoterm	Incoterm
Tipo de contêiner (20', 40', 40HC, 40 NOR, etc.)	LCL
Destinação da importação: - industrialização; - comercialização; - uso & consumo ou ativo imobilizado.	Destinação da importação: - industrialização; - comercialização; - uso & consumo ou ativo imobilizado.
Regime contábil do adquirente	Regime contábil do adquirente
	Peso bruto total da carga [kg]
	Volume total da carga [m^3]
Modal de Transporte: - marítimo; - aéreo; - rodoviário.	Modal de Transporte: - marítimo; - aéreo; - rodoviário.

PESO BRUTO E VOLUME TOTAL DA CARGA: estas informações são muito importantes, principalmente nas importações LCL, pois o valor do frete internacional será calculado pelo maior valor na comparação entre peso bruto e volume.

• Nas **cargas marítimas** o comparativo é entre ton x m^3. Por exemplo: uma carga que tenha um peso bruto de 750kg (0,75 ton) e uma cubagem de 1 m^3, o frete internacional será calculado com base a maior unidade (0,75 ton x 1 m^3), neste caso 1 m^3.

• Nas **cargas aéreas** o comparativo é um pouco diferente. Segue um exemplo de como calcular o peso cubado no modal aéreo. Supondo uma carga que pesa 180 kg, e que a carga tenha uma dimensão total de 180cm x 80cm x 60cm.

- Utiliza-se o seguinte índice comparativo: **1 m^3 => 166,6667 kg**
- Calcula-se a cubagem: 1,80m x 0,8m x 0,6m = **0,864 m^3**
- Calcula-se o peso cubado (cubagem x índice) = 0,864m^3 x 166,6667 = **144,00 kg**
- Compara-se o peso bruto com o peso cubado, e o maior valor será o utilizado para o cálculo do frete internacional (180 kg ou 144 kg): **Neste caso, utiliza-se 180 kg para o cálculo do frete internacional aéreo.**

ESPECIFICAÇÃO DA MERCADORIA: quanto maior for o detalhe das especificações da mercadoria a ser importada, melhor será a assertividade na homologação dos exportadores e dos produtos.

QUANTIDADE A SER IMPORTADA: para poder realizar uma estimativa de importação mais realista, é importante pensar no potencial que a empresa poderia importar, caso o preço do produto tenha um custo competitivo. As primeiras importações devem ser vistas como investimento, pois é comum o cliente querer importar quantidades menores para poder minimizar os riscos no início do projeto. Mas é importante entender que, no longo prazo, quando os volumes de importação aumentarem, os custos também diminuirão devido à economia de escala.

UNIDADE DA MERCADORIA: é sempre importante tentar fazer a análise da importação, utilizando a mesma unidade utilizada pelo mercado. Assim, o cliente poderá comparar de forma mais assertiva a compra da importação. Por exemplo, há produtos na indústria têxtil em que o exportador chinês envia sua cotação em kg, mas o mercado brasileiro está acostumado a trabalhar em m^2. É sempre importante converter a unidade para a que o mercado importador trabalha.

CLASSIFICAÇÃO FISCAL DO PRODUTO (NCM): através da classificação fiscal do produto é possível extrair informações muito importantes do processo de importação. Uma delas é a tributação, através do NCM vamos saber quais as alíquotas de impostos incidem no produto **(Imposto de Importação, IPI, PIS, COFINS, ICMS, ICMS ST)**.

Além disso, podemos fazer a análise do tratamento administrativo de importação do produto, isto é, identificar se este produto deve passar pela fiscalização de algum órgão anuente, tais como ANVISA, INMETRO, IBAMA, Polícia Federal, etc.

PREÇO UNITÁRIO DO PRODUTO: o preço ofertado pelo exportador na sua cotação. É sempre importante estar atento à validade da cotação ofertada. O preço do produto ofertado está sempre interligado com o Incoterm (ver abaixo) ofertado na cotação.

MOEDA DA NEGOCIAÇÃO: o exportador ao enviar sua cotação informará sempre a moeda negociada. É importante sempre entender que algumas moedas têm maior liquidez no mercado internacional. Por isso, a moeda mais comum a ser negociada nas importações é o USD. Nas importações realizadas da Europa, o EUR também é bastante utilizado. Entretanto, não é incomum que mesmo exportadores europeus também realizem suas vendas em USD. Por isso, é sempre importante estar atento na moeda da negociação.

INCOTERM: Incoterms, ou Termos Internacionais de Comércio, foram criados pela Câmara de Comércio Internacional em 1936. Os Incoterms são códigos (abreviações) de apenas 3 letras. Esses termos são utilizados nas operações de importação e de exportação para indicar quem é o responsável de cada etapa que compreende a logística internacional. Atualmente, após a atualização dos Incoterms em 2020, há 11 códigos existentes. Veja abaixo quais são eles, e o que cada um indica:

EXW - ***Ex Works*** - **Na Origem (segundo mais utilizado)**

- O exportador possui apenas a responsabilidade de deixar disponível a mercadoria, embalada, na sua empresa.
- O importador fica responsável por toda a operação logística.
- Este Incoterm é utilizado em qualquer modal.

FCA - ***Free Carrier*** - **Livre No Transportador (muito utilizado)**

- O exportador possui a única obrigação de realizar o despacho aduaneiro na origem, podendo ou não, realizar o transporte da mercadoria no país de origem até algum localdesignado por ele mesmo ou pelo importador. A questão do transporte na origem deverá ser acordado entre ambas as partes.
- O importador não precisa fazer o desembaraço aduaneiro, mas talvez tenha que fazer a coleta da carga dependendo da negociação com o exportador.
- Este Incoterm é utilizado em qualquer modal.

FAS - *Free Alongside Ship* - Livre Ao Lado Do Navio (muito raramente utilizado)

• O exportador cumpre com as suas obrigações quando a mercadoria é entregue ao lado do costado do navio, incluindo despacho aduaneiro na origem.
• O importador fica responsável a partir do momento em que deve-se embarcar a carga.
• Este Incoterm é utilizado apenas no modal marítimo.

FOB - *Free on Board* - Livre a Bordo (primeiro mais utilizado)

• O exportador cumpre com todas as suas obrigações quando a mercadoria é embarcada no navio. O despacho na origem é por sua conta.
• O importador deverá ser responsável pelo restante da operação logística a partir que a mercadoria estiver embarcada no navio.
• Este Incoterm é utilizado apenas no modal marítimo.

CPT - *Carriage Paid To* - Transporte Pago até (pouco utilizado)

• O exportador ficará responsável por toda a operação logística até o embarque da mercadoria, e deverá custear o frete internacional.
• O importador deverá se responsabilizar pelo seguro internacional, e quando a mercadoria chegar no local de destino.
• Este Incoterm é utilizado no modal aéreo e rodoviário.

CIP - *Carriage and Insurance Paid To* - Transporte e Seguros Pagos até (pouco utilizado)

• O exportador ficará responsável por toda a operação logística até o embarque da mercadoria, deverá custear o frete internacional e o seguro internacional.
• O importador se responsabilizará com toda a operação a partir do momento que a mercadoria chegar no destino.
• Este Incoterm é utilizado em todos os modais, sendo mais comum no modal aéreo e rodoviário.

CFR - *Cost and Freight* – Custo e Frete (pouco utilizado)

• O exportador ficará responsável por toda a operação logística até o embarque da mercadoria no navio, e deverá custear o frete internacional.
• O importador deverá se responsabilizar pelo seguro internacional, e quando a mercadoria chegar no local de destino.
• Este Incoterm é utilizado apenas no modal marítimo.

CIF - ***Cost, Insurance and Freight*** – **Custo, Seguro e Frete (pouco utilizado)**

- O exportador ficará responsável por toda a operação logística até o embarque da mercadoria, deverá custear o frete internacional e o seguro internacional.
- O importador se responsabilizará com toda a operação a partir do momento que a mercadoria chegar no destino.
- Este Incoterm é utilizado apenas no modal marítimo.

DAP - ***Delivered at Place*** – **Entregue no Local (pouco utilizado)**

- O exportador irá se responsabilizar por todo o processo, exceto com o desembaraço aduaneiro no destino.
- O importador deverá fazer o desembaraço aduaneiro no destino.
- Este Incoterm é utilizado em qualquer modal.

DPU - ***Delivered at Place Unloaded*** – **Entregue no Local Desembarcado (muito raramente utilizado)**

- O exportador irá arcar com todos os cutos, exceto com a descarga da mercadoriano destino.
- O importador irá ficar responsável pela descarga da mercadoria no destino.
- Este Incoterm é utilizado em qualquer modal.

DDP - ***Delivered Duty Paid*** – **Entregue com Direitos Pagos (pouco utilizado)**

- O exportador irá se responsabilizar por todo o processo até a entrega da mercadoria no local designado pelo comprador.
- O importador não fica responsável por nada.
- Esse Incoterm é utilizado em qualquer modal.

TIPOS DE CONTÊINER:

Contêiner é o equipamento mais utilizado para armazenar as cargas dentro dos navios, aviões, trens. O contêiner se tornou um dos equipamentos mais importantes na logística internacional pois ele permite uma maior otimização das cargas, aumentando o volume transportado por viagem e assim, reduzindo o custo do transporte internacional global.

Além de ter que analisar cada Incoterm minuciosamente, a DAMA também precisa decidir qual o melhor contêiner (FCL), se for o caso, para o cliente embarcar. Seguem abaixo alguns dos contêineres mais utilizados na logística internacional são:

01. **CONTÊINER DRY:** utilizado para transportar cargas secas em geral.
Os principais contêineres dry utilizados no mercado são:

CONTÊINER DRY DE 20 PÉS (20FT):
- Tara (peso do contêiner): 2.230 kg
- Carga máxima: 28.250 kg
- Medidas Internas: C: 5.900mm x L: 2.350mm x A: 2.393mm
- Abertura da porta (largura): 2.340mm
- Abertura da porta (altura): 2.280mm
- Capacidade cúbica: 33,2 m^3

CONTÊINER DRY DE 40 PÉS (40FT):
- Tara (peso do contêiner): 3.720 kg
- Carga máxima: 28.750 kg
- Medidas Internas: C: 12.032mm x L: 2.350mm x A: 2.393mm
- Abertura da porta (largura): 2.340mm
- Abertura da porta (altura): 2.280mm
- Capacidade cúbica: 67,7 m^3

CONTÊINER DRY DE 40 PÉS - HIGH CUBE (40HC):
- Semelhante ao 40FT, mas com altura extra para acomodar cargas mais volumosas.
- Tara (peso do contêiner): 3.900 kg
- Carga máxima: 28.600 kg
- Medidas Internas: C: 12.032mm x L: 2.350mm x A: 2.698mm
- Abertura da porta (largura): 2.340mm
- Abertura da porta (altura): 2.585mm
- Capacidade cúbica: 76,0 m^3

CONTÊINER OPEN TOP (20' OPEN TOP E 40'OPEN TOP):
- Este contêiner tem uma cobertura removível ou basculante, proporcionando uma abertura total na parte superior e coberto por uma lona tarpaulin (lona resistente). Isso facilita o carregamento de mercadorias que não podem ser inseridas pelo porta padrão.
- Esses contêineres possuem as mesmas dimensões que um contêiner DRY.
- Não há limite exato de altura, pois cada operação deverá ser analisada exclusivamente.

CONTÊINER PLATAFORMA – FLAT RACK DE 20 PÉS:
- Utilizado para cargas de grandes dimensões e com peso extra.
- Concentração da carga: Sob análise.
- Acesso lateral: 11.684mm
- Tara (peso do contêiner): 5.000 kg
- Carga máxima: 31.260 kg
- Medidas Internas: C: 6.060mm x L: 6.038mm x A: 11.984mm
- Capacidade cúbica: Sob análise.

02. CONTÊINER REFRIGERADO: destinado ao transporte de carga que requer temperaturas constantes abaixo de zero ou temperaturas controladas.

CONTÊINER REEFER DE 20 PÉS (REEFER 20FT):
- Tara (peso do contêiner): 2.920 kg
- Carga máxima: 27.400 kg
- Medidas Internas: C: 5.444mm x L: 2.294mm x A: 2.276mm
- Abertura da porta (largura): 2.290mm
- Abertura da porta (altura): 2.261mm
- Capacidade cúbica: 28,4 m^3

CONTÊINER REEFER DE 40 PÉS (REEFER 40FT):
- Tara (peso do contêiner): 4.800 kg
- Carga máxima: 27.700 kg
- Medidas Internas: C: 11.561mm x L: 2.268mm x A: 2.205mm
- Abertura da porta (largura): 2.280mm
- Abertura da porta (altura): 2.205mm
- Capacidade cúbica: 59,3 m^3

CONTÊINER REEFER DE 40 PÉS – HIGH CUBE (REEFER 40HC):
- Tara (peso do contêiner): 4.265 kg
- Carga máxima: 27.700 kg
- Medidas Internas: C: 11.561mm x L: 2.268mm x A: 2.249mm
- Abertura da porta (largura): 2.280mm
- Abertura da porta (altura): 2.200mm
- Capacidade cúbica: 76,4 m^3

03. CONTÊINER ISO TANQUE: um recipiente projetado especificamente para o transporte de líquidos e gases a granel. O cilindro é fabricado principalmente em aço inox 316L, dentro de uma estrutura padrão de um contêiner dry.

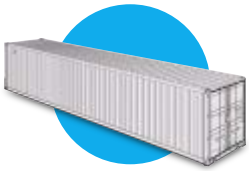
CONTÊINER ISO TANQUE DE 20 PÉS:
- Cilindro dentro de uma estrutura padrão de um contêiner de 20 pés.
- Tara (peso do contêiner): 3.750 kg
- Carga máxima: 32.250 kg
- Medidas Internas: C: 6.096mm x L: 2.438mm x A: 2.621mm
- Pressão máxima de trabalho: 4 bar
- Temperatura máxima da carga: +130C
- Faixa de temperatura ambiente: -40C até +65C
- Capacidade média: 21.000L – 26.000L

TIPOS DE CONTAINER

CONTAINERS MARÍTIMOS

DRY CONTAINER / STANDARD 20

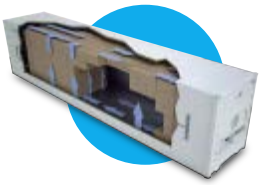
DRY CONTAINER / STANDARD 20
CLA: 5,910 x 2,340 x 2,388
Capacidade: 21,6 ton x 33,2m³



DRY CONTAINER / STANDARD 40
CLA: 12,022 x 2,352 x 2,395
Capacidade: 26,5 ton x 67,7m³

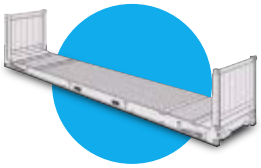
REEFER / REFRIGERADO

REFRIGERATED - REEFER 20
CLA: 5,498 x 2,270 x 2,267
Capacidade: 25,4 ton x 28,3m³



REFRIGERATED - REEFER 40
CLA: 11,151 x 2,438 x 2,591
Capacidade: 26,0 ton x 55,0m³

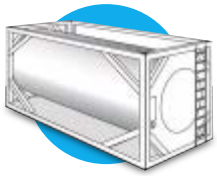
FLAT RACK



FLAT RACK 20
CLA: 5,798 x 2.408 x 2,336
Capacidade: 21,6 ton x 33,2m³

FLAT RACK 40
CLA: 12,092 x 2,404 x 2,002
Capacidade: 26,5 ton x 67,7m³

TANK



TANK 20
Capacidade:
19 ton x 16 a 23 mil litros

OPEN TOP

OPEN TOP 20
CLA: 5,900 x 2,352 x 2,395
Capacidade: 21,6 ton x 32,6m³

OPEN TOP 40
CLA: 12,020 x 2,350 x 2,342
Capacidade: 26,5 ton x 67,7m³

HIGH CLUB

HIGH CUBE 20
CLA: 5,910 x 2,352 x 2,395
Capacidade: 21,78 ton x 33,2m³

HIGH CUBE 40
CLA: 12,022 x 2,352 x 2,696
Capacidade: 26,3 ton x 76,2m³

CONTAINERS AÉREOS

LD3
CLA: 1,520 x 2,000 x 1,620
Capacidade: 1,578 kg

LD4
CLA: 1,520 x 2,430 x 1,620
Capacidade: 2,449 kg

RAP t2 (refrigerado)
CLA: 3,710 x 2,230 x 1,620
Capacidade: 6,033 kg

CLA (Comprimento x Largura x Altura em mm)

OUTROS DETALHES QUE ESTUDAMOS DE FORMA GRATUITA ANTES DE IMPORTAR

DESTINAÇÃO DA MERCADORIA: a destinação da mercadoria é uma informação importante ao realizar uma estimativa de custos de importação, pois os impostos, principalmente o ICMS poderão variar dependendo da destinação. A destinação da mercadoria também poderá definir se o produto terá ou não substituição tributária no cálculo do ICMS.

REGIME CONTÁBIL DO ADQUIRENTE DA MERCADORIA: o regime contábil do importador e do adquirente também terá impacto na estimativa de custos de importação, principalmente nas alíquotas do ICMS, no crédito dos impostos da importação e nos impostos da saída subsequente à importação. É importante que o cliente nos informe a destinação da mercadoria e o regime contábil do adquirente para que possamos deixar tudo de acordo com a legislação contábil nacional.

MODAL DE TRANSPORTE (MARÍTIMO, AÉREO, RODOVIÁRIO, FERROVIÁRIO):
A DAMA também sabe analisar o melhor tipo de transporte para a carga do cliente, que se faz muito necessário para reduzir custos, riscos e ter maior eficiência.

A escolha do modal de transporte normalmente irá ser baseado em 2 variáveis principais: custo ou tempo de trânsito. Estima-se que a modalidade marítima é responsável por movimentar 90% das cargas no mundo o restante está distribuído entre as demais modalidades.
Segue abaixo os modais mais utilizados pelos importadores no Brasil e suas características principais:

Marítimo

Utiliza-se a modalidade marítima para a maioria das cargas vindas de outros continentes.

Rodoviário

Essa modalidade é contratada para trajetos de um percurso mais perto, no Brasil é bastante utilizado para cargas que vem da Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile e Bolívia.

Aéreo

Esse modal é geralmente utilizado para carga mais urgentes, ou para cargas leves com alto valor agregado (exemplo joias, produtos eletrônicos de alto valor agregado, etc.), visto que dentro dos modais apresentados, é o frete mais custoso. Nas cargas leves e de alto valor agregado, não é incomum que o frete aéreo tenha o custo total logístico mais competitivo dentre os 3 modais.

Após coletar todas as informações sobre o produto e sobre a empresa que realizará a importação, a DAMA envia a solicitação de cotação ao exportador. Após receber a cotação, e analisar toda a operação logística, é possível realizar a estimativa de custos de importação, para que o cliente tenha o custo final da importação com todas as despesas desde a produção do produto até a entrega do mesmo nacionalizado em sua empresa.

TRATAMENTO ADMINISTRATIVO DE IMPORTAÇÃO

No método DAMA de importação, antes de realizar a estimativa de importação, realizamos o tratamento administrativo da importação. Esta análise permite identificar se a importação do produto possui algum tipo de defesa comercial imposta pelo governo brasileiro a produtos estrangeiros tais como direitos de antidumping, ou cotas de importação. O tratamento administrativo também determina se o produto a ser importado necessita de algum tipo de aprovação ou certificação de algum órgão anuente. Os órgãos anuentes são instituições que têm como objetivo fiscalizar as operações de mercado e garantir a segurança do consumidor na aquisição de produtos. Os principais órgãos anuentes na importação são:

Anvisa: fiscaliza produtos relacionados a saúde.

Anatel: fiscaliza alguns produtos relacionados ao setor de telecomunicações.

Ibama: fiscaliza produtos relacionados ao meio ambiente, ou derivados de produtos vegetais ou animais.

Inmetro: fiscaliza produtos que podem colocar em risco a vida do consumidor.

Polícia Federal: fiscaliza matérias primas químicas que são utilizadas na indústria, mas que também podem ser utilizados na produção de entorpecentes, armas de fogo, etc..

Exército: fiscaliza alguns tipos de armas, explosivos, etc..

Mapa: fiscaliza produtos relacionados à alimentos e bebidas. Na importação, o MAPA é responsável por fiscalizar toda a carga que é paletizada, para garantir que insetos não venham junto com as madeiras das quais os pallets são fabricados.

DECEX: fiscaliza alguns produtos que necessitam de licenças pré-embarque.

Após realizar o tratamento administrativo, e verificarmos algum possível complicador para o processo de importação, a DAMA realiza uma reunião com o cliente para explicar os custos e as burocracias envolvidas em caso de necessidade de anuência de algum órgão fiscalizador. Assim, é possível traçar estratégias e verificar se o cliente quer ou não dar seguimento no processo de importação.

TIPOS DE IMPORTAÇÃO

Quando uma empresa vai iniciar um processo de importação, a operação poderá ser enquadrada de duas formas:

IMPORTAÇÃO SIMPLIFICADA:

Refere-se a um método simplificado de importação de mercadorias que implica em procedimentos reduzidos quando comparado aos métodos convencionais. Geralmente, é adotado para facilitar as transações comerciais internacionais, especialmente no caso de pequenos envios de baixo valor. As principais características da importação simplificada são:

- Não requer habilitação no radar do Siscomex;
- Aplica-se exclusivamente à modalidade de frete aéreo;
- É destinada a mercadorias de baixo valor, com um limite máximo de US$3 mil para pessoas físicas, sem indícios comerciais. A soma do valor da mercadoria e do frete não deve ultrapassar esse limite, a fim de evitar a conversão do processo para importação formal.

IMPORTAÇÃO FORMAL:

Refere-se a um processo mais abrangente e complexo de importação de mercadorias, em contraste com a Importação Simplificada. Envolve procedimentos mais detalhados e exige o cumprimento de uma série de requisitos específicos estabelecidos pelas autoridades aduaneiras. As principais características da importação formal são:

- Exige habilitação no **Radar** do Siscomex, o que implica em uma maior formalidade no processo.
- Pode ser realizada por diferentes modalidades de frete, não se restringindo apenas ao transporte aéreo.
- Não há limites estritos de valor para as mercadorias, e o processo é aplicável a importações de diversos portes e categorias.
- Envolve o preenchimento de documentação mais extensa e pode demandar a apresentação de documentos adicionais, dependendo da natureza das mercadorias e das regulamentações vigentes.
- É geralmente adotada para importações de maior escala e para produtos com valor mais significativo.

MODELOS DE IMPORTAÇÃO

Ao optar pelo prosseguimento do processo, a DAMA realiza a análise do modelo de importação mais apropriado ao cliente. Há três tipos de importação na qual são previstas no Regulamento Aduaneiro (DECRETO Nº 6.759, DE 5 DE FEVEREIRO DE 2009):

01. IMPORTAÇÃO DIRETA (OU IMPORTAÇÃO POR CONTA PRÓPRIA):
Nesta modalidade a empresa realiza todo o processo de importação sozinha, sem que haja intermediários na operação. Mesmo assim, é previsto a contratação de outros serviços na qual a operação ainda é considerada por conta própria, sendo elas: agente internacional, despacho aduaneiro, agente de carga, câmbio, entre outros...

02. IMPORTAÇÃO POR CONTA E ORDEM DE TERCEIROS (IN RFB Nº 1861, 27 de dezembro de 2018):

Neste tipo de operação, a empresa jurídica, sendo denominada Trading Company ou Comercial Importadora, é contratada para promover, no nome do contratante, todo o processo de importação. Esse tipo de modalidade é considerada importação indireta.

Esse tipo de importação é diferenciada por dois participantes, sendo o "importador" a empresa contratada para realizar a importação, e o "adquirente", a empresa contratante na qual é a real compradora da mercadoria. A empresa importadora realizada todo o processo de importação pela empresa adquirente, que no final da importação, é feito um "encontro de contas" para verificar se ficou um saldo a favor da empresa adquirente ou da importadora. Esse tipo de operação não é considerada uma revenda, ou seja, não há incidência de bitributação, é apenas um repasse da mercadoria que é previsto na IN. Além disso, a empresa importadora pode repassar benefícios fiscais que possui para a empresa adquirente no ato do desembaraço aduaneiro.

Esse tipo de modalidade é utilizado principalmente para operações de importação onde a empresa importadora, o local de desembaraço e a empresa adquirente, se encontram no mesmo estado. Neste tipo de operação, apenas o RADAR do adquirente é contabilizado.

03. IMPORTAÇÃO POR ENCOMENDA (IN RFB Nº 1861, 27 de dezembro):

Este tipo de operação é basicamente igual à operação de importação por conta e ordem de terceiros. A única diferença, é que esta modalidade se configura como uma "revenda", havendo a bitributação de impostos. Este caso é mais utilizado quando o adquirente, ou local de desembaraço, se encontram em um estado diferente da empresa importadora. Nesse tipo de operação, o RADAR de ambas as empresas são contabilizados.

Para escolher o modelo de importação mais interessante para o cliente, são levados em conta os tipos de produtos a serem importados, o regime contábil do cliente, a destinação da importação, quais estados o cliente pretende revender a mercadoria importada, a análise tributária, tanto nos impostos federais como o PIS e COFINS, quando nos impostos estaduais, como o ICMS, dentre outras variáveis.

ESTIMATIVA DE CUSTOS DE IMPORTAÇÃO

Após obter todas as informações mencionadas neste e-book até o momento e escolher o modelo de importação mais adequado ao processo de importação específico do cliente, a DAMA inicia, de forma gratuita, o processo de desenvolvimento da estimativa de importação. Durante este processo, são realizadas as seguintes etapas:

01. **CALCULAR OS VALORES PAGOS AO IMPORTADOR E ANÁLISE DE FLUXO DE CAIXA:**
Dependendo das condições ofertadas na cotação, a Dama realiza uma previsão do fluxo de caixa necessário para realizar o pagamento ao exportador e as datas estimadas.

02. **SOLICITAR 3 COTAÇÕES DE FRETE INTERNACIONAL AOS AGENTES DE CARGA INTERNACIONAL:**
Após receber as cotações de frete internacional, a Dama faz um comparativo dos custos totais orçados pelos agentes de carga e seleciona a melhor opção para realizar a estimativa.

03. **CALCULAR O VALOR DO SEGURO INTERNACIONAL DA CARGA:**
A Dama realiza o cálculo do seguro internacional da carga, com base no valor estimado da operação.

04. **CALCULAR OS IMPOSTOS FEDERAIS:**
Após o cálculo do valor do produto, do frete internacional e do seguro internacional, é possível realizar o cálculo do valor aduaneiro, que é a base de cálculo dos impostos federais.

05. **ESTIMAR DESPESAS PORTUÁRIAS (MODAL MARÍTIMO), AEROPORTUÁRIAS (AÉREO) E RECINTO ALFANDEGADO EM FRONTEIRA (RODOVIÁRIO):**
Estas despesas logísticas ocorrem com a chegada da carga no recinto alfandegado e correspondem às despesas de movimentação de carga, armazenagem, dentre outras despesas que ocorrem nestes recintos.

06. **CALCULAR AS DESPESAS DE DESPACHO ADUANEIRO E ASSESSORIA DE IMPORTAÇÃO:**
Nesta etapa são calculadas as despesas para a nacionalização da carga e os serviços de assessoria em importação cobrados pelas empresas especializadas em comércio exterior para auxiliar na gestão global do processo de importação.

07. **CALCULAR O ICMS E ICMS ST SE HOUVER:**
No tratamento administrativo de importação realizado pela Dama, juntamente com o estudo da destinação da carga e do regime contábil do cliente, é possível identificar qual a alíquota do ICMS estadual, bem como se a mercadoria possui ou não incidência de substituição tributária.

08. **CÁLCULO DO BENEFÍCIO FISCAL DO ICMS:**
Com o estudo da destinação da carga e do regime contábil do cliente, é possível calcular o desconto de ICMS, obtido através do benefício fiscal que a Dama possui, possibilitando a redução de ICMS nas operações para seus clientes.

09. **CALCULAR O DESEMBOLSO DA IMPORTAÇÃO:**
Realizando a soma de todas as despesas e reduzindo os descontos, é possível calcular o desembolso total da importação e da mesma forma ratear estas despesas entre os produtos importados, encontrando assim o desembolso unitário por produto.

10. **CALCULAR OS CRÉDITOS DE IMPOSTOS CONFORME O REGIME CONTÁBIL DO CLIENTE:**
Dependendo do regime contábil do cliente, esse tem direito ao crédito de impostos que podem ser abatidos do custo no cálculo do custo de aquisição contábil.

11. **CALCULAR O CUSTO DA IMPORTAÇÃO COM O CRÉDITO DOS IMPOSTOS:**
Ao calcular o desembolso total da importação menos o crédito dos impostos obtidos pelo cliente, chega-se ao cálculo do custo de aquisição contábil da importação, e ao ratear o custo entre os produtos, obtém-se também o custo unitário de cada produto importado, concluindo-se assim a estimativa de custo de importação.

12. **APRESENTAÇÃO DA ESTIMATIVA DE CUSTO DE IMPORTAÇÃO AO CLIENTE.**

ANÁLISE DE VIABILIDADE DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Após a apresentação da estimativa de custo de importação ao cliente, a Dama auxilia o mesmo a realizar a análise de viabilidade do processo de importação. Nesta etapa, os custos da importação são comparados aos custos dos produtos similares, tanto nacionais ou também importados. O objetivo desta etapa é verificar se o exportador é competitivo.

É sempre importante entender que o processo de desenvolvimento de uma relação comercial com um fornecedor internacional, da mesma forma que um fornecedor nacional, é construído com o tempo. A frequência de compra, o entendimento mútuo de que uma parceria necessita ser ganha-ganha e a transparência irão refletir na redução dos preços ofertados a médio e longo prazo. Por isso, é importante entender que neste processo de desenvolvimento de fornecedores, há um tempo de amadurecimento e de investimento de ambas as partes.

GESTÃO DE AMOSTRAS

Uma vez que a análise de viabilidade econômica tenha se mostrado favorável, é natural que o cliente queira certificar-se de que o produto tenha a qualidade desejada. Então, é comum no processo de desenvolvimento que o mesmo queira solicitar amostras para que seja realizada uma análise física e de teste do produto.

Esta etapa é crucial antes de fechar o pedido junto ao exportador, pois só solicitando amostras você poderá analisar, comparar e até validar se o produto é de fato aquele que você precisa, ou solicitar os ajustes necessários no produto para que atenda as exigências da empresa.

As amostras normalmente são enviadas através de empresas de Courier, como por exemplo, FedEx, DHL, UPS, etc. utilizando o modelo de importação simplificada. Há empresas que também utilizam os serviços EMS, uma parceria entre Correios de diversos países, onde a amostra é enviada pelo Correio do país de origem e depois é transferido ao Correio brasileiro que faz a entrega final ao cliente nacional.

É importante ressaltar que as amostras normalmente são tributadas. Via de regra os custos dos impostos na importação simplificada ficarão próximos de 100% do valor do produto mais o valor do frete internacional.

Há outras formas de conseguir comprovar a qualidade do produto sem a necessidade do envio de amostras. É possível a realização de um tour virtual para conhecer o processo fabril ou ver produtos ao vivo na produção, a documentação com fotos e vídeos também auxilia muita a verificar o funcionamento do produto e identificar possíveis defeitos. Cada projeto deve ser analisado minuciosamente, pois cada produto possui suas características específicas.

Após a aprovação econômica e de qualidade do produto, o cliente estará pronto para avançar para a formalização do pedido de importação. Entretanto, antes de iniciar o processo de importação é importante realizar o estudo da habilitação do Radar, para deixar a empresa já habilitada a importar perante o Siscomex da Receita Federal.

RADAR NO SISCOMEX

Toda empresa que queira manter atividades comerciais internacionais, seja ela Exportação ou Importação, precisa licenciar-se junto à esta ferramenta do Governo Federal.

O Radar é definido de acordo com a própria Receita Federal como Sistema Ambiente de Registro e Rastreamento de Atuação dos Intervenientes Aduaneiros, seu principal objetivo é fornecer dados contábeis, fiscais e aduaneiros.

Siscomex

Receita Federal

Através do Radar, a Receita Federal garante um banco de dados completo sobre os inúmeros agentes envolvidos em atividades de comércio exterior no país, isso permite a criação e o estabelecimento de perfis de risco, a fiscalização dos negócios e a identificação de padrões comportamentais que auxiliam no controle e combate de fraudes.

Atualmente, existem três tipos de habilitação, sendo elas:

Limitada até USD 50MIL

Limitada até USD 150MIL

ILIMITADA

Os limites são renovados a cada 6 meses após o registro da DI, proporcionalmente ao valor do produto mais o frete internacional daquela DI.

A habilitação limitada até USD 50MIL é a mais simples de conseguir. É comum que empresas que estejam iniciando suas importações habilitem o Radar nesta modalidade.

Para as empresas que necessitem de um limite maior de importação, é necessário a realização de uma revisão de estimativa de Radar. Este processo já é um processo mais complexo e demanda uma juntada de uma série de documentos contábeis e financeiros e a empresa deverá comprovar uma quantidade de recurso financeiro, e os valores dependerão da modalidade de Radar na qual a empresa está interessada em migrar. A revisão é toda realizada através de processo digital perante a Receita Federal do Brasil.

Nos casos em que a empresa já necessite realizar uma importação onde o valor dos produtos mais o frete internacional ultrapasse os USD 50MIL, a empresa obrigatoriamente necessitará habilitar o Radar que comporte o valor da operação.

FORMALIZAÇÃO DO PEDIDO DE IMPORTAÇÃO

Se após as análises de viabilidade econômica, tratamento administrativo e Radar, a empresa quiser dar sequência no processo, ela deve formalizar um pedido de importação ao exportador. Após o pedido, o exportador enviará uma ***Proforma Invoice*** formalizando o acordo comercial entre as partes. Este documento deve refletir exatamente o que foi negociado na cotação. As principais informações que devem conter na Proforma Invoice são:

- nome e endereço, completos, do exportador;
- nome, endereço, completos, e CNPJ do importador;
- nome, endereço, completos, e CNPJ do adquirente;

- especificação das mercadorias em português ou em idioma oficial do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, ou, se em outro idioma, acompanhada de tradução em língua portuguesa, a critério da autoridade aduaneira, contendo as denominações próprias e comerciais, com a indicação dos elementos indispensáveis a sua perfeita identificação. Os idiomas oficiais do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio são o inglês, o francês e o espanhol;

- marca, numeração e, se houver, número de referência dos volumes;
- quantidade e espécie dos volumes;
- peso bruto dos volumes, entendendo-se, como tal, o da mercadoria com todos os seus recipientes, embalagens e demais envoltórios;
- peso líquido, assim considerado o da mercadoria livre de todo e qualquer envoltório;

- país de origem, como tal entendido aquele onde houver sido produzida a mercadoria ou onde tiver ocorrido a última transformação substancial;
- país de aquisição, assim considerado aquele do qual a mercadoria foi adquirida para ser exportada para o Brasil, independentemente do país de origem da mercadoria ou de seus insumos;
- país de procedência, assim considerado aquele onde se encontrava a mercadoria no momento de sua aquisição;

- preço unitário e total de cada espécie de mercadoria e, se houver, o montante e a natureza das reduções e dos descontos concedidos ao importador;
- frete e demais despesas relativas às mercadorias especificadas na fatura;
- condições e moeda de pagamento;
- dados bancários do exportador para pagamento;
- termo da condição de venda (INCOTERM).

É comum que o exportador solicite a assinatura do importador para confirmar o aceite da Proforma Invoice.

PAGAMENTOS INTERNACIONAIS AO EXPORTADOR

Nos processos de importação são comuns os pagamentos antecipados ao exportador. Nas importações vindas da Ásia, as condições de pagamento mais comuns são:

30% ANTECIPADO E 70% ANTES DO EMBARQUE:
o importador dá um sinal de 30% antecipado para que o exportador inicie a produção. O saldo é realizado quando a mercadoria termina a produção, antes do embarque.

30% ANTECIPADO E 70% CONTRA O BL:
o importador dá um sinal de 30% antecipado para que o exportador inicie a produção. O saldo é realizado quando a mercadoria embarca no navio e o armador emite o conhecimento de embarque (Bill of Lading - BL).

50% ANTECIPADO E 50% ANTES DO EMBARQUE:
o importador dá um sinal de 50% antecipado para que o exportador inicie a produção. O saldo é realizado quando a mercadoria termina a produção, antes do embarque.

As condições de pagamento internacional são acordadas entre as partes. É possível negociar prazo de pagamento, mas como em qualquer relacionamento comercial, isto depende da confiança entre as partes, que acaba ocorrendo após o amadurecimento da parceria no longo prazo.

Os fechamentos de câmbio obrigatoriamente precisam ser realizados por órgãos regularizados pelo Banco Central do Brasil. Dentre as principais instituições financeiras homologadas estão os bancos, cooperativas, corretoras de câmbio e bancos de câmbio.

Vendo a necessidade de ter parceiros de qualidade, a DAMA desenvolveu algumas parcerias com instituições financeiras com o objetivo de buscar negociações de taxas cambiais competitivas aos seus clientes.

A OPERAÇÃO DE PAGAMENTO INTERNACIONAL FUNCIONA DA SEGUINTE FORMA:

01. Ao abrir a mesa de câmbio, o importador liga para o banco solicitando uma cotação de câmbio.

02. O banco oferece a taxa cambial daquele minuto da cotação. As taxas cambiais variam minuto a minuto durante o período de operação da mesa.

03. Neste momento, o cliente deve decidir se ele quer fechar ou não o câmbio. Se optar pelo fechamento a taxa de câmbio é travada. Se o cliente não fechar, terá que ligar novamente mais tarde solicitando nova cotação.

04. Ao travar a taxa cambial, esta será a taxa utilizada para realizar a operação. Após este momento, o cliente deverá realizado o depósito em reais do valor a ser pago em moeda estrangeira, convertido pela taxa cambial travada junto a mesa de câmbio. Por exemplo: Se o importador precisa pagar USD 30.000,00 e a taxa travada foi de 5,00, ele deverá realizar a transferência de R$ 150.000,00 ao banco, mais as tarifas bancárias acordadas com a instituição financeira.

05. Após fechar o câmbio, a empresa deve enviar os documentos ao banco que amparem a transação realizada. Os documentos enviados ocorrem da seguinte forma:

a. Pagamento realizado antes do embarque internacional: enviar somente a Proforma Invoice ou Commercial Invoice;
b. Pagamento realizado após o embarque internacional, mas antes da chegada ao Brasil: Commercial Invoice e Conhecimento de Embarque (BL ou AWB ou CRT);
c. Pagamento realizado após a chegada ao Brasil: Commercial Invoice e Conhecimento de Embarque (BL ou AWB ou CRT) e DI (Declaração de Importação).

06. Após o recebimento dos documentos, o banco irá confeccionar o contrato de câmbio de internacional.

07. Após a remissão do pagamento e da chegada do recurso no banco de destino, o banco apresenta a mensagem SWIFT, que seria o correspondente ao comprovante de pagamento internacional.

PRODUÇÃO DO PRODUTO PELO EXPORTADOR

Uma vez confirmada a Proforma Invoice e realizado, quando necessário, o pagamento antecipado, o exportador dá início à produção, e deve informar a data prevista de término da produção para registro do importador.

A Dama irá monitorar os prazos de produção e manterá contato contínuo com o exportador verificando se a produção está ocorrendo conforme esperado pelo cliente, com o intuito de antever eventuais problemas de produção e buscando possíveis soluções para os mesmos.

Alguns clientes, principalmente nas primeiras operações, solicitam uma análise um pouco mais detalhada sobre o exportador e sobre a produção do pedido realizado. A Dama possui parceiros em diferentes países onde é possível realizar auditorias e inspeções dos exportadores e dos produtos, visando minimizar o risco nas operações.

AUDITORIAS E INSPEÇÕES

No período que antecede o pedido de compra até o final da produção podem ser realizadas algumas atividades que visam minimizar o risco da operação, tanto no sentido de evitar possíveis fraudes, quanto para garantir que a qualidade do produto produzido atenda às exigências do importador.

A Dama possui parcerias com empresas de auditoria e inspeção na realização destas atividades, colocando este serviço a disposição de seus clientes. Os principais tipos de auditoria e inspeção realizados normalmente são:

AUDITORIA DO EXPORTADOR:

- Análise documental do exportador: certificado de licença de operação, capital social, número de colaboradores;
- Verificação das normas ISO ou outras normas de qualidade adotadas pelo exportador;
- Visita à fábrica onde o produto será produzido para verificar se o exportador está localizado no endereço da empresa, verificar se o exportador é produtor da mercadoria solicitada, verificar o estado do parque fabril, etc.

INSPEÇÃO DA PRODUÇÃO:

- Visita à fábrica para verificação da qualidade durante a produção;
- Comparação dos parâmetros reais do produto durante a produção com os critérios de qualidade especificados pelo cliente;
- Inspeção visual e dimensional do produto;
- Análise de acabamento e de falhas no produto;
- Normalmente a inspeção é realizada por amostragem, retirando aleatoriamente alguns produtos para inspeção.

INSPEÇÃO PRÉ-EMBARQUE:

- Visita à fábrica para verificação da qualidade após o término da produção e antes do embarque;
- Comparação dos parâmetros reais do produto após a produção com os critérios de qualidade especificados pelo cliente;
- Inspeção visual e dimensional do produto;
- Análise de acabamento e de falhas no produto.
- Normalmente a inspeção é realizada por amostragem, retirando aleatoriamente alguns produtos para inspeção.

Após a realização das inspeções e aprovação do cliente, a carga está liberada para ser embarcada, e a Dama inicia o processo das solicitações de cotação da logística internacional junto aos agentes de carga.

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Durante o processo produtivo, o exportador informa a data estimada de prontidão de carga. Quando esta data se aproxima, a DAMA inicia o processo de cotação da logística internacional junto aos agentes de carga.

A Dama trabalha com poucos agentes de carga homologados e que são parceiros da empresa há mais de 10 anos. O objetivo é buscar reduzir os custos operacionais devido a parceria de longo prazo, bem como obter total transparência sobre as operações realizadas, com o objetivo de ao identificar um problema, repassar as informações ao cliente para que se possam tomar soluções alternativas.

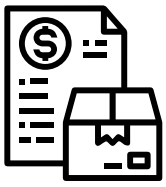
A logística internacional é muito dinâmica e os preços variam durante as épocas do ano. Por exemplo, antes ou depois de feriados chineses, normalmente há uma variação nos preços de frete devido a oferta versus demanda. Por isso, a Dama faz cotações com os agentes de carga parceiros em todos os processos realizados, com o intuito de obter a melhor condição logística em cada embarque. A decisão sobre a escolha das rotas é sempre compartilhada e decidida em conjunto com o cliente.

Além disso, Protocolo DAMA de Importação tem como premissa a transparência e a sinceridade acima de tudo. Logo, quando os problemas acontecem, a política da empresa determina a comunicação aberta sobre o problema e as análises das possíveis soluções. Quanto antes o cliente está informado sobre o problema, mais ferramentas e mais tempo ele terá para buscar soluções alternativas.

FOLLOW-UP DE PROCESSO

A Dama busca monitorar todo o processo de importação, desde a negociação de um potencial pedido até a chegada no cliente final. A empresa rastreia a carga e informa o cliente semanalmente sobre o status atualizado de seu pedido de informação. Este follow-up é enviado por e-mail ou whatsApp.

Assim, o cliente consegue se prevenir em cada etapa do processo, e ao conhecer a data estimada de chegada, ele pode planejar a sua produção, planejar seus estoques e os novos pedidos de reposição.



NUMERÁRIO PARA DESPACHO ADUANEIRO

Alguns dias antes da chegada do produto no porto, aeroporto ou fronteira, a Dama realiza o cálculo da solicitação de numerário da importação, isto é, os valores que serão necessários para pagamentos das despesas de nacionalização da carga, sendo eles os impostos federias, despesas com a logística internacional, despesas no recinto alfandegado, despacho aduaneiro, impostos estaduais, etc.).

Através desta solicitação, o cliente poderá provisionar os recursos junto ao seu departamento financeiro com antecedência, tendo em vista que quando o produto chega no porto, aeroporto e fronteiras, começam a ocorrer despesas de armazenagem, e que quanto maior for o tempo de permanência no recinto alfandegado, maiores serão estas despesas.

Portanto, a Dama sempre sugere ao cliente que quando o produto dê presença de carga, isto é, esteja liberado para o registro da Declaração de Importação, os recursos já estejam provisionados para que o desembaraço aduaneiro ocorra com a maior agilidade possível.

O numerário serve para que o pagamento de todas as despesas possa ser concentrado em uma única empresa, facilitando ao nosso cliente final, pois, a Dama recebe o valor total e efetua os pagamentos aos envolvidos no processo, e por fim, o cliente recebe os comprovantes de pagamento de cada serviço executado ao longo da Importação.

DESEMBARAÇO ADUANEIRO

O desembaraço aduaneiro ou nacionalização da carga é o registro/nacionalização da importação, liberando o importador a comercializá-la, industrializá-la ou utilizá-la para seu uso próprio. A nacionalização é um dos passos mais importantes da importação, pois nela você estará declarando às autoridades e órgãos fiscalizadores brasileiros sobre a mercadoria importada e efetua os pagamentos dos impostos. O despachante aduaneiro é responsável pelo registro de nacionalização.

O desembaraço aduaneiro inicia após a chegada no porto, aeroporto ou fronteira. Quando o navio, aeronave ou caminhão chega, as cargas são lançadas no sistema e após esta etapa, é dada a presença de carga. Então, as cargas estão aptas a serem nacionalizadas e o despachante aduaneiro consegue realizar o registro da Declaração de Importação (DI). Este é um documento fundamental no processo de importação no Brasil. Ela é apresentada pelo importador à Receita Federal e contém informações detalhadas sobre as mercadorias importadas. A DI inclui dados como a descrição das mercadorias, quantidade, valor aduaneiro, classificação fiscal, origem, entre outros. A apresentação da DI é necessária para que as autoridades aduaneiras liberem a mercadoria e realizem os devidos controles alfandegários.

Após o registro da DI, ocorre a parametrização da carga, que é o momento na qual o Sistema Único de Comércio Exterior (Siscomex) seleciona as Declarações de Importação (DI), após ocorrer ou não a análise fiscal, para um dos seguintes canais de conferência aduaneira (art. 21 da IN SRF nº 680/2006):

CANAL VERDE

o sistema registra o desembaraço automático da mercadoria, dispensados o exame documental e a verificação física da mercadoria.

CANAL AMARELO

realizado o exame documental e, não sendo constatada irregularidade, efetuado o desembaraço aduaneiro, dispensada a verificação física da mercadoria.

CANAL VERMELHO

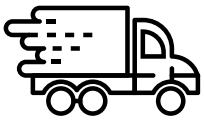
a mercadoria somente é desembaraçada após a realização do exame documental e da verificação física da mercadoria.

CANAL CINZA

realizado o exame documental, a verificação física da mercadoria e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para verificar indícios de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria. É importante ressaltar o fiscal da Receita Federal do Brasil poderá alterar a parametrização a qualquer momento durante o registro da DI, mesmo que uma análise inicial já tenha ocorrido.

Quando o canal parametrizado for diferente do verde, o fiscal, ao realizar sua vistoria, poderá ou não fazer exigências de documentações extras, perícias técnicas, comprovações de documentos, etc. Uma vez atendida às exigências, o fiscal liberará a carga. Caso as exigências não tenham sido atendidas, o fiscal aplicará multa e solicitará as correções necessárias na DI.

Após a finalização das exigências, o fiscal faz a liberação final da DI no sistema Siscomex, sendo disponibilizado o Comprovante de Importação (CI), documento que comprova que a mercadoria está nacionalizada pela Receita Federal do Brasil.



FRETE NACIONAL

Quando a mercadoria está liberada no porto, aeroporto e fronteira, ela pode ser transportada até o cliente final. O procedimento de carregamento no recinto alfandegado, dependerá do modal logístico da importação:

FRETE NACIONAL EM MODAL MARÍTIMO:

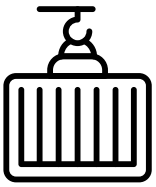
- a liberação no porto é a mais burocrática dos 3 modais;
- a transportadora precisa estar cadastrada no porto;
- o porto disponibiliza um sistema para agendamento de grade de carregamento,
- uma vez agendado o horário de carregamento, o caminhão precisa comparecer no horário, caso contrário, será cobrado uma taxa de "no show", pelo não aparecimento da transportadora no horário agendado.

FRETE NACIONAL EM MODAL AÉREO:

- a liberação no aeroporto é mais flexível;
- como o fluxo de cargas no aeroporto é menor, é possível entrar com um veículo menor, ou mesmo veículos próprios;
- o agendamento não é feito por grade de horário, mas sim por dia.

FRETE NACIONAL EM MODAL RODOVIÁRIO:

- no processo rodoviário, normalmente o caminhão que ingressa na fronteira já será o mesmo que fará a sequência da viagem até o cliente final;
- após a liberação, o caminhão já pode seguir viagem.



DEVOLUÇÃO DO CONTÊINER VAZIO

Em cargas FCL (Full Container), após a entrega dos produtos no cliente final, é necessária a devolução do contêiner vazio no armazém nomeado pelo armador. Estes armazéns de contêineres vazios, normalmente estão localizados nas proximidades dos portos.

Nas contratações de frete internacional, os armadores oferecem um período gratuito de utilização do contêiner (free time) e após este período é cobrada uma taxa de utilização do contêiner (demurrage). O tempo de utilização do contêiner inicia na data de atracação do navio e termina na devolução do contêiner vazio no armazém.

Por exemplo, um free time de 14 dias significa que o importador tem 14 dias desde a atracação do navio, para entregar o contêiner vazio no armazém sem a necessidade de pagar nenhuma taxa de utilização do contêiner. Se o cliente entregar o contêiner vazio após o 14° dia, ele pagará uma taxa de demurrage diária. Os valores de demurrage são informados e negociados na contratação do frete internacional.

FATURAMENTO E FECHAMENTO COMPLETO DO PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Com o recebimento da carga, o importador irá realizar a nota fiscal de entrada referente ao processo realizado. A Dama auxilia o cliente na confecção da nota fiscal, enviando um modelo ao cliente com as diretrizes para a emissão da NFe.

Nas importações por conta e ordem de terceiros, a Dama emite as notas fiscais de entrada e saída. Além disso, a empresa emite a nota fiscal de serviço referente aos serviços de assessoria em importação. O cliente final dá entrada no seu estoque, utilizando como base as informações contidas na nota de saída.

Nas importações por encomenda, a Dama emite as notas fiscais de entrada e saída. O cliente final dá entrada no seu estoque, utilizando como base as informações contidas na nota de saída.

Juntamente com as notas fiscais, a Dama emite o relatório de Fechamento Completo do Processo de Importação. Este relatório contém os comprovantes de todas as despesas do processo e o demonstrativo do encontro de contas confrontando os depósitos do cliente contra os comprovantes de pagamento, para que se faça o acerto financeiro, de forma a zerar os saldos remanescentes.

Este e-book foi realizado com muito carinho, como uma etapa de lançamento do Protocolo DAMA que tem como intuito ajudar a fomentar o comércio internacional, compartilhando conhecimento e ajudando os pequenos e médios empreendedores a entenderem que importação e exportação não são atividades exclusivas para grandes corporações.

O Protocolo DAMA foi criado visando transferir a experiência acumulada nos últimos 20 anos ao mercado de forma geral, mas principalmente aos clientes DAMA, para que possam utilizar a importação e exportação dentro do contexto estratégico de suas empresas, otimizando seus processos internos e sua relação com todo o ecossistema de comércio internacional.

A DAMA trabalha forte buscando oferecer serviços de qualidade aos seus clientes e atuando como um elo de ligação entre os fabricantes e os clientes finais, e ajudando as empresas brasileiras a realizarem negócios com o mundo.

CONTATOS:

Whats 48 99122.9920

renato.barata@damacomex.com

comercial@damacomex.com