

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL  
CAMPUS UNIVERSITÁRIO DA REGIÃO DOS VINHEDOS - CARVI  
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS CURSO DE COMÉRCIO  
INTERNACIONAL**

**NATHAN TONELLO KUSSLER**

**ESTUDO DE VIABILIDADE DE IMPORTAÇÃO DE MOP GIRATÓRIO  
PARA REVENDA NA SERRA GAÚCHA**

**BENTO GONÇALVES**

**2025**

**NATHAN TONELLO KUSSLER**

**VIABILIDADE DE IMPORTAÇÃO DE MOP GIRATÓRIO  
PARA LOJA EM EXPANSÃO NA REGIÃO DA SERRA GAÚCHA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Orientadora TCC I: Prof<sup>a</sup>. Simone Fonseca de Andrade Klein

Orientadora TCC II: Prof<sup>a</sup>. Rosimeri Machado

**BENTO GONÇALVES**

**2025**

**NATHAN TONELLO KUSSLER**

**VIABILIDADE DE IMPORTAÇÃO DE MOP GIRATÓRIO  
PARA LOJA EM EXPANSÃO NA REGIÃO DA SERRA GAÚCHA**

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Orientadora TCC I: Prof<sup>a</sup>. Simone Fonseca de Andrade Klein

Orientadora TCC II: Prof<sup>a</sup>. Rosimeri Machado

Aprovado em \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Rosimeri Machado  
Universidade de Caxias do Sul – UCS

---

Prof.  
Universidade de Caxias do Sul – UCS

---

Prof.  
Universidade de Caxias do Sul – UCS

## RESUMO

O presente trabalho analisa a viabilidade de importação do mop giratório, um produto que vem ganhando destaque no mercado de limpeza doméstica e profissional devido à sua praticidade, durabilidade e eficiência. Considerando o crescimento da demanda por produtos de higienização e a necessidade de empresas brasileiras adquirirem itens com melhor custo-benefício, este estudo buscou avaliar os aspectos financeiros, logísticos e comerciais relacionados ao processo de importação, verificando seu potencial de inserção e expansão no mercado da Serra Gaúcha. A pesquisa caracteriza-se como qualitativa e documental, de natureza exploratória, desenvolvida por meio de um estudo de caso. As fontes de dados incluem livros, sites especializados, documentos empresariais e pesquisas acadêmicas referentes ao comércio internacional, logística e cadeia de suprimentos. Os resultados obtidos demonstram que a China é o principal fabricante mundial do produto, oferecendo fabricação em grande escala, alta qualidade, competitividade financeira e diversas alternativas logísticas. Conclui-se que a importação do mop giratório apresenta alta viabilidade para empresas revendedoras, contribuindo para o aumento do fluxo de caixa, ampliação de oportunidades comerciais, fortalecimento da competitividade e redução significativa de custos ao adquirir diretamente da fonte de produção. Assim, o estudo fornece subsídios estratégicos para a tomada de decisão na área de comércio exterior e gestão operacional.

**Palavras-chave:** Importação. *Global sourcing*. Viabilidade. Mop giratório.

## ABSTRACT

This study analyzes the feasibility of importing the spin mop, a product that has gained prominence in the household and professional cleaning market due to its practicality, durability, and efficiency. Considering the growing demand for cleaning solutions and the need for Brazilian companies to obtain products with better cost-effectiveness, this research aims to evaluate the financial, logistical, and commercial aspects involved in the import process, assessing its potential for market entry and expansion in the Serra Gaúcha region. The research is characterized as qualitative and documentary, with an exploratory and descriptive nature, conducted through a case study. Data sources include books, specialized websites, business documents, and academic research related to international trade, logistics, and supply chain management. The results indicate that China is the world's largest producer of this product, offering large-scale manufacturing capacity, high quality, competitive pricing, and multiple logistical alternatives. The findings indicate that importing the spin mop is highly feasible for reselling companies, as it contributes to increased cash flow, expansion of commercial opportunities, strengthening of competitiveness, and significant cost reduction through direct sourcing. Therefore, the study provides strategic insights to support for decision-making in the field of international trade and operational management.

**Keywords:** Import. *Global Sourcing*. Logistics. Feasibility. Spin Mop.

## SUMÁRIO

<b>LISTA DE QUADROS.....</b>	<b>07</b>
<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>08</b>
1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA.....	10
1.2 OBJETIVO GERAL.....	10
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
1.4 JUSTIFICATIVA.....	11
<b>2 REFÊRENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>13</b>
2.1 IMPORTAÇÃO.....	13
2.2 DOCUMENTOS PRESENTES NA IMPORTAÇÃO.....	14
2.3 REQUISITOS LEGAIS NA IMPORTAÇÃO.....	16
2.4 <i>GLOBAL SOURCING</i> .....	20
2.5 <i>INCOTERMS</i> .....	22
2.6 FORNECEDORES INTERNACIONAIS.....	25
2.7 LOGÍSTICA.....	28
2.8 CADEIA DE SUPRIMENTOS.....	30
2.9 VIABILIDADE FINANCEIRA.....	32
2.10 ENTREPOSTO ADUANEIRO.....	33
2.11 SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO CONCEITUAL.....	34
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....</b>	<b>40</b>
3.1 DELINEAMENTO.....	40
<b>3.1.1 Natureza e Nível da Pesquisa.....</b>	<b>40</b>
<b>3.1.2 Estratégias Metodológicas.....</b>	<b>41</b>
3.2 PARTICIPANTES DO ESTUDO.....	41
3.3 ANÁLISE DE DADOS.....	42
<b>4 DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE DOS DADOS.....</b>	<b>44</b>
<b>5 AVALIAÇÃO DOS VALORES TRIBUTÁRIOS.....</b>	<b>50</b>

<b>6 ANÁLISE DOS VALORES LOGÍSTICOS.....</b>	<b>56</b>
<b>7 CÁLCULO DOS IMPOSTOS.....</b>	<b>59</b>
<b>8 ANÁLISE COMPARATIVA DE VALORES.....</b>	<b>65</b>
<b>9 ANÁLISE DE VARIAÇÃO DO DÓLAR.....</b>	<b>67</b>
<b>10 VIABILIDADE ENTREPOSTO ADUANEIRO.....</b>	<b>68</b>
<b>11 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>73</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>75</b>

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Principais documentos para realização de uma importação completa.....	14
Quadro 2 - Termos Internacionais de Comércio (Incoterms - 2020).....	22
Quadro 3 - Principais ferramentas para seleção e análise de fornecedores.....	26
Quadro 4 - Relação dos critérios mais citados nos artigos pesquisados.....	28
Quadro 5 - Principais temas explorados no Referencial teórico.....	35
Quadro 6 - principais aspectos da metodologia usada no presente trabalho.....	42
Quadro 7 - Preços cotados para o modelo de mop giratório.....	46
Quadro 8 - Quadro comparativo baseado em métodos comuns de avaliação de fornecedores.....	48
Quadro 9 - Simulador de Tratamento Administrativo de Importação.....	51
Quadro 10 - Licença de Importação.....	51
Quadro 11 - Licença de Importação.....	52
Quadro 12 - Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário da Importação.....	53
Quadro 13 - Resultados obtidos.....	54
Quadro 14 - Resultados obtidos.....	54
Quadro 15 - Etapa de sistematização dos custos.....	57
Quadro 16 - <i>Sun Cleaning</i> .....	60
Quadro 17 - <i>Better Daily</i> .....	60
Quadro 18 – <i>Benheng</i> .....	60
Quadro 19 – <i>Babado</i> .....	61
Quadro 20 - Análise global dos dispêndios.....	62
Quadro 21 - Valores finais dos produtos.....	63
Quadro 22 - Quadro comparativo.....	63
Quadro 23 - Preços praticado atualmente.....	65
Quadro 24 - alíquotas a respeito das movimentações e serviços.....	69
Quadro 25 - Tabela de armazenagem.....	69
Quadro 26 - Tabela de armazenagem.....	69
Quadro 27 - Proposta apresentada.....	70
Quadro 28 - Resultados obtidos.....	70

## 1 INTRODUÇÃO

No cenário globalizado atual, o comércio internacional tem se tornado uma área estratégica essencial para empresas que buscam não apenas crescer, mas também se destacar em um mercado competitivo. A importação, em particular, se apresenta como uma excelente oportunidade para as empresas se diferenciarem, trazendo produtos inovadores, de qualidade e com um bom custo-benefício se sobressaindo em relação aos nacionais.

Cita Rodrigo Girardelli, autor de "Importação Inteligente" (2024), que utilizar a importação de maneira estratégica não é só sobre trazer produtos do exterior, mas sim como usá-los para agregar valor ao negócio, melhorar a experiência do cliente e aumentar a lucratividade.

Girardelli (2024) cita que atualmente, diferente de quando começou a realizar importações, em meados de 2004, a importação se popularizou muito mais entre todas as empresas, sendo elas micro e pequenas empresas além das gigantes onde essas podiam arriscar e realizar grandes movimentos.

Em complemento a isso, regiões como a Serra Gaúcha, que vive um momento de crescimento e expansão no setor de comércio, muitos empreendedores estão buscando formas de se destacar ainda mais. Neste ponto que o Mop giratório pode ganhar seu reconhecimento. Com a crescente demanda por soluções cada vez mais práticas, rápidas e por possuir uma diferenciação no mercado, esse tipo de produto pode ser a chave para atrair novos clientes e fidelizar os antigos.

Este trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade de importar Mop Giratório para uma loja que está em expansão na Serra Gaúcha. Para isso, será explorado as ideias de importação, financeiro, avaliando não só os custos mas também logística da importação, bem como essa estratégia pode ser uma forma de fortalecer a empresa, criando um diferencial no mercado local.

A importância dessa pesquisa está em como ela pode oferecer uma visão mais clara sobre como a importação não precisa ser vista apenas como um custo, mas sim como uma estratégia poderosa para crescer e se destacar no mercado. Com a importação inteligente, o foco está em aproveitar as oportunidades de forma estratégica, garantindo que a loja não só traga produtos mais interessantes para os consumidores, mas também consiga gerar lucro, otimizar processos e conquistar seu espaço no mercado da Serra Gaúcha.

Este trabalho está organizado em cinco capítulos.

No capítulo um foi abordado a apresentação do tema, a contextualização, o problema de pesquisa, os objetivos e a justificativa do estudo.

Já no segundo capítulo foram abordadas as referências teórica: aborda conceitos relacionados ao comércio internacional, importação, documentação, requisitos legais, *global sourcing*, os *incoterms*, fornecedores internacionais, logística, cadeia de suprimentos, viabilidade financeira e entrepostos aduaneiro.

Posteriormente no terceiro capítulo foi abordado a metodologia: descreveu-se o tipo de pesquisa, os procedimentos adotados, as técnicas de coleta de dados e os critérios de análise utilizados no estudo.

Já no quarto capítulo, intitulado Desenvolvimento e Análise de Dados, apresenta o início da parte prática do trabalho, abordando as informações coletadas, os dados obtidos e sua respectiva interpretação.

O Capítulo 5 realiza a avaliação dos valores tributários, identificando e analisando os tributos incidentes sobre o processo de importação do produto estudado.

O Capítulo 6 aborda a análise dos valores logísticos, detalhando os custos de transporte internacional, armazenagem, seguro e demais despesas operacionais envolvidas.

O capítulo 7 contempla os cálculos dos impostos, com a apuração dos encargos fiscais aplicáveis à importação, considerando a legislação vigente e a estrutura tarifária correspondente.

O capítulo 8 apresenta a análise comparativa de valores, confrontando os custos de importação do mop giratório com os preços praticados no mercado nacional, a fim de avaliar a competitividade do produto.

O capítulo 9 trata da análise da variação cambial, destacando a influência das oscilações do dólar sobre os custos totais de importação e sobre a viabilidade do negócio.

Em sequência o capítulo 10, intitulado Viabilidade do Entreposto Aduaneiro, apresenta a análise sobre a utilização dessa modalidade como alternativa estratégica para otimização dos custos e melhoria da eficiência no processo de importação, considerando os benefícios fiscais e logísticos proporcionados ao empreendimento.

Por fim o capítulo 11, aborda as considerações finais: apresenta os resultados da análise, as limitações, as conclusões sobre a viabilidade da importação e sugestões para a empresa e para estudos futuros.

### 1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

O estudo foi realizado embasado na empresa Brengs Comércio de Produtos de Limpeza Ltda. é uma empresa classificada como Empresa de Pequeno Porte (EPP), sediada em Bento Gonçalves (RS), com atuação no mercado há mais de 15 anos, embora opere sob a marca Brengs há aproximadamente um ano. Conta atualmente com uma equipe de oito colaboradores e mantém operação por meio de loja física, atendendo tanto consumidores finais quanto empresas da região. Seu portfólio é composto principalmente por papéis, produtos líquidos e materiais de limpeza em geral, com forte presença no varejo local. Dentro desse mix, o mop giratório destaca-se como um dos itens de maior potencial comercial, especialmente por apresentar alta margem de lucratividade, acima de 100%, tornando-se um produto estratégico para expansão e competitividade. Essa relevância justifica o interesse da empresa em avaliar a possibilidade de importação direta, visando reduzir custos de aquisição, fortalecer sua autonomia comercial e ampliar sua participação no mercado regional.

A loja encontra-se em Bento Gonçalves e atua na região, possuindo grande maioria de seus clientes dentro da cidade, porém atendendo algumas empresas de cidades próximas como Garibaldi e Carlos Barbosa. Atualmente é comprado os mop Giratórios de distribuidores ou de indústrias/marcas nacionais porém enxerga-se uma grande oportunidade em importar diretamente da China este item em questão tanto para ganho de custo quanto para uma possível expansão da empresa, tendo em vista que caso faça a importação e barateie o custo do item, possa ser fornecido para as demais lojas e varejos da região, buscando uma possível expansão tem tamanho e número de lojas físicas. Objetivo mais visado da administração da empresa que atualmente vem ganhando investimentos para se tornar fábrica e rede de lojas.

## 1.2 OBJETIVO GERAL

O objetivo deste trabalho é realizar o estudo da viabilidade de importação do mop giratório para a loja varejista de material de limpeza Brengs Comércio de Produtos de Limpeza Ltda.

## 1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Os seguintes objetivos específicos foram desenvolvidos ao longo do trabalho:

- a) identificar os melhores fornecedores de mops conforme os requisitos da loja perante suas vendas;
- b) analisar custos logísticos e comerciais da operação de importação;
- c) comparar os custos da compra internacional em relação ao fornecimento obtido no mercado nacional;
- d) analisar viabilidade de trazer a mercadoria e nacionalizar via entreposto aduaneiro;
- e) Estratégias e implicações gerenciais a partir dos resultados obtidos.

## 1.4 JUSTIFICATIVA

Atualmente no varejo de produtos de limpeza os itens líquidos são aqueles que mais vendem, sendo todos produtos usados diretamente para a limpeza como: alvejante, água sanitária e etc. E o papel de uso industrial, porém este descarta-se de uma possível análise pois é um item muito variável e o mais competitivo entre todos, havendo uma disputa de preços expressiva.

O item subsequente seriam os mops. O mercado de mops giratórios no Brasil tem se expandido significativamente, impulsionado pela busca por soluções de limpeza mais práticas e eficientes. Esses produtos são populares tanto para uso doméstico quanto profissional, oferecendo facilidade na limpeza de pisos diversos, incluindo cerâmica, porcelanato e madeira.

Um produto que até poucos anos atrás não era usado no mercado brasileiro, porém, em razão do ritmo acelerado da rotina e da escassez de disponibilidade das população, o tradicional rodo com pano foi substituído pelo Mop Giratório, uma

solução muito mais prática e eficiente, que além de limpar com uma facilidade maior que o tradicional já usado, torna a faxina menos pesada e mais limpa, sem precisar levar diversos utensílios para a limpeza tanto doméstica quanto profissional/industrial.

O mop giratório conquistou ampla aceitação entre os consumidores brasileiros, fato que pode ser observado nos resultados apresentados pelos números, pegando como base as importações deste produto da China, maior fornecedor deste material para o Brasil e maior fabricante de mop giratório do mundo, podemos notar um crescimento significativo.

Em valores, a importação de Mop do NCM 9603.90.00 subiu incríveis 233% nos últimos 10 anos. Em 2015 importávamos U\$ 13.337.561,00 e subiu para U\$ 44.545.074 em 2024 (COMEX STAT, 2025).

Em volume, no mesmo ano de 2015 foi importado 22.679.240 já no ano de 2024 fechamos uma importação de 76.384.025. Neste ano, considerando até o primeiro trimestre, já foram importados 22.103.124, mesma quantidade que o ano todo de 2015 (COMEX STAT).

A elaboração deste estudo mostra-se de grande importância para a Brengs Comércio de Produtos de Limpeza Ltda., uma vez que oferece embasamento técnico e informacional para a tomada de decisão relacionada à importação do mop giratório. Ao apresentar dados concretos sobre custos, fornecedores, logística e impacto financeiro, o trabalho contribui diretamente para a redução de incertezas e para a construção de uma estratégia comercial mais segura e sustentável. A partir dos resultados obtidos, a empresa passa a dispor de uma análise clara sobre o potencial de expansão de seu portfólio, bem como sobre as vantagens de assumir um papel mais ativo na cadeia de suprimentos, diminuindo sua dependência de distribuidores e intermediários.

Além disso, o estudo fortalece a visão de crescimento da Brengs, ao demonstrar que a importação pode ser implementada de maneira planejada e gradual, mesmo por uma empresa do porte da Brengs. Essa constatação amplia a capacidade da organização de se posicionar de forma mais competitiva no mercado regional, destacando-se não apenas pela oferta de produtos, mas pela eficiência em sua gestão comercial e operacional. Dessa forma, este trabalho não se limita ao campo acadêmico, assumindo também um caráter prático e aplicável, capaz de orientar decisões estratégicas e contribuir para o desenvolvimento contínuo e estruturado da empresa.

## 2 REFÊRENCIAL TEÓRICO

Para atingir os objetivos deste trabalho foram abordados os temas de importação, bem como seus complementos tributários, operacionais, *global sourcing*, tópicos logísticos e financeiros. Além da seleção de fornecedores e os métodos inclusos no mesmo.

### 2.1 IMPORTAÇÃO

A importação é o ingresso seguido de internalização de mercadoria estrangeira no território aduaneiro. Segundo o governo do Estado (2022), em termos legais, a mercadoria só é considerada importada após sua internalização no país, por meio da etapa de desembaraço aduaneiro e do recolhimento dos tributos exigidos em lei. O processo de importação pode ser dividido em três fases: administrativa, fiscal e cambial (BRASIL, 2022).

Conforme cita Vazquez (2015), a participação brasileira no mercado mundial, pode ser vista na inserção do país no bloco das quatro maiores economias emergentes do planeta – as outras três são a Índia, a China e a Rússia, formando com o Brasil o acrônimo BRICS –, a participação efetiva do Brasil no G20 – Grupo dos Países em Desenvolvimento, a solidificação como um dos maiores exportadores mundiais de *commodities*: soja, açúcar; sendo líder mundial em combustível não fossilizado.

Dando sequência as citações acima e conforme Ludovico (2017) diz, há uma nova realidade em negócios com o exterior cuja assimilação por parte das empresas altera substancialmente o fluxo de bens, serviços, investimentos, pessoas e culturas, pois o volume global por meio de trocas, a facilidade de comunicação e viagens, além dos grandes avanços na tecnologia da informação, contribuem e auxiliam não só as grandes empresas, mas também as pequenas e médias que precisam de preparo organizacional adequadamente para competirem no mercado externo e interno.

Ludovico(2017) ainda segue dizendo que cada vez mais as empresas tomam consciência de seu papel como boas instituições corporativas e que trazem ao país resultados financeiros e crescimento econômico, além dos próprios benefícios pelos investimentos realizados em produções, tecnologia e inovação.

Dando-se continuidade, segundo Vazquez (2015), as empresas, como os governos, devem estar preparadas para essa nova era, para enfrentar os novos desafios que se apresentam no dia a dia de suas atividades.

E essa preparação nada mais é do que o condicionamento correto da empresa para pugnar e vencer na arena internacional, continua Vazquez (2015).

Para isso, Vazquez (2015) diz que é rigorosamente necessário ter pessoal capacitado, treinado, motivado, para esgrimir num campo em que os adversários são competentes e agressivos: o conhecimento das regras cambiais de nosso país e dos demais países, as fontes e as condições de financiamentos para as exportações e importações, o capital de giro, uma política de marketing voltada estrategicamente para o mercado externo, focalizando o cliente como sua principal preocupação e motivo de redobradas atenções, cuidado com o produto, sua qualidade, seu preço e suas condições competitivas.

## 2.2 DOCUMENTOS PRESENTES NA IMPORTAÇÃO

Segundo Almeida (2008), a documentação de importação é fundamental para o desembaraço aduaneiro e deve ser preparada com rigor. Entre os documentos principais estão a fatura conhecido também como *comercial invoice*, o conhecimento de embarque (*bill of lading*), o certificado de origem e a declaração de importação. A ausência ou erro em qualquer desses documentos pode implicar atrasos, multas ou mesmo a retenção da mercadoria.

No quadro 1 apresenta-se os principais documentos para a realização de uma importação completa.

Quadro 1 - Principais documentos para realização de uma importação completa

• Certificado de Origem	documento a ser providenciado pelo vendedor junto às entidades específicas, que comprova a origem da mercadoria e permite a ambas as partes uma isenção ou redução de impostos decorrentes dos acordos internacionais.
• <i>Packing List</i> ou romaneio de carga	O romaneio de carga, também conhecido como <i>Packing List</i> , é o documento de embarque que discrimina todas as mercadorias embarcadas em todos os componentes de uma carga. O objetivo deste documento de importação é detalhar a mercadoria apresentada, a fim de facilitar

	<p>a identificação e localização de qualquer produto dentro do lote, além de facilitar a conferência da mercadoria por parte da fiscalização, tanto do embarque, quanto no desembarque.</p>
<p>• Fatura Proforma ou <i>Proforma Invoice</i></p>	<p>É ela que dá início a negociação, uma <i>proforma invoice</i> ou fatura proforma é uma nota preliminar de venda enviada aos compradores antes de uma remessa ou entrega de mercadorias. Normalmente, ela fornece uma descrição dos itens comprados e observa o custo juntamente com outras informações importantes, como peso e as taxas de transporte, funciona como um orçamento que antecede o faturamento oficial da mercadoria. Todavia o idioma utilizado é o do país de destino ou o inglês.</p>
<p>• Fatura Comercial ou <i>Commercial Invoice</i></p>	<p>A fatura comercial é o documento de natureza contratual que representa a operação de compra e venda entre o importador e o exportador. É um documento internacional e deve ser emitido pelo exportador. Em outras palavras podemos dizer que a Fatura Comercial é como uma Nota Fiscal porém com validade internacional.</p> <p>*A Fatura Comercial deve ser assinada pelo exportador. Pois, segundo o art. 553, inciso II, do Regulamento__Aduaneiro, a declaração de importação será obrigatoriamente instruída com a via original da fatura comercial, assinada pelo exportador.</p>
<p>• Conhecimento de embarque</p>	<p>Documento emitido pela companhia transportadora que atesta o recebimento da carga, as condições de transporte e as obrigações de entrega das mercadorias ao destinatário legal no porto de destino pré-estabelecido, conferindo a posse das mercadorias. É ao mesmo tempo, um recibo de mercadorias, um contrato de entrega e um documento de propriedade, constituindo assim um título de crédito. Este documento recebe denominações de acordo com o meio de transporte utilizado.</p>
<p>• Licenciamento de importação (LI)</p>	<p>O Licenciamento de importação é um documento eletrônico registrado pelo importador no SISCOMEX, que contém informações acerca da mercadoria a ser importada e da operação de importação de maneira geral, tais como importador, exportador, país de origem, procedência e aquisição, regime tributário, cobertura cambial, entre outras.</p> <p>Não são todos os produtos e processos que necessitam deste documento.</p>

	Trata-se de um documento que pode ser emitido antes ou depois do embarque da mercadoria. O modelo do documento é determinado por características legais de cada mercadoria. É emitido por órgãos anuentes e tem como base as leis federais. Materiais que necessitam de certificação, como Anvisa ou INMETRO, devem então constar em uma modalidade específica.
• Declaração de Importação	A importação de mercadorias está sujeita a realização do despacho aduaneiro de importações, por meio do qual se verifica a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação à mercadoria, aos documentos apresentados e a legislação específica, com vista a seu desembaraço aduaneiro. O documento base do despacho de importação é a declaração de importação (DI) que é emitida no Siscomex Importação Web.

Fonte: Criado pelo autor e extraído da Receita Federal e FazComex. (2025).

Bueno (2025) reforça que inegavelmente o mais importante na hora de importar é montar um *check list* com todos os documentos necessários para a importação e caso algum erro na documentação seja encontrado haverá multa de acordo com o produto que está sendo importado.

### 2.3 REQUISITOS LEGAIS NA IMPORTAÇÃO

No Brasil, o controle de entradas e saídas de mercadorias do país é responsabilidade do governo federal e ocorre por meio de órgãos públicos, dividindo-se em controle administrativo e controle aduaneiro. O controle administrativo diz respeito à autorização das importações, que ocorre por meio da emissão de licenciamentos. Já o controle aduaneiro é todo controle realizado após a chegada da mercadoria ao território nacional; ele ocorre, portanto, no momento do despacho da carga (Silva, 2019).

De acordo com o Ministério da Fazenda (2022), refere-se à tributação incidente sobre a entrada de mercadorias estrangeiras no território aduaneiro. Os tributos incidentes na importação são:

- a) Imposto de Importação – II;
- b) Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI;
- c) Contribuição para o PIS/PASEP e COFINS;

- d) Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante – AFRMM;
- e) CIDE-Combustíveis;
- f) Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS;
- g) Taxa de Utilização do Siscomex.

Para a base de cálculos dos impostos incidentes na importação, faz-se necessário conhecer o valor aduaneiro da mercadoria estrangeira. De acordo com o Regulamento Aduaneiro (Decreto No. 6.759, de 05 de fevereiro de 2009), toda mercadoria submetida a despacho aduaneiro de importação está sujeita ao controle do valor aduaneiro, de acordo com as regras estabelecidas no Acordo Sobre Valoração Aduaneira do GATT.

Conforme o art. 550 do Regulamento Aduaneiro (BRASIL, 2009), a importação de mercadorias está sujeita ao cumprimento de procedimentos administrativos específicos, entre os quais se destaca o licenciamento de importação, realizado por meio do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), sistema adotado no Brasil. O controle administrativo na importação tem início na emissão do licenciamento por meio do registro eletrônico do Siscomex. Esse registro deve incluir informações específicas relativas às mercadorias, aos importadores e exportadores brasileiros, bem como aos importadores e exportadores internacionais. Além disso, deve conter informações específicas sobre cada negociação relacionada à prática do comércio exterior. Assim, no Brasil, todo o acompanhamento da atividade de comércio exterior ocorre por meio desse sistema, que foi criado na década de 1990 e passou por diferentes atualizações desde então.

Para organizar e regulamentar as importações no Brasil, foi criada a Portaria nº 23, de 2011. Essa norma tem como objetivo principal orientar e administrar os trâmites relacionados às licenças de importação. No Capítulo II da portaria, está detalhada a forma como essas importações são classificadas. Elas se dividem em três categorias: aquelas que não exigem licenciamento, as que estão sujeitas a licenciamento automático e as que precisam passar por licenciamento não automático (BRASIL, 2011).

De acordo com essa portaria (BRASIL, 2011, art. 13), em regra, as importações brasileiras estão dispensadas de licenciamento, devendo os importadores tão somente providenciar o registro da Declaração de Importação (DI) no Siscomex com o objetivo de dar início aos procedimentos de despacho aduaneiro junto à unidade local da Secretaria da Receita Federal Brasileira (SRF).

Conforme o SISCOMEX (2025) código NCM 9603.90.00, código do produto do presente trabalho, refere-se a "Outras", referente à categoria de outras vassouras, escovas, pincéis, espanadores, rodos, entre outros artigos similares". De acordo com o SISCOMEX (2025), produtos classificados sob esse código geralmente não exigem Licença de Importação (LI).

A seguir, veja a lista de modalidades isentas de licenciamento, de acordo com o portal *Invest Export Brasil* (Brasil, 2022):

- a) sob os regimes de entrepostos aduaneiro e industrial, inclusive sob controle aduaneiro informatizado;
- b) sob o regime de admissão temporária, inclusive de bens amparados pelo Regime Aduaneiro Especial de Exportação e Importação de Bens Destinados às Atividades de Pesquisa e de Lavra das Jazidas de Petróleo e de Gás Natural (Repetro);
- c) sob os regimes aduaneiros especiais nas modalidades de loja franca, depósito afiançado, depósito franco e depósito especial;
- d) com redução da alíquota de imposto de importação decorrente da aplicação de "ex-tarifário";
- e) mercadorias industrializadas, destinadas a consumo no recinto de congressos, feiras e exposições internacionais e eventos assemelhados, observado o contido no art. 70 da Lei no 8.383, de 30 de dezembro de 1991;
- f) peças e acessórios abrangidos por contrato de garantia;
- g) doações, exceto de bens usados;
- h) retorno de material remetido ao exterior para fins de testes, exames e/ ou pesquisas, com finalidade industrial ou científica;
- i) arrendamento mercantil financeiro (leasing), arrendamento mercantil operacional, arrendamento simples, aluguel ou afretamento;
- j) sob o regime de admissão temporária ou reimportação, quando usados, reutilizáveis e não destinados à comercialização, de recipientes, embalagens, envoltórios, carretéis, separadores, racks, clip locks, termógrafos e outros bens retornáveis com finalidade semelhante destes, destinados ao transpor-te, acondicionamento, preservação, manuseio ou registro de variações de temperatura de mercadoria importada, exportada, a importar ou a exportar;

k) nacionalização de máquinas e equipamentos que tenham ingressado no País ao amparo do regime aduaneiro especial de admissão temporária para utilização econômica, aprovado pela RFB, na condição de novas;

l) importações de empresa autorizada a operar em ZPE, com exceção de exigência de licenciamento em virtude de controles de ordem sanitária, de interesse da segurança nacional e de proteção do meio ambiente.

Tanto o licenciamento automático quanto o não automático possuem prazo de validade de 90 dias. Todo o procedimento relacionado aos licenciamentos deve ser realizado por meio do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), com o login do importador previamente habilitado no Sistema Radar, cuja gestão é de responsabilidade da Receita Federal do Brasil (RFB), conforme explica Silva (2019).

Ainda segundo Silva (2019), a exigência do licenciamento pode ocorrer por dois fatores principais: em razão da natureza da operação de importação, especialmente em casos de regimes aduaneiros especiais, ou em função do produto a ser importado, quando há exigência de licença específica.

De acordo com o Governo Federal (BRASIL, 2020), as principais características do licenciamento de importação são:

a) o importador deve cadastrar no Siscomex todas as informações financeiras, comerciais, cambiais e fiscais do processo;

b) o licenciamento refere-se, normalmente, a uma única NCM, mas isso será alterado com a implantação da Declaração Única de Importação (Duimp);

c) é exigido apenas para determinadas operações e mercadorias;

d) pode ser analisado por diferentes órgãos governamentais, simultaneamente;

e) tem validade de 90 dias, prorrogável mediante emissão de novo licenciamento;

f) deve ser emitido antes do despacho aduaneiro, mesmo que este ocorra somente com a Declaração de Importação (DI);

g) é processado por meio do Serpro, que integra eletronicamente os dados com o Siscomex;

h) a DI é o documento central da importação, enquanto o licenciamento garante o controle administrativo prévio dos órgãos públicos.

Segundo Caparroz (2017), a análise dos tributos incidentes sobre a importação evidencia a complexidade e a relevância do sistema tributário brasileiro no comércio

internacional. Tributos como o Imposto de Importação (II), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o PIS/Pasep-Importação, a Cofins-Importação, o ICMS e o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) não têm apenas finalidade arrecadatória, mas também exercem funções regulatórias e protetivas, buscando equilibrar a concorrência entre produtos nacionais e importados.

## 2.4 GLOBAL SOURCING

De acordo com Nyegray (2022), é frequente que empresas estadunidenses desenvolvam seus produtos na China com peças fabricadas em Hong Kong, ou que farmacêuticas alemãs desenvolvam produtos em Cingapura após realizarem atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) na Rússia. Essas atividades permitem que as organizações busquem o que há de melhor no mundo a um custo menor do que se tentassem realizar, por conta própria, essas mesmas atividades em seus países de origem. Esse processo é denominado *global sourcing*, ou "fornecimento global", conforme o autor.

Para Souza (2014), pode-se definir *global sourcing* como a aquisição de matérias-primas, componentes e produtos finais de fornecedores internacionais para serem utilizados na fabricação, montagem ou revenda de mercadorias, sendo a fonte abastecedora interna ou externa à empresa importadora. No *global sourcing*, ao contrário das importações tradicionais, os interessados (compradores) tendem a ser proativos e definem suas estratégias de compras, como onde, de quem, quando e quanto comprar. Já nas importações tradicionais, os compradores assumem um papel reativo no processo de aquisição.

Segundo Nyegray (2022), existem várias formas pelas quais o *global sourcing* pode acontecer. A primeira delas é por meio de compras internacionais, em que a empresa busca, no exterior, peças e insumos para produzir seus itens da melhor forma possível e a um custo menor. É o que faz, por exemplo, a Embraer: as turbinas vêm dos Estados Unidos, partes das asas do Japão e os sistemas eletrônicos da Bélgica e da França. Com isso, a fabricante de aviões consegue obter os melhores componentes de fornecedores independentes, sem necessariamente produzi-los internamente.

De acordo com Souza (2014), as empresas que pretendem obter suprimentos de fornecedores internacionais devem desenvolver uma estratégia de *global sourcing*

e incorporá-la ao seu planejamento estratégico, mantendo-a alinhada à sua estratégia global. Ao projetar uma estratégia de *global sourcing*, a empresa deve atender a dois aspectos fundamentais, conforme o autor:

a) **Segurança de fornecimento** – garantindo que os produtos adquiridos cheguem no prazo estabelecido e com as especificações contratadas;

b) **Otimização da relação custo/benefício** – assegurando que os produtos sejam adquiridos com menores custos, sem prejudicar a imagem da empresa ou o posicionamento dos produtos por ela fabricados.

Souza (2014) ainda afirma que, ao executar o plano de *global sourcing*, devem ser considerados os seguintes pontos:

a) a necessidade de manter a qualidade percebida dos produtos; componentes fabricados em países com reputação de baixa qualidade podem afetar a percepção dos consumidores. Por exemplo, certos produtos chineses são considerados de “baixa qualidade” por alguns consumidores, embora muitos computadores e celulares de marcas reconhecidas por sua “elevada qualidade” contenham componentes fabricados na China, sem que isso prejudique sua reputação;

b) o impacto de tempos de entrega mais longos e custos adicionais de transporte e estocagem na rentabilidade da empresa;

c) a utilização de modalidades de pagamento diferenciadas;

d) o relacionamento com novos fornecedores, sejam eles de matéria-prima, transporte internacional, ou serviços como despachantes aduaneiros.

Para que todos esses processos ocorram de forma dinâmica entre os envolvidos, existem os chamados facilitadores. Segundo Cavusgil *et al.* (2010, p. 59), citados por Nyegray (2022), os facilitadores “prestam diversos serviços, desde a condução de pesquisa de mercado até a identificação de potenciais parceiros comerciais e assessoria jurídica. [...] Alguns facilitadores são especialistas em gestão de cadeia de suprimento, responsáveis pelas atividades de distribuição física e logística de seus clientes”.

Ainda segundo Souza (2014), a operacionalização de um plano de *global sourcing* é feita em duas etapas: primeiramente, é necessário analisar cuidadosamente cada mercado com potencial de fornecimento, comparando a relação custo/benefício nas aquisições do mesmo produto entre os diversos mercados, incluindo os chamados mercados “de baixo custo” e os de países desenvolvidos.

Nessa análise, o conhecimento das bases de dados utilizadas para obter cotações iniciais é fundamental. Na segunda etapa, após eleger o mercado fornecedor, a empresa deverá aprofundar a análise de todos os aspectos que possam influenciar o processo de compras.

## 2.5 INCOTERMS

Nos dizeres de Cavusgil *et al.* (2010), “no passado, haviam casos de disputa sobre quem devia pagar o custo do frete e seguro nas transações internacionais: o vendedor (ou seja, o exportador) ou o comprador no exterior. Para eliminar essas contendas, um sistema universal e padronizado de termos de venda e entrega, conhecido como *Incoterms*, foi desenvolvido pela Câmara de Comércio Internacional”. Esses termos não substituem os contratos internacionais, mas ajudam a estipular com clareza as responsabilidades de vendedor e comprador. Os *Incoterms* foram criados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), e são revisados de 10 em 10 anos.

Em sua versão mais recente os Termos Internacionais de Comércio (Incoterms - 2020) discriminados pela International Chamber of Commerce (ICC) em sua Publicação nº 723-E, de 2020 são:

Quadro 2 - Termos Internacionais de Comércio (Incoterms - 2020)

EXW – <i>Ex Works</i>	O vendedor limita-se a colocar a mercadoria à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, no prazo estabelecido, não se responsabilizando pelo desembarço para exportação nem pelo carregamento da mercadoria em qualquer veículo coletor.  Utilizável em qualquer modalidade de transporte.
FCA – <i>Free Carrier</i>	O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando entrega a mercadoria, desembarçada para a exportação, ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo comprador, no local nomeado do país de origem. Utilizável em qualquer modalidade de transporte.
FAS – <i>Free Alongside Ship</i>	O vendedor encerra suas obrigações no momento em que a mercadoria é colocada, desembarçada para exportação, ao longo

	<p>do costado do navio transportador indicado pelo comprador, no cais ou em embarcações utilizadas para carregamento da mercadoria, no porto de embarque nomeado pelo comprador.</p> <p>Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>
FOB – <i>Free On Board</i>	<p>O vendedor encerra suas obrigações e responsabilidades quando a mercadoria, desembaraçada para a exportação, é entregue, arrumada, a bordo do navio no porto de embarque, ambos indicados pelo comprador, na data ou dentro do período acordado.</p> <p>Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>
CPT – <i>Carriage Paid To</i>	<p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FCA, o vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o local de destino combinado.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p>
CIP – <i>Carriage And Insurance Paid To</i>	<p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FCA, o vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte da mercadoria até o local de destino combinado.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p>
CFR – <i>Cost And Freight</i>	<p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FOB, o vendedor contrata e paga frete e custos necessários para levar a mercadoria até o porto de destino combinado.</p> <p>Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>
CIF – <i>Cost Insurance And Freight,</i>	<p>Além de arcar com obrigações e riscos previstos para o termo FOB, o vendedor contrata e paga frete, custos e seguro relativos ao transporte da mercadoria até o porto de destino combinado.</p> <p>Utilizável exclusivamente no transporte aquaviário (marítimo ou hidroviário interior).</p>

DAP – <i>Delivered At Place</i>	<p>O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, num local indicado no país de destino, pronta para ser descarregada do veículo transportador e não desembaraçada para importação.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p>
DPU – <i>Delivered At Place Unloaded</i>	<p>O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, em local determinado no país de destino, descarregada do veículo transportador mas não desembaraçada para importação.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte</p>
DDP – <i>Delivered Duty Paid.</i>	<p>O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, no local de destino designado no país importador, não descarregada do meio de transporte. O vendedor, além do desembarço, assume todos os riscos e custos, inclusive impostos, taxas e outros encargos incidentes na importação.</p> <p>Utilizável em qualquer modalidade de transporte.</p>

Fonte: Criado pelo autor com base nos dados fornecidos pelo International Chamber of Commerce (ICC) em sua Publicação nº 723-E, de 2020.

Como se percebe, são quatro grupos: E, F, C e D. Do primeiro deles, o EXW, ao último, o DDP, a responsabilidade pelo frete e seguro vai transitando entre os polos da relação comercial, relata Nyegray (2014).

Dentre os 11 *Incoterms*, os mais utilizados são o *Free On Board* (FOB) e o *Cost Insurance And Freight* (CIF). Uma compra internacional realizada com o *Incoterm* FOB significa que a responsabilidade do vendedor é entregar a mercadoria no navio e porto indicado pelo comprador. Nesse caso, o vendedor paga o frete e seguro até o navio no país de origem, e o comprador encarrega-se de pagar o frete e

seguro do porto de origem até seu país. Já uma compra realizada no *Incoterm* CIF estabelece uma diferença importante. Nesse termo, o vendedor, além de entregar a mercadoria a bordo no porto de origem, também é responsável por contratar e pagar o frete internacional e o seguro até o porto de destino. O comprador, por sua vez, assume os custos somente a partir do momento em que a mercadoria chega ao porto de destino, arcando com despesas como desembarço aduaneiro, impostos e transporte interno até o local final, já os riscos são assumidos desde o porto de origem pelo comprador.

Ainda relata Nyegray (2022) que o uso dos *Incoterms* não substitui um contrato internacional, pois não tratam de forma e modalidade de pagamento. Mesmo assim, ao padronizar esses 11 termos, tornam-se muito mais fáceis as negociações internacionais, uma vez que o significado dos *Incoterms* é o mesmo, independentemente do país e do sistema jurídico adotado.

## 2.6 FORNECEDORES INTERNACIONAIS

Segundo Souza (2014), O processo de negociação internacional é complexo e envolve pessoas, comportamentos e técnicas; é fundamentalmente um procedimento de comunicação interpessoal, que engloba observação e estudo continuado. A negociação internacional envolve aspectos verbais e não verbais, sendo estes de maior duração nestes processos, pois a comunicação oral é usada somente durante aproximadamente 20% do tempo de uma negociação, completa ainda Souza (2014).

A confiabilidade das fontes de informação é fator determinante para os resultados obtidos em um trabalho de investigação. Segundo Ludovico (2017), as fontes de dados podem ser classificadas em dois tipos: fontes secundárias, que consistem em informações divulgadas por diferentes órgãos públicos e privados; e fontes primárias, nas quais os dados são coletados diretamente com o propósito de atender a inquietações específicas ainda não resolvidas.

Ao abordar a pesquisa de mercados internacionais, Ludovico (2017) destaca a importância do princípio “analisar antes de investir”, enfatizando que a definição de mercados potenciais deve considerar o problema que originou a busca, o tipo e a profundidade da informação necessária, a veracidade das fontes e a necessidade de evitar distorções ideológicas que possam comprometer os resultados da investigação.

No contexto empresarial, a seleção de fornecedores representa um fator estratégico, estando diretamente relacionada à política organizacional e à capacidade de negociação da empresa. De acordo com Souza (2014), empresas de maior porte possuem maior poder de barganha e, conseqüentemente, impõem padrões de qualidade e condições de pagamento que podem não ser acessíveis a empresas menores, as quais, por sua vez, precisam adaptar-se às exigências de seus fornecedores.

Ainda segundo Souza (2014), diversos aspectos influenciam o processo de seleção de fornecedores, entre os quais se destacam:

a) a possibilidade de parcerias estratégicas, em que as empresas trabalham de forma colaborativa com seus fornecedores para melhorar preços e serviços, priorizando fornecedores parceiros;

b) a consideração de fornecedores de pequeno porte ou em desvantagem, incluindo aqueles pertencentes a grupos socialmente excluídos, com atenção a questões de gênero;

c) a análise custo-benefício, que considera a rentabilidade empresarial e requer a comparação entre diferentes propostas antes da decisão de compra.

Viana (2012) contribui com uma análise mais aprofundada sobre o processo de seleção de fornecedores, ressaltando que, à medida que as organizações se tornam mais seletivas, adotam critérios cada vez mais rigorosos. Esses critérios englobam tanto fatores quantitativos – como preço e pontualidade nas entregas – quanto fatores qualitativos, de difícil mensuração, como o comprometimento do fornecedor e sua capacidade de solucionar problemas.

A variedade das ferramentas e técnicas para a solução de avaliação e de fornecedores é bastante extensa. Portanto, serão brevemente descritos apenas os principais métodos.

Quadro 3 - Principais ferramentas para seleção e análise de fornecedores

Ponderação Linear	Nesse modelo, pesos são atribuídos a cada critério, geralmente de forma subjetiva. A avaliação de cada fornecedor é dada pela soma do seu desempenho nos critérios multiplicado pelos seus respectivos pesos.
Programação Matemática	O problema é formulado em uma função matemática objetiva a qual posteriormente é maximizada ou minimizada.

Modelo Multicritério	Ajuda o decisor a sistematicamente avaliar um conjunto de alternativas em relação a vários critérios.
<i>Total cost of ownership</i> (TCO)	Incorpora, na escolha do fornecedor, todos os custos mensuráveis incorridos durante o ciclo de vida do item comprado.
<i>Data envelopment analysis</i> (DEA)	As alternativas são avaliadas de acordo com os critérios de benefício ( <i>outputs</i> ) e os critérios de custo ( <i>inputs</i> ). A eficiência de uma alternativa, no caso de um fornecedor, é obtida através da razão da soma ponderada de seus <i>outputs</i> pela soma ponderada de seus <i>input</i> .
Teoria <i>Fuzzy</i>	Valores linguísticos são expressos em números <i>fuzzy</i> , sendo utilizados para avaliar e atribuir pesos aos critérios.
Inteligência Artificial	São baseados em sistemas computacionais.

Fonte: criado pelo autor baseado em Viana (2012).

De Boer, Labro e Morlacchi (2001) realizaram uma revisão abrangente sobre os métodos de suporte aplicados à seleção de fornecedores, analisando as diferentes etapas envolvidas no processo. Essa análise abrange desde a formulação do problema, passando pela definição dos critérios de avaliação e a qualificação dos fornecedores, até a seleção final. Os autores concluem que fatores como o número de fornecedores disponíveis, a importância da compra, o nível de relacionamento com o fornecedor e o grau de incerteza presente na decisão são determinantes para a escolha do método mais adequado, sendo fortemente influenciados pelas características específicas da compra.

No mesmo sentido, Viana (2012) observa que as organizações, em busca de maior competitividade, tornaram-se mais criteriosas na seleção de seus fornecedores, adotando modelos que consideram uma ampla gama de atributos. Esses modelos englobam tanto fatores quantitativos, como preço e pontualidade nas entregas, quanto fatores qualitativos, mais complexos de mensurar, como o comprometimento do fornecedor e sua capacidade de solucionar problemas.

Com o objetivo de investigar os critérios utilizados pelas empresas nesse processo, Viana (2012) desenvolveu uma pesquisa bibliográfica, com base em publicações realizadas entre os anos de 1998 e 2011, sistematizando os principais enfoques encontrados na literatura sobre avaliação de fornecedores.

Quadro 4 - Relação dos critérios mais citados nos artigos pesquisados

CRITÉRIOS	CITAÇÕES	ARTIGOS (%)
• Qualidade	47	83,93
• Preço	46	82,14
• Entrega (pontualidade e conformidade)	45	80,36
• Capacidade tecnológica	21	37,50
• Capacidade de produção e instalações	16	28,57
• Serviço ao cliente	12	21,43
• Flexibilidade	10	17,86
• Posição financeira	9	16,07
• Localização geográfica	9	16,07
• Capacidade de relacionamento/ cooperação	9	16,07
• Práticas e sistemas de gestão de qualidade	7	12,50
• Credibilidade/ Reputação	7	12,50
• Gestão e organização	7	12,50
• Diversidade de itens	5	8,93

Fonte: Viana, baseado na obra: Critérios e métodos de avaliação de fornecedores na gestão da cadeia de suprimentos (2012).

Apresentado isso, fica claro que tanto a negociação internacional quanto a escolha de fornecedores são processos complexos que exigem mais do que apenas conhecimento técnico. Envolvem habilidades interpessoais, análise criteriosa e, acima de tudo, uma boa leitura do mercado. Entender o comportamento das pessoas, considerar fatores culturais e avaliar fornecedores com base em critérios acima listados.

## 2.7 LOGÍSTICA

Segundo Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018), logística pode ser definida como o processo de planejamento, implantação e controle do fluxo eficiente e eficaz de mercadorias, serviços e informações desde o ponto de origem até o ponto de consumo, com o objetivo de atender às exigências dos clientes. Essa definição contempla o acompanhamento do fluxo de mercadorias desde o estágio de matéria-prima até seu descarte, incluindo também o fluxo de serviços, um campo que apresenta crescentes oportunidades de desenvolvimento e inovação.

Christopher (2012) contribui com uma abordagem estratégica, ao definir logística como o processo de gestão da aquisição, movimentação e armazenagem de materiais, peças e produtos acabados, além dos fluxos de informação correspondentes, por toda a organização e seus canais de comercialização. Essa gestão visa maximizar a rentabilidade presente e futura por meio da execução eficiente dos pedidos, sempre com foco no custo-benefício.

A logística internacional, por sua vez, representa um componente essencial da economia global, uma vez que possibilita o intercâmbio comercial entre países. Conforme destacam Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018), ela é um dos principais pilares para o comércio exterior, permitindo que indivíduos e organizações de diferentes nações negociem bens e serviços de forma eficaz.

Nesse contexto, Christopher (2012) enfatiza que a manutenção da vantagem competitiva na logística exige **melhorias contínuas, inovação e investimentos** em quatro áreas fundamentais: **qualidade**, relacionada ao desempenho e à conformidade técnica dos processos logísticos; **serviço**, que assegura a disponibilidade e o suporte ao cliente; **custo**, considerando os gastos ao longo do ciclo de vida do produto; e **tempo**, que se refere à rapidez no atendimento e na entrega. O equilíbrio entre esses elementos é essencial para atender às expectativas do mercado e gerar valor ao cliente.

No que diz respeito ao transporte internacional, Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018) observam que, em geral, a operação envolve ao menos dois modais de transporte. No país de origem, os modais **rodoviário e ferroviário** são os mais comuns, sendo utilizados para o deslocamento das mercadorias até portos ou aeroportos, de onde são despachadas via **modal aéreo** ou **marítimo** ao país de destino.

Os **modais de transporte**, entendidos como os diferentes meios utilizados para o deslocamento de produtos, podem ser classificados em quatro grandes categorias:

- a) **Modal aquático (ou aquaviário)** – É o mais utilizado no comércio internacional, empregando vias navegáveis como rios, mares e oceanos;
- b) **Modal terrestre (rodoviário ou ferroviário)** – Bastante comum em negociações intracontinentais, utiliza caminhões e trens, como no caso da importação de trigo argentino pelo Brasil;

c) **Modal aéreo** – Utilizado, em geral, para produtos de maior valor agregado ou alta perecibilidade, destaca-se pela rapidez, embora seja o mais oneroso entre os modais;

d) **Modal combinado** – Refere-se à utilização de dois ou mais modais em uma mesma operação logística. Um exemplo é o transporte da safra de soja brasileira, que é realizada por caminhões e trens até o porto, e de lá por navio até o destino final.

Nesse caso, aplicam-se estratégias como a **multimodalidade** e a **intermodalidade**, que consistem no uso coordenado de diferentes modais para transportar uma carga desde a origem até o destino final. Como exemplificam Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018), uma operação intermodal pode incluir, por exemplo, a descarga da mercadoria de um navio para um trem, seguindo posteriormente até a entrega ao cliente.

Os diferentes **modais de transporte internacional** apresentam vantagens e desvantagens específicas, que devem ser consideradas conforme a natureza da carga, os prazos envolvidos e os custos logísticos. Dentre eles, o **modal marítimo** destaca-se como o mais utilizado no comércio internacional, sendo responsável pelo transporte de aproximadamente **90% das exportações** de alguns países, como é o caso do Brasil. No que se refere às **importações**, embora o percentual seja ligeiramente inferior, ainda assim ultrapassa **70% das operações**, segundo dados oficiais do Ministério da Infraestrutura. (BRASIL, 2018).

## 2.8 CADEIA DE SUPRIMENTOS

No contexto da gestão da cadeia de suprimentos, a logística tem como principal função transportar e posicionar estoques de forma estratégica, buscando benefícios relacionados ao tempo, local e propriedade desejados, sempre com o menor custo total possível (Fraporti; Giacomelli; Fonseca, 2018).

Segundo Alvarenga (2000), tanto a logística de suprimentos quanto a de distribuição física dependem de uma correta representação e análise da rede logística para sua conceituação e implementação. A rede logística é definida como a representação físico-espacial dos pontos de origem e destino das mercadorias, seus fluxos e demais aspectos relevantes, permitindo a visualização sistêmica da operação logística.

Nesse sentido, Paoleschi (2014) aponta que o conceito de Supply Chain Management (SCM), ou gerenciamento da cadeia de suprimentos, surgiu como uma evolução natural da logística. Enquanto esta se refere à integração interna das atividades organizacionais, o SCM representa a integração externa, envolvendo os fluxos de materiais e informações entre fornecedores, fabricantes, distribuidores e o consumidor final, em escala global.

De acordo com Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018), o SCM pode ser definido como o conjunto de ações necessárias para garantir que os pedidos cheguem ao consumidor final, coordenando processos ao longo de toda a cadeia de valor.

Paoleschi (2014) acrescenta que a efetividade da cadeia de suprimentos está diretamente ligada à integração de diversos departamentos organizacionais, como compras, planejamento, programação e controle da produção, engenharia, marketing, qualidade, finanças e produção. A disponibilização de informações em tempo real entre essas áreas é essencial para transformar insumos em produtos de maneira ágil, permitindo que a empresa responda rapidamente às demandas do mercado e identifique oportunidades de novos negócios.

Alvarenga (2000) destaca que, na elaboração do desenho da rede de suprimentos, devem ser consideradas diversas características, principalmente a variedade nas origens dos suprimentos, que podem ser classificadas com base nos seguintes critérios:

- a) Tipo de terminal: nos casos em que os suprimentos são transferidos a partir de outros meios de transporte como portos marítimos, aeroportos, pátios ferroviários e terminais intermodais;
- b) Tipo de fornecedor: se o fornecedor é indústria, produtor, atacadista, ou um braço da própria empresa;
- c) Localização geográfica: estados, capitais, municípios ou outros países.

O mix dessas origens dependerá da natureza dos produtos, da diversificação da linha de produção e da dispersão geográfica da empresa, o que torna o planejamento logístico um processo complexo e variável (Alvarenga, 2000).

Ainda segundo o autor, o processo de desenho da rede de distribuição física é semelhante ao da rede de suprimentos, embora geralmente mais complexo. Entretanto, é possível que, em algumas situações, a rede de suprimentos se apresente como mais desafiadora, dada a ampla variedade de casos e possibilidades inerentes à logística (Alvarenga, 2000).

Assim, a cadeia de suprimentos precisa ser adaptada à realidade de cada setor econômico, como o comércio varejista, no qual fatores como planejamento de compras, distribuição urbana e atendimento às restrições legais influenciam diretamente as decisões logísticas (Paoleschi, 2014).

## 2.9 VIABILIDADE FINANCEIRA

A análise de viabilidade financeira é uma etapa essencial no processo de planejamento de qualquer projeto, seja ele voltado à expansão, à importação de insumos ou ao ingresso em novos mercados. De forma geral, ela busca determinar se a iniciativa proposta será capaz de gerar retorno suficiente para cobrir os custos operacionais, tributos, despesas logísticas e demais encargos, proporcionando rentabilidade para a organização (SEBRAE, 2018).

No contexto do comércio internacional, essa análise assume uma dimensão ainda mais estratégica, devido à complexidade envolvida nas operações de importação, como a oscilação cambial, a burocracia aduaneira, as exigências legais e tributárias, além dos custos com transporte e seguros. De acordo com Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018), a viabilidade financeira de uma operação logística está diretamente relacionada à capacidade de entregar o produto no tempo e custo estimados, sem comprometer a competitividade ou a margem de lucro da empresa.

Além dos fatores financeiros convencionais, as operações de importação exigem uma atenção especial aos elementos formadores de custo. Como apontado por Luz (2006), há uma série de tributos que incidem sobre produtos importados, os quais devem ser incorporados ao cálculo da viabilidade. Dentre eles, destacam-se o Imposto de Importação (II), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), o ICMS, o PIS e Cofins. Cada um desses tributos possui regras próprias de cálculo e, em muitos casos, fazem parte de uma cadeia tributária cumulativa, o que pode elevar significativamente o custo final da operação (Luz, 2006).

O chamado “efeito cascata”, por exemplo, ocorre quando tributos são calculados sobre uma base que já inclui outros impostos. A base de cálculo do IPI, por exemplo, inclui o valor da mercadoria, o frete internacional, o seguro e o próprio Imposto de Importação. Isso exige um controle rigoroso do fluxo de caixa e da composição de preços, sobretudo quando se busca manter a margem de lucro (BRASIL, 2018).

Outro aspecto que influencia a viabilidade financeira da importação é a forma de pagamento. Como explica Ludovico (2010), opções como o pagamento antecipado, a cobrança documentária, a remessa sem saque e a carta de crédito representam diferentes níveis de risco e impacto no fluxo financeiro da empresa. Além disso, a escolha da forma de pagamento também determina a incidência de tributos como o IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), que deve ser considerado no custo total da operação.

Dessa forma, o estudo de viabilidade financeira de uma importação deve ir além da análise de retorno de investimento: ele precisa incorporar a complexidade tributária, os riscos operacionais e as exigências logísticas que caracterizam o comércio exterior. Ignorar ou subestimar qualquer um desses elementos pode comprometer o sucesso da operação e, em alguns casos, tornar o negócio inviável.

Portanto, para que a tomada de decisão seja técnica e segura, é indispensável que todos esses fatores sejam tratados de forma integrada no processo de avaliação, permitindo à organização reduzir riscos, otimizar custos e garantir sua competitividade no cenário internacional.

## 2.10 ENTREPOSTO ADUANEIRO

O regime especial de Entrepósito Aduaneiro é um instrumento previsto na legislação aduaneira brasileira que possibilita o depósito temporário de mercadorias estrangeiras (ou destinadas à exportação) em recintos alfandegados de uso público ou privado, sob controle da Receita Federal do Brasil, com suspensão dos tributos federais incidentes sobre a importação e a exportação. Conforme o artigo 404 do Decreto nº 6.759/2009, esse regime visa conferir maior flexibilidade às operações de comércio exterior, permitindo que o pagamento dos impostos ocorra apenas no momento da efetiva nacionalização das mercadorias.

Segundo Magalhães e Moreira (2013), “a legislação brasileira prevê uma possibilidade flexível quanto a custos e prazos, trata-se do entrepostamento aduaneiro, que permite à empresa importar a mercadoria, mantê-la próxima de seu estabelecimento e efetuar o pagamento dos impostos somente no uso efetivo da mercadoria, ou seja, na sua nacionalização”. Essa característica torna o regime especialmente vantajoso para empresas que buscam reduzir custos financeiros e

otimizar o fluxo de caixa, uma vez que o desembolso tributário é adiado até o momento em que o produto é efetivamente internalizado para comercialização ou uso produtivo.

Para Werneck (2015), os regimes aduaneiros especiais, entre eles o entreposto aduaneiro, “constituem ferramentas estratégicas para o gerenciamento eficiente das operações de importação e exportação, ao permitir que as empresas alinhem seus processos logísticos e tributários às suas metas comerciais”. Essa visão reforça o papel do entreposto aduaneiro não apenas como um mecanismo tributário, mas também como um instrumento de planejamento logístico, pois possibilita que as mercadorias permaneçam armazenadas sob regime suspensivo até o momento mais oportuno para sua liberação.

Do ponto de vista operacional, o entreposto aduaneiro favorece o armazenamento estratégico de produtos importados em locais próximos aos centros de distribuição, permitindo a nacionalização em lotes fracionados, de acordo com a demanda de mercado. Essa prática, segundo Maluf (2000), “permite que as empresas mantenham seus estoques sob controle fiscal, com isenção temporária de tributos, facilitando a administração dos volumes e dos custos logísticos”. Assim, além de proporcionar maior previsibilidade comercial, o regime contribui para o planejamento financeiro e logístico, garantindo maior eficiência na gestão de recursos e competitividade no mercado interno.

No entanto, conforme destaca Brogini (2014), é essencial que as empresas que optam pelo regime observem rigorosamente os prazos de permanência das mercadorias e as obrigações acessórias exigidas pela Receita Federal, sob pena de perda dos benefícios fiscais e aplicação de penalidades. Dessa forma, embora o entreposto aduaneiro seja uma ferramenta altamente vantajosa para empresas importadoras, sua adoção requer planejamento estratégico, controle documental e conformidade regulatória, de modo que os benefícios fiscais e operacionais sejam plenamente aproveitados.

## 2.11 SÍNTESE DO EMBASAMENTO TEÓRICO CONCEITUAL

A seguir, destaca os principais temas explorados no referencial teórico.

Quadro 5 – Principais temas explorados no Referencial teórico

TEMA	ENFOQUE	DEFINIÇÃO SINTETIZADA	AUTORES
IMPORTAÇÃO	Definição e fases	Ingresso e internalização de mercadoria estrangeira no território aduaneiro, ocorrendo após desembarço aduaneiro e tributos.	Governo do Estado (2022), Brasil (2022), Vazquez (2015)
DOCUMENTOS NA IMPORTAÇÃO	Principais documentos	Documentos essenciais: Certificado de origem, Packing List, Fatura Proforma, Fatura Comercial, Conhecimento de embarque, Licença de importação, Declaração de Importação.	Almeida (2008), Receita Federal, FazComex (2025), Bueno (2025)
REQUISITOS LEGAIS NA IMPORTAÇÃO	Controle administrativo e aduaneiro	Controle do governo federal, dividido em autorização (licenciamento) e fiscalização no despacho aduaneiro.	Silva (2019), Ministério da Fazenda (2022)
	Tributos incidentes	Imposto de Importação, IPI, PIS/PASEP, COFINS, AFRMM, CIDE-Combustíveis, ICMS, Taxa Siscomex.	Ministério da Fazenda (2022), Caparroz (2017)
	Sistema Siscomex	Sistema eletrônico que gerencia o controle e licenciamento de importações, integrando dados de importador, produto e operação.	Brasil (2009), Brasil (2011), Silva (2019)
	Licenciamento de importação	Pode ser automático ou não, com validade de 90 dias, exigido conforme tipo de mercadoria e operação, realizado via Siscomex.	Brasil (2011), Silva (2019), Governo Federal (2020)
GLOBAL SOURCING	Definição e conceito	Processo em que empresas buscam adquirir matérias-primas, componentes e produtos finais de fornecedores internacionais, visando obter melhores custos e qualidade, com atuação proativa na estratégia de compras.	Nyegray (2022), Souza (2014)
	Formas de operação	Inclui compras internacionais de peças e insumos para produção, exemplificado pela Embraer que obtém componentes de diferentes países para otimizar qualidade e custos.	Nyegray (2022), Souza (2014)

	Estratégia	Deve estar alinhada ao planejamento global da empresa, focando na segurança do fornecimento e na otimização da relação custo-benefício.	Souza (2014)
	Pontos de atenção	Consideração da qualidade percebida dos produtos, tempos e custos de entrega, modalidades de pagamento e relacionamento com fornecedores e facilitadores.	Souza (2014), Cavusgil et al. (2010)
	Etapas operacionais	Análise cuidadosa dos mercados potenciais para comparar custo-benefício, seguida por análise aprofundada do mercado escolhido antes da compra.	Souza (2014)
<i>INCOTERMS</i>	Origem e função	Sistema padronizado pela Câmara de Comércio Internacional para esclarecer responsabilidades de vendedor e comprador em transações internacionais, facilitando negociações.	Cavusgil et al. (2010), Siscomex (2024)
	Classificação geral	11 termos divididos em quatro grupos (E, F, C, D) que determinam responsabilidades pelo frete e seguro entre vendedor e comprador.	Nyegray (2014), Siscomex (2024)
	Exemplos principais	FOB (Free On Board): vendedor entrega no navio; comprador assume frete e seguro a partir daí. CIF (Cost Insurance and Freight): vendedor paga frete e seguro até o porto de destino	Nyegray (2022), Siscomex (2024)
	Limitações	Não substituem contratos internacionais e não tratam forma e modalidade de pagamento, mas padronizam os termos para facilitar negociações globais.	Nyegray (2022)
FORNECEDORES INTERNACIONAIS	Processo de negociação	Envolve técnicas de comunicação verbal e, principalmente, não verbal; requer observação, adaptação cultural e habilidades interpessoais.	Souza (2014)
	Fontes de informação	Dividem-se em fontes primárias (coletadas	Ludovico (2017)

		diretamente) e secundárias (órgãos públicos e privados), sendo essencial avaliar a confiabilidade	
	Pesquisa de mercado internacional	Deve considerar o problema original da investigação, qualidade das fontes, profundidade da informação e evitar distorções ideológicas.	Ludovico (2017)
	Seleção de fornecedores	Está ligada à política organizacional e poder de barganha; empresas maiores impõem condições mais vantajosas.	Souza (2014)
	Crítérios de seleção	Englobam aspectos quantitativos (preço, entrega) e qualitativos (comprometimento, reputação, relacionamento, flexibilidade).	Viana (2012)
	Ferramentas de avaliação	Incluem ponderação linear, DEA, TCO, teoria fuzzy, IA, programação matemática e modelos multicritério.	Viana (2012)
	Etapas do processo	A escolha do método depende da importância da compra, grau de incerteza, número de fornecedores e nível de relacionamento.	De Boer, Labro e Morlacchi (2001)
LOGÍSTICA	Conceito e função	Gestão eficiente do fluxo de bens, serviços e informações, do ponto de origem ao consumo, visando atender às exigências do cliente.	Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018)
	Abordagem estratégica	Integra aquisição, transporte e armazenagem com foco em custo-benefício, rentabilidade e excelência no atendimento.	Christopher (2012)
	Logística internacional	Permite o intercâmbio entre países, sendo elemento chave no comércio exterior global.	Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018)
	Fatores competitivos	Exige equilíbrio entre qualidade, serviço, custo e tempo para garantir competitividade e valor ao cliente.	Christopher (2012)
	Modais de transporte	Dividem-se em aquático, terrestre, aéreo e combinado, utilizados conforme tipo de carga, prazo e custo.	Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018)

	Estratégias de transporte	Uso coordenado de diferentes modais por meio da intermodalidade e multimodalidade.	Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018)
CADEIA DE SUPRIMENTOS	Função da logística	Visa transportar e posicionar estoques estrategicamente, otimizando tempo, local e propriedade ao menor custo.	Fraporti, Giacomelli e Fonseca (2018)
	SCM e integração	Representa a integração externa da cadeia entre fornecedores, fabricantes, distribuidores e consumidores.	Paoleschi (2014)
	Rede logística	Representa fisicamente os fluxos entre origem e destino, essenciais ao planejamento logístico.	Alvarenga (2000)
	Classificação das origens	Considera tipo de terminal, fornecedor e localização geográfica para desenhar a rede de suprimentos.	Alvarenga (2000)
	Integração departamental	Envolve áreas como compras, produção, marketing, engenharia e qualidade para otimizar a transformação de insumos em produtos.	Paoleschi (2014)
	Adaptação setorial	Cada setor econômico exige uma cadeia de suprimentos customizada conforme sua realidade, como o varejo.	Paoleschi (2014)
VIABILIDADE FINANCEIRA	Conceito e importância	Avalia se a operação terá retorno financeiro frente a custos, tributos, riscos e despesas logísticas.	Sebrae (2018)
	Ferramentas de análise	Uso de indicadores como VPL, TIR, Payback e Ponto de Equilíbrio para projetar retorno e desempenho financeiro.	Treasy (2022)
	Custos e tributos	Tributos como II, IPI, ICMS, PIS/Cofins impactam fortemente o custo final da importação.	Luz (2006)
	Efeito cascata	Quando tributos são calculados sobre bases que já incluem outros impostos, elevando os custos.	Brasil (2018)
	Formas de pagamento	Alternativas como carta de crédito, pagamento antecipado ou cobrança documentária afetam riscos e fluxo de caixa.	Ludovico (2010)

	Avaliação integrada	Decisão deve considerar custos, tributos, riscos operacionais e logística de forma articulada.	Brasil (2018)
ENTREPOSTO ADUANEIRO	Regime aduaneiro especial aplicado às operações de importação e exportação.	Regime que permite o armazenamento temporário de mercadorias com suspensão de tributos, oferecendo flexibilidade logística, redução de custos e melhor gestão do fluxo de caixa para empresas importadoras e exportadoras.	Magalhães & Moreira (2013); Werneck (2015)

Fonte: Elaborado pelo autor como síntese das páginas antecessoras (2025).

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Conforme Lakatos e Marconi (2017), os métodos científicos são fundamentais para orientar a investigação acadêmica, servindo como instrumentos para alcançar os objetivos definidos com rigor e validade. Neste estudo, a metodologia foi definida de forma a contemplar a análise de um fenômeno específico — a viabilidade da importação e revenda de mop giratório — em seu contexto real de aplicação.

#### **3.1 DELINEAMENTO**

Este trabalho caracteriza-se como uma pesquisa qualitativa, documental, de natureza exploratória, por meio de um estudo de caso. Segundo Denzin e Lincoln (2006), a pesquisa qualitativa busca compreender o significado das experiências humanas em seu contexto social, interpretando dados não numéricos de maneira aprofundada.

O estudo de caso, conforme Yin (2015), é uma estratégia metodológica que permite investigar um fenômeno contemporâneo em profundidade, considerando as particularidades do seu contexto. No presente estudo, a escolha do estudo de caso justifica-se pela necessidade de compreender os desafios, custos e possibilidades envolvidas na importação e comercialização do mop giratório na região da Serra Gaúcha, a partir de uma realidade organizacional específica.

##### **3.1.1 Natureza e Nível da Pesquisa**

A pesquisa é de natureza aplicada, pois busca resolver um problema prático e específico, oferecendo subsídios à tomada de decisão empresarial. De acordo com Gil (2017), a pesquisa aplicada visa gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas concretos.

Quanto ao nível, trata-se de uma pesquisa exploratória e documental. A abordagem exploratória permite o aprofundamento em um tema ainda pouco estudado no contexto regional — a importação de mop giratório. E o caráter documental onde visa realizar a análise de documentos empresariais a fim de analisar o enquadramento das pesquisas, bem como do estudo, na empresa.

### 3.1.2 Estratégias Metodológicas

Adotou-se uma combinação entre pesquisa bibliográfica e estudo de caso. A pesquisa bibliográfica será realizada com base em autores nacionais e internacionais, abordando temas como logística internacional, processos de importação, custos aduaneiros e estratégias de entrada de produtos no mercado.

Segundo Gil (2022), a pesquisa bibliográfica possibilita o levantamento de teorias e contribuições anteriores que dão suporte à análise do problema investigado. Já o estudo de caso permite aplicar esses conhecimentos à realidade de uma empresa específica, analisando a viabilidade da operação em condições reais.

### 3.2 PARTICIPANTES DO ESTUDO

A seleção dos participantes foi realizada de forma intencional, considerando seu envolvimento direto com o processo de importação e comercialização do produto em questão. De acordo com Godoy (1995), a amostragem intencional é apropriada em estudos qualitativos, pois visa selecionar sujeitos que detenham conhecimento profundo sobre o fenômeno estudado.

A amostra é composta por cinco profissionais com atuação relevante na cadeia de importação e comercialização do mop giratório, incluindo: fornecedores internacionais do produto; um despachante aduaneiro; dois operadores logísticos (com atuação em transporte marítimo e terrestre) e um analista da empresa investigada, responsável pela área de projetos e importações.

Todos os participantes foram contatados por meios diversos — como e-mail, videoconferência ou ligação telefônica — e convidados a contribuir voluntariamente com a pesquisa.

### 3.3 ANÁLISE DE DADOS

Os dados coletados foram submetidos à análise de conteúdo, técnica proposta por Bardin (2016), que visa a interpretação sistemática de comunicações, permitindo identificar categorias, padrões e inferências relevantes para os objetivos da pesquisa.

A análise seguiu as seguintes etapas:

Pré-análise: organização do material bruto (áudios e transcrições), leitura flutuante e identificação das unidades de significado;

Exploração do material: categorização das respostas com base em critérios temáticos (custos, logística, mercado, riscos);

Tratamento e interpretação dos resultados: inferência dos dados obtidos, com base no referencial teórico e na realidade observada, destacando os fatores que influenciam a viabilidade da importação e revenda do produto estudado.

Esse processo permitiu extrair insights relevantes, integrando a experiência prática dos participantes com os fundamentos conceituais da área, de modo a embasar as conclusões do estudo.

O quadro abaixo representa os principais aspectos da metodologia usada no presente trabalho:

Quadro 6 - principais aspectos da metodologia usada no presente trabalho

Delineamento			Participantes	Processo de análise
Natureza	Nível	Estratégia		
Qualitativa e aplicada	Exploratória	Pesquisa bibliográfica e estudo de caso	Um analista de projetos da empresa (Nathan Tonello Kussler), um operador logístico (Muraro Transportes), um despachante aduaneiro (NEWEST International Logistics) e fornecedores internacionais. (Sun Cleaning, Better Daily, Babado e Benheng Techlogy)	Análise de conteúdo, com etapas de pré-análise, categorização temática, tratamento e interpretação

Fonte: Elaborado pelo autor como síntese das páginas antecessoras (2025).

Para a condução deste estudo, foram adotados métodos e estratégias metodológicas compatíveis com os objetivos da pesquisa. A investigação é de

natureza qualitativa, com nível exploratório, combinando a pesquisa bibliográfica com o estudo de caso, o que possibilita tanto o embasamento teórico quanto a aplicação prática dos conceitos.

A análise dos dados seguiu a técnica de análise de conteúdo, permitindo identificar categorias temáticas relevantes relacionadas aos custos, aspectos logísticos e mercado. Tal abordagem possibilitou interpretar, de forma estruturada e crítica, os elementos essenciais à tomada de decisão quanto à viabilidade da operação de importação no contexto estudado.

#### **4 DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE DOS DADOS**

Nesta etapa do trabalho, apresentam-se os fornecedores prospectados para o fornecimento do mop giratório, bem como o processo utilizado para sua identificação e seleção. Para tanto, foram aplicadas diferentes estratégias de pesquisa, incluindo o uso de plataformas especializadas em comércio internacional, como o ComexStat, além do contato direto com representantes comerciais, apoio de parceiros que já atuam em negociações desse tipo e a análise de catálogos disponibilizados por fabricantes estrangeiros. Esse conjunto de ações, assim como mencionado anteriormente no tópico de seleção de fornecedores, permitiu estruturar uma base de dados confiável e diversificada, possibilitando avaliar não apenas os preços praticados, mas também a reputação, a capacidade produtiva e as condições comerciais oferecidas por cada fornecedor. Assim como citado por Ludovico (2017) a confiabilidade das fontes de informação é fator determinante para os resultados obtidos em um trabalho de investigação.

A escolha da China como país fornecedor para a importação de MOP giratório foi motivada por fatores estratégicos e respaldada em pesquisa de mercado. A China se consolida como o principal centro mundial de produção de utensílios de limpeza doméstica, respondendo por uma parcela significativa das exportações globais desse segmento. Segundo dados da UN Comtrade (2023), mais de 60% das exportações mundiais de mops e artefatos de limpeza classificados no código HS 960390 têm origem na China, o que evidencia sua liderança produtiva e competitiva. Esse posicionamento garante não apenas oferta em larga escala, mas também condições comerciais favoráveis, com maior margem de negociação junto aos principais fabricantes. Além disso, a ampla diversidade de modelos e especificações técnicas disponíveis no mercado chinês permite a seleção de produtos alinhados às necessidades e preferências da empresa compradora, assegurando o atendimento adequado da demanda identificada.

Além disso, a China possui uma cadeia produtiva altamente desenvolvida e especializada, o que contribui para a competitividade em termos de custo-benefício, garantindo ainda a qualidade dos produtos. Outro fator determinante para essa escolha foi a constatação, por meio da análise de mercado, de que os principais concorrentes que atuam no mesmo segmento também adquirem seus produtos diretamente de fornecedores chineses. Isso reforça não apenas a confiabilidade do país como parceiro comercial, mas também a necessidade de alinhar-se às práticas do mercado para manter a competitividade. A consolidação da China como principal

polo de exportação global e sua ampla experiência no atendimento ao mercado internacional em especial a boa relação entre Brasil e China torna coerente esse escolha.

A procura com ajuda de sites comerciais da China, como DHGate, Global Source e inclusive Alibaba, gerou diversos fornecedores deste material porém com ajuda de conhecedores do mercado foi realizado uma filtragem baseado no que o mercado mais demanda e isso possibilitou a identificação de quatro principais fornecedores internacionais do produto em estudo. O contato com essas empresas foi viabilizado por meio de parceiros comerciais, consultas na internet e comunicação via e-mail, garantindo maior segurança no processo de prospecção. Entre os fornecedores localizados, destaca-se aquele que atualmente já fornece o mop giratório para duas das marcas mais reconhecidas do mercado brasileiro, sendo inclusive líder no segmento, o que reforça a relevância e credibilidade do levantamento realizado.

Os fornecedores identificados foram:

- a) Sun Cleaning;
- b) Better Daily;
- c) Babado;
- d) Benheng Technology.

Todas essas empresas estão localizadas na cidade de Ganzhou, na China, o que reforça a relevância estratégica dessa região como um importante polo industrial do país. Situada na província de Jiangxi, Ganzhou tem se destacado nos últimos anos por seu crescimento econômico acelerado, impulsionado principalmente pela indústria de manufatura, com forte presença nos setores de utensílios domésticos, plásticos, eletrônicos e produtos de consumo. A cidade conta com zonas industriais bem estruturadas, mão de obra especializada e acesso eficiente a rotas logísticas que conectam rapidamente a produção aos principais portos de exportação chineses.

A obtenção desses contatos foi possível por meio da análise das principais importações realizadas sob o código NCM 9603.90.00, disponível na plataforma ComexStat. A partir desse levantamento inicial, foi realizada uma pesquisa complementar em meios digitais, além da utilização da rede de contatos profissionais do autor, o que possibilitou a aquisição dos e-mails corporativos para o estabelecimento das primeiras comunicações.

Posteriormente, foram enviados e-mails de prospecção, dos quais se obteve retorno de todos os fornecedores consultados. Cada empresa apresentou suas respectivas propostas comerciais, contemplando especificações técnicas do produto, dimensões, peso, bem como os valores unitários praticados.

O quadro a seguir sintetiza os preços cotados para o modelo de mop giratório:

Quadro 7 - Preços cotados para o modelo de mop giratório

		SUN CLEANING	BETTER DAILY	BENHENG	BABADO
Description	Dimension	US	US	US	US
SPIN MOP	Bucket: 46x25,5x21cm mop 1: 16,5x98cm mop 2: 16,5x1,23m refill 16cm   1,35kg	4,53	2,85	2,65	4,12

Fonte: Elaborado pelo autor baseado nas informações dos fornecedores (2025).

As cotações recebidas por esses fornecedores foram apresentadas com base no *Incoterm* FOB (*Free on Board*) *Ganzhou*, o que significa que os custos e responsabilidades pelo transporte até o porto de embarque estão sob responsabilidade do fornecedor, enquanto os custos a partir desse ponto passam a ser de responsabilidade do importador. Esse padrão de negociação facilita a comparação entre as propostas e proporciona maior controle sobre as etapas seguintes da logística internacional, além de confirmar a viabilidade comercial da importação a partir dessa localidade específica.

A análise inicial dos dados evidencia que a empresa Sun Cleaning apresentou o valor unitário mais elevado entre os fornecedores, além de ter estipulado como requisito uma quantidade mínima de 2.000 unidades para a efetivação da negociação. Essa condição, embora possa representar um entrave em termos de investimento inicial e risco de estoque, também pode estar relacionada ao fato de a empresa já atuar como fornecedora para grandes marcas consolidadas no Brasil, o que lhe confere maior credibilidade e reconhecimento no setor.

A análise das propostas recebidas possibilita estabelecer uma comparação crítica entre os fornecedores identificados. Em relação ao preço unitário, observa-se que a Benheng Technology apresentou o menor valor (US\$ 2,65), o que representa uma vantagem significativa em termos de custo direto de aquisição. Contudo, o preço

isolado não deve ser considerado como único critério de escolha, uma vez que outros fatores, como qualidade, regularidade no fornecimento e credibilidade no mercado, também exercem influência direta na viabilidade do processo de importação.

A Better Daily, com preço de US\$ 2,85 por unidade, figura como a segunda opção mais competitiva em termos de custo, apresentando valores próximos aos da Benheng, mas ainda assim ligeiramente superiores. Por sua vez, a empresa Babado ofereceu valor de US\$ 4,12, situando-se em um patamar intermediário entre os fornecedores analisados, embora acima da média geral. Já a Sun Cleaning, com preço de US\$ 4,53, apresentou a proposta menos competitiva em termos de preço unitário, além de impor a exigência de compra mínima de 2.000 unidades, o que representa uma barreira de entrada mais elevada para importadores de menor porte.

Apesar disso, é importante destacar que a Sun Cleaning se diferencia dos demais por já atuar como fornecedora de duas das principais marcas do mercado brasileiro, sendo inclusive referência no segmento. Essa condição confere maior segurança quanto à qualidade do produto, à confiabilidade nos prazos de entrega e ao cumprimento das normas internacionais de produção. Dessa forma, ainda que o custo seja superior, a relação de parceria com a Sun Cleaning pode ser estratégica no sentido de agregar valor ao produto final, além de reduzir riscos operacionais e de imagem.

No que diz respeito aos fornecedores Benheng Technology e Better Daily, embora apresentem preços mais atrativos, não foram encontradas evidências robustas de fornecimento para grandes marcas no mercado brasileiro, o que pode indicar menor experiência ou reconhecimento internacional. Essa situação requer uma análise mais cautelosa em relação à consistência da produção, às garantias de qualidade e ao histórico de exportações. Já a Babado, com preço mais próximo ao da Sun Cleaning, carece igualmente de referências consolidadas no mercado nacional, o que pode representar risco adicional na escolha.

Dessa forma, a decisão sobre o fornecedor mais viável não deve se limitar ao critério de menor preço, mas sim considerar um equilíbrio entre custo, qualidade, credibilidade e condições de negociação. Enquanto a Benheng e a Better Daily apresentam melhor atratividade em termos financeiros, a Sun Cleaning se destaca pela reputação consolidada e pela possibilidade de assegurar maior confiança na importação. Assim, a análise crítica reforça a necessidade de ponderar os fatores

econômicos e estratégicos antes da definição do fornecedor ideal para a importação do mop giratório.

Diante da análise comparativa realizada, verifica-se que cada fornecedor apresenta características distintas que podem influenciar de forma direta na decisão de importação. Enquanto alguns se destacam pelo menor custo unitário, outros evidenciam maior credibilidade e experiência no fornecimento internacional, especialmente no mercado brasileiro. Esse panorama evidencia que a escolha do parceiro comercial ideal não pode ser pautada apenas no preço, mas deve considerar um conjunto de fatores que envolvem qualidade, confiabilidade, exigências contratuais e riscos operacionais.

Para a definição do fornecedor mais adequado para a importação do mop giratório, foi utilizado um modelo de avaliação multicritério com ponderação linear. Esse método considera diferentes critérios relevantes no processo de seleção, atribuindo pesos conforme sua importância estratégica. Os critérios utilizados incluíram: preço do produto FOB (*Free on Board*), prazo de entrega, qualidade, capacidade de comunicação e flexibilidade comercial. Cada fornecedor foi avaliado com base em uma escala de 0 a 10 para cada critério, e a nota final foi obtida a partir da soma ponderada desses valores.

Quadro comparativo baseado em métodos comuns de avaliação de fornecedores, como o *Weighted Scoring Model*, utilizado em comércio internacional e logística.

Quadro 8 - Quadro comparativo baseado em métodos comuns de avaliação de fornecedores

Fornecedor	Preço (30%)	Prazo (20%)	Qualidade (20%)	Comunicação (15%)	Negociação (5%)	Nota
<i>Sun Cleaning</i>	7	9	10	9	9	7,65
<i>Better Daily</i>	9	7	8	7	7	7,05
<i>Babado</i>	8	8	9	9	9	7,60
<i>Benheng Tech</i>	9	10	7	8	8	7,34

Fonte: Elaborado pelo autor baseado nas cotações dos fornecedores e parceiros comercial(2025).

Com base nos critérios estabelecidos e nas informações obtidas durante as pesquisas a empresa *Sun Cleaning* e *Babado* apresentaram um melhor desempenho geral, com destaque para qualidade, comunicação e prazo de entrega. Esses fatores,

aliados a uma cotação competitiva no *Incoterm* FOB (*Free on Board*) tornam essas empresas as mais favoráveis para negociação.

Apesar de a análise multicritério ter apontado pontuações equilibradas entre os fornecedores, a empresa *Sun Cleaning* se destaca por fatores estratégicos adicionais que fortalecem sua escolha como fornecedora ideal. Com atuação consolidada no mercado brasileiro, a empresa já atende uma das principais marcas do setor, conforme verificado por meio de contatos comerciais com distribuidores parceiros e pelas informações fornecidas em sua apresentação institucional. Essa experiência prévia no mercado nacional representa uma vantagem significativa, pois demonstra conhecimento das exigências regulatórias, padrões de qualidade e preferências do consumidor brasileiro. Dessa forma, mesmo diante de concorrentes tecnicamente qualificados, a *Sun Cleaning* reúne os diferenciais necessários para ser considerada a opção mais segura e estratégica para o fornecimento do mop giratório a ser comercializado.

---

Assim, a etapa seguinte do estudo se concentrará na avaliação da viabilidade tributária e logística da importação, de modo a mensurar de forma prática os custos envolvidos no processo e as condições necessárias para assegurar que a operação seja economicamente vantajosa e operacionalmente sustentável. Essa análise permitirá identificar, de maneira mais objetiva, qual fornecedor apresenta a melhor relação entre custo, qualidade e risco, consolidando a escolha estratégica para a importação do mop giratório.

## **5 AVALIAÇÃO DOS VALORES TRIBUTÁRIOS**

Nesta etapa do trabalho, foi apresentado a análise tributária referente ao processo de importação do produto em estudo. Para a elaboração desta análise, foram aplicadas diversas metodologias e fórmulas específicas, fundamentadas em pesquisas detalhadas que englobam os aspectos tributários da operação. As informações foram obtidas por meio de consultas a agentes de comércio exterior, plataformas oficiais do governo federal, bem como de estudos de mercado e simulações práticas voltadas à realidade operacional da empresa.

Considerando que, em etapas anteriores, a avaliação concentrou-se nos aspectos qualitativos do produto e na credibilidade dos potenciais fornecedores internacionais, o presente capítulo tem como objetivo aprofundar a análise sob uma perspectiva econômico-financeira e operacional. Assim, busca-se identificar, entre os fornecedores previamente selecionados, aquele que apresenta a melhor relação entre custo e benefício, levando em conta não apenas o preço do produto, mas também os custos logísticos, as incidências tributárias, o prazo de entrega, a confiabilidade da cadeia de suprimentos e a conformidade com as exigências legais brasileiras.

Dessa forma, esta etapa se propõe a consolidar a viabilidade técnica, econômica e comercial da importação, fornecendo subsídios para a tomada de decisão estratégica quanto à escolha do fornecedor mais adequado. A análise aqui desenvolvida visa, portanto, apresentar uma visão abrangente e fundamentada sobre a atratividade do processo de importação, considerando sua eficiência logística, o impacto tributário e o potencial de mercado do produto no contexto nacional.

Inicialmente, foi realizada a verificação quanto à necessidade de Licença de Importação (LI), uma vez que esse requisito poderia impactar diretamente nos custos e prazos da operação. Para tanto, a pesquisa foi conduzida por meio das plataformas oficiais disponibilizadas pelo Governo Federal (GOV, 2025), utilizando o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex). Por meio do Simulador de Tratamento Administrativo de Importação, procedeu-se à consulta específica para o produto em estudo, com base em sua Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) 9603.90.00.

**Tratamento Administrativo - Consultas Web**

Consulta Geral | Consulta por Tipo | Consulta Histórico

**Consultar Tratamento Administrativo Geral**

**Parâmetros de Consulta**

Grupo de Pesquisa: NCM

Abrangência do NCM:
   
 Capítulo
   
 Posição
   
 Subitem

Capítulo: [ ]

Subitem: 96.03.9000

Sou humano

**Prosseguir**

Fonte: Simulador de Tratamento Administrativo de Importação (Siscomex, 2025).

A partir da pesquisa realizada junto ao Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex,2025), verificou-se que a exigência de Licença de Importação (LI) para o código NCM 96.03.9000 ocorre apenas em situações específicas.

#### Quadro 10 – Licença de Importação

**Tratamento Administrativo**

**Descrição do Tipo de Tratamento**

Tipo de Tratamento	Tipo de Implementação
Destaque de mercadoria (NCM/Destaque)	Seleção

**Dados Específicos NCM (Destaque)**

Nível de Abrangência	Código da Mercadoria (NCM)	Descrição da NCM	Número do destaque
Subitem	96.03.9000	- Outros	001

Texto descritivo do destaque  
Que contenham pelos de animais de espécies silvestres

**Vigência**

Data Inicial	Data Final
25/01/2024	

**Fundamento Legal**

Tipo do Ato	Órgão	Ano	Número do Ato
PORT	IBAMA	1998	000093

Fonte: Simulador de Tratamento Administrativo de Importação (Siscomex, 2025).

#### Quadro 11 – Licença de Importação

The screenshot shows a software window titled "Tratamento Administrativo" with a sub-header "Tratamento Administrativo". The form contains the following data:

Descrição do Tipo de Tratamento	
Tipo de Tratamento Material Usado (NCM/Material usado)	Tipo de Implementação Seleção

  

Dados Especificos NCM (Material Usado)		
Nível de Abrangência Capítulo	Código da Mercadoria (NCM) 96	Descrição da NCM Obras diversas.

  

Vigência	
Data Inicial 03/01/1997	Data Final

  

Fundamento Legal			
Tipo do Ato COM	Órgão DECEX	Ano 1996	Número do Ato 000019

  

Finalidade
Analisar

Fonte: Simulador de Tratamento Administrativo de Importação (Siscomex, 2025).

No primeiro caso, conforme tratamento administrativo estabelecido pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), a Licença de Importação é exigida apenas quando a mercadoria contiver pelos de animais de espécies silvestres. Essa medida tem por objetivo assegurar o cumprimento das normas ambientais e de proteção à fauna, conforme previsto na Portaria IBAMA nº 93, de 1998, vigente desde 25/01/2024.

No segundo caso, conforme determinação do Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX), a Licença de Importação é necessária quando o produto é classificado como material usado, conforme previsto no Comunicado DECEX nº 19, de 1996, vigente desde 03/01/1997. Essa exigência visa garantir o controle sobre a importação de bens usados, observando critérios técnicos e de qualidade definidos pela legislação brasileira.

Dessa forma, conclui-se que o produto classificado sob o NCM 96.03.9000 não exige Licença de Importação de forma geral, sendo necessária apenas nos casos em que o material apresente componentes de origem animal silvestre ou se trate de mercadoria usada.

Para a conclusão da análise tributária, foi realizada uma pesquisa com o objetivo de identificar os tributos incidentes sobre a Nomenclatura Comum do

Mercosul (NCM) correspondente ao produto em estudo, bem como suas respectivas alíquotas, a fim de determinar com precisão os valores a serem calculados sobre o montante da invoice. Para isso, foram utilizadas as plataformas oficiais disponibilizadas pelo Governo Federal (GOV, 2025), em especial o Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário da Importação, disponível no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex, 2025), este no qual nos conecta ao site da Receita Federal.

Quadro 12 - Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário da Importação

Receita Federal  
MINISTÉRIO DA ECONOMIA

Buscar no portal

Perguntas Frequentes | Contato | Serviços | Dados Abertos | Área de Imprensa | Onde Encontro | Avisos | English | Español

## Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações

Informar os dados abaixo: \* Campos de preenchimento obrigatório

**\* Código NCM**  
96039000

**\* Valor Aduaneiro**

**\* Moeda**

Sou humano  hCaptcha  
Privacidade - Termos e Condições

Observações:

Fonte: Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário de Importação (Receita Federal, 2025).

Essa verificação permitiu identificar de forma detalhada a carga tributária total incidente sobre a operação, servindo como base para a composição do custo final de importação e para a avaliação da viabilidade econômica do processo.

Conforme o quadro abaixo podemos obter os seguintes resultados:

Quadro 13 – Resultados obtidos

## Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações

■ Dados da Simulação

<b>Código NCM</b>	9603.90.00		
<b>Descrição NCM</b>	- OUTROS		
<b>Taxa de Câmbio do Dia 8/10/2025</b>	R\$ 5,3363		
<b>Valor Aduaneiro Convertido</b>	R\$0,00		
<b>Aliquota II (%)</b>	<input type="text" value="16,20"/>	<b>Tributo II</b>	R\$ 0,00
<b>Aliquota IPI (%)</b>	<input type="text" value="0,00"/>	<b>Tributo IPI</b>	R\$ 0,00
<b>Aliquota PIS (%)</b>	<input type="text" value="2,10"/>	<b>Tributo PIS</b>	R\$ 0,00
<b>Aliquota COFINS (%)</b>	<input type="text" value="9,65"/>	<b>Tributo COFINS</b>	R\$ 0,00

**As alíquotas podem ser preenchidas manualmente e os tributos recalculados**

[Recalcular Tributos](#) [Efetuar Nova Consulta](#)

Fonte: Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário de Importação (Receita Federal, 2025).

Bem como a sequência de resultados no quadro abaixo:

### Quadro 14 – Resultados obtidos

■ CIDE, Antidumping e Medidas Compensatórias

Não há incidência de Antidumping.  
 Não há incidência de Cide.  
 Não há incidência de Medidas Compensatórias.

■ Tratamentos Administrativos

1) MATERIAL USADO  
 Se mercadoria for usada, sujeita à anuência do MINISTERIO DO DESENVOLVIMENTO, INDUSTRIA, COMERCIO E SERVICIO

2) DESTAQUE DE MERCADORIA  
 Se o destaque de NCM for igual a 1 (QUE CONTENHAM PELOS DE ANIMAIS DE ESPÉCIES SILVESTRES), mercadoria sujeita à anuência do INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO

Fonte: Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário de Importação (Receita Federal, 2025).

Com base na análise realizada, verificou-se que o produto em questão não está sujeito à incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Contudo, foram identificadas as seguintes tributações aplicáveis à operação de importação: Imposto de Importação (II), com alíquota de 16,20%; Programa de Integração Social (PIS-Importação), com alíquota de 2,10%; e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS-Importação), com alíquota de 9,65%.

A soma desses tributos representa um acréscimo significativo sobre o valor da invoice, impactando diretamente o custo total da operação. Essa incidência tributária exerce papel determinante na formação do preço final do produto importado e, conseqüentemente, na análise de sua viabilidade econômica e competitividade no mercado nacional. Dessa forma, o entendimento preciso desses encargos é fundamental para subsidiar a tomada de decisão estratégica quanto à continuidade e à estruturação do processo de importação.

## 6 ANÁLISE DOS VALORES LOGÍSTICOS

Dando continuidade à análise da operação de importação, procedeu-se à avaliação detalhada dos custos logísticos envolvidos no processo, o qual se inicia no país de origem — a China — e se estende até a entrega final das mercadorias nas dependências da empresa importadora, no Brasil. Essa etapa é de fundamental importância, pois os custos logísticos representam uma parcela significativa do valor total da operação e influenciam diretamente na viabilidade econômica do projeto.

Para a definição da melhor alternativa, foi realizado um levantamento de cotações junto a diferentes agentes de carga, com o objetivo de identificar a proposta que apresentasse o melhor equilíbrio entre custo e benefício. Após a análise comparativa das opções disponíveis, optou-se pela contratação da empresa Newest International Logistics, sediada na cidade de Garibaldi (RS), a qual apresentou as condições mais vantajosas para a execução do transporte internacional e nacional da carga.

O primeiro contato com a empresa foi realizado por meio de correspondência eletrônica (e-mail), com a finalidade de solicitar uma cotação detalhada dos serviços. Em seguida, o processo de negociação e esclarecimento de dúvidas ocorreu via aplicativo de mensagens (WhatsApp), permitindo uma comunicação mais ágil e eficiente.

Os valores apresentados pela Newest International Logistics foram então organizados e consolidados em uma planilha eletrônica (Microsoft Excel), de modo a facilitar a análise e o cálculo dos custos logísticos totais da operação. Essa sistematização permitiu avaliar com maior precisão os componentes financeiros do processo, tais como frete internacional, seguro, armazenagem, taxas portuárias e transporte interno, contribuindo para uma visão abrangente dos gastos e para a tomada de decisão fundamentada quanto à escolha do prestador de serviço logístico mais adequado.

Com o intuito de proporcionar uma melhor visualização e compreensão dos valores envolvidos, todos os custos informados pela empresa de logística foram organizados e elencados de forma sistemática, seguindo a ordem apresentada na proposta recebida. Essa estruturação permitiu uma análise mais clara e objetiva dos elementos que compõem o custo total da operação de importação.

A disposição ordenada dos valores teve como propósito facilitar a posterior consolidação dos dados, possibilitando o cálculo do custo final de aquisição da mercadoria até sua chegada ao estabelecimento da empresa importadora. Por meio dessa organização, tornou-se viável identificar com precisão o impacto de cada componente logístico — como frete internacional, seguro, taxas portuárias, armazenagem e transporte interno — sobre o valor total do produto importado.

Essa etapa de sistematização dos custos, desenvolvida por meio de planilhas eletrônicas, também contribuiu para a transparência e rastreabilidade das informações, assegurando maior confiabilidade nos resultados obtidos e servindo como base para a análise financeira e de viabilidade econômica do processo de importação.

Quadro 15 - Etapa de sistematização dos custos

	FORNECEDOR SUN CLEANING	FORNECEDOR BETTER DAILY	FORNECEDOR BENHENG	FORNECEDOR BABADO	
SERVICES	Free Onboard Vessel	Free Onboard Vessel	Free Onboard Vessel	Free Onboard Vessel	Taxa U\$ 5,344
Valor da Fatura	9.060,00	5.700,00	5.300,00	8.240,00	
Seguro	22,65	14,25	13,25	20,60	
Frete Internacional	2.265,00	2.265,00	2.265,00	2.265,00	
Demurrage	-				
Armazenagem	510,64	359,07	467,79	473,65	
Taxa de Utilização do CE mercante	3,74	3,74	3,74	3,74	
Honorários despachante	280,37	280,37	280,37	280,37	
Sind dos despachantes	75,00	75,00	75,00	75,00	
Taxas adicionais ao frete	110,00	110,00	110,00	110,00	
Liberação do BL	124,43	124,43	124,43	124,43	
Desconsolidação	35,00	35,00	35,00	35,00	
Capatazia	397,62	397,62	397,62	397,62	
Taxas locais	114,14	114,14	114,14	114,14	
Transporte Rio Grande ate BG	898,15	898,15	898,15	898,15	
Contrato de cambio	93,56	93,56	93,56	93,56	
Documentação	90,00	90,00	90,00	90,00	
Soma do vl+seg+frete	11.347,65	7.979,25	7.578,25	10.525,60	
Desp aduaneiras	1.370,57	1.219,00	1.327,72	1.333,58	

Fonte: Quadro criado pelo autor a partir dos dados obtidos nas cotações do agente de carga (2025).

Para fins de padronização da análise comparativa entre os fornecedores, considerou-se a quantidade de 2.000 unidades de mop giratório como referência para composição do quadro de custos. Esse volume foi definido com base na média de pedido mínimo observada nas negociações realizadas com os fabricantes internacionais consultados. As cotações apresentadas foram elaboradas considerando as dimensões e o peso total correspondente a essa quantidade, de modo a assegurar maior precisão na estimativa dos custos logísticos, sobretudo no

que se refere ao cálculo do frete internacional e demais despesas relacionadas ao transporte e manuseio da carga.

Para a realização dos cálculos e análise dos custos logísticos, foi considerada a taxa de câmbio vigente na data da cotação, conforme informada pelo autor e validada no momento da elaboração do estudo. Optou-se por manter todos os valores expressos em dólares norte-americanos (USD), com o objetivo de preservar a uniformidade das informações financeiras e evitar distorções decorrentes de variações cambiais.

Essa padronização em moeda estrangeira facilita a comparabilidade entre os diferentes componentes de custo, além de refletir de forma mais precisa a realidade das operações internacionais, uma vez que a maior parte das transações comerciais e contratuais com fornecedores e agentes de carga no exterior é conduzida em dólares. Dessa forma, o tratamento uniforme dos valores monetários assegura maior consistência, precisão e clareza na análise econômica e financeira do processo de importação.

## 7 CÁLCULO DOS IMPOSTOS

Tendo em vista que, em etapas anteriores deste estudo, já haviam sido identificadas e determinadas as alíquotas correspondentes aos impostos incidentes sobre a operação de importação, procedeu-se, neste momento, ao cálculo do valor total dos tributos, tomando como base as referidas alíquotas e os custos logísticos previamente apurados.

O cálculo foi realizado por meio de fórmulas elaboradas em planilha eletrônica (Microsoft Excel), permitindo maior precisão e automatização dos resultados. Nessa planilha, foram aplicadas as alíquotas específicas de cada tributo sobre os respectivos valores relacionados à etapa logística, de modo a obter o montante exato dos encargos tributários incidentes sobre a importação. Essa metodologia possibilitou uma análise detalhada e transparente da composição dos custos fiscais envolvidos na operação.

Para o desenvolvimento dessa simulação, considerou-se uma quantidade total de 2.000 unidades do produto por fornecedor, quantidade essa definida com base na média do pedido mínimo exigido por cada fabricante e também na capacidade volumétrica do contêiner utilizado para o transporte internacional, sendo este considerado um de 40 pés não completamente cheio porém com 75% do contêiner completo pelo produto e sendo considerado a melhor opção a cotação de um contêiner exclusivo apenas para essa operação.

Essa consideração foi essencial para assegurar que os cálculos refletissem uma condição operacional realista e economicamente viável, alinhada às práticas usuais de importação. Além disso foi considerado a alíquota de 17% de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) incidindo sobre o produto, referente ao imposto de competência estadual.

Obtivemos os seguintes resultados para cada fornecedor:

Quadro 16 – Sun Cleaning

Mercadoria	Qtde	Unidade	CIF Unitario	CIF Total	II Recolhido	% II	Base do IPI	Base do ICMS	Base Final do ICMS	% ICMS	ICMS
<b>Fornecedor Sun Cleaning</b>											
11.347,6500	2.000,00	LN	30,3209	60.641,8416	9.823,9783	16,2	70.465,8199	85.675,7224	103.223,7619	17	17.548,0395
			-	-	-		-	-	-		-
taxa											
5,344								Reais	103.223,7619		
								Dólares	51,6119		

S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AC	AD
Base PislCofins	% Pis	PIS Recolhido	% Cofins	COFINS Recolhido	Outras Despesas Aduaneira	Tx. Siscomex	Marinha Mercante AFRMM	Total Prod	Total Outras Despesas	Total NF
60.641,8416	2,1	1.273,4787	9,65	5.851,9377	7.324,3261	154,2300	605,9300	70.465,8199	32.757,9420	103.223,7619
-		-		-			-	-	-	-

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das alíquotas de imposto (2025).

Quadro 17 - Better Daily

Mercadoria	Qtde	Unidade	CIF Unitario	CIF Total	II Recolhido	% II	Base do IPI	Base do ICMS	Base Final do ICMS	% ICMS	ICMS
<b>Fornecedor Better Daily</b>											
7.979,2500	2.000,00	LN	21,3206	42.641,1120	6.907,8601	16,2	49.548,9721	59.512,8228	71.702,1961	17	12.189,3733
			-	-	-		-	-	-		-
taxa											
5,344									71.702,1961		
									35,8511		
Base PislCofins	% Pis	PIS Recolhido	% Cofins	COFINS Recolhido	Outras Despesas Aduaneira	Tx. Siscomex	Marinha Mercante AFRMM	Total Prod	Total Outras Despesas	Total NF	
42.641,1120	2,1	895,4634	9,65	4.114,8673	4.193,3600	154,2300	605,9300	49.548,9721	22.153,2240	71.702,1961	
-		-		-			-	-	-	-	

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das alíquotas de imposto (2025).

Quadro 18 - Benheng

Mercadoria	Qtde	Unidade	CIF Unitario	CIF Total	II Recolhido	% II	Base do IPI	Base do ICMS	Base Final do ICMS	% ICMS	ICMS
<b>Fornecedor Benheng</b>											
7.578,2500	2.000,00	LN	20,2491	40.498,1680	6.560,7032	16,2	47.058,8712	57.144,9227	68.849,3045	17	11.704,3818
			-	-	-		-	-	-		-
taxa											
5,344									68.849,3045		
									34,4247		

Base Pis/Cofins	% Pis	PIS Recolhido	% Cofins	COFINS Recolhido	Outras Despesas Aduaneira	Tx. Siscomex	Marinha Mercante AFRMM	Total Prod	Total Outras Despesas	Total NF
40.498,1680	2,1	850,4615	9,65	3.908,0732	4.567,3568	154,2300	605,9300	47.058,8712	21.790,4333	68.849,3045
-		-		-			-	-	-	-

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das alíquotas de imposto (2025).

#### Quadro 19 - Babado

Mercadoria	Qtde	Unidade	CIF Unitario	CIF Total	II Recolhido	% II	Base do IPI	Base do ICMS	Base Final do ICMS	% ICMS	ICMS
<b>Fornecedor Babado</b>											
10.525,6000	2.000,00	UN	28,1244	56.248,8064	9.112,3066	16,2	65.361,1130	77.318,0229	93.154,2445	17	15.836,2216
			-	-	-		-	-	-		-
taxa											
	5,344								93.154,2445		
									46,5771		

  

Base Pis/Cofins	% Pis	PIS Recolhido	% Cofins	COFINS Recolhido	Outras Despesas Aduaneira	Tx. Siscomex	Marinha Mercante AFRMM	Total Prod	Total Outras Despesas	Total NF
56.248,8064	2,1	1.181,2249	9,65	5.428,0098	4.587,5152	154,2300	605,9300	65.361,1130	27.793,1315	93.154,2445
-		-		-			-	-	-	-

Fonte: Elaborado pelo autor a partir das alíquotas de imposto (2025).

Para a finalização da tabela referente aos custos totais da operação, foram inseridas na planilha anteriormente elaborada — que já contemplava os custos logísticos e operacionais — as informações correspondentes aos valores dos impostos calculados. Essa integração dos dados permitiu a consolidação completa de todos os elementos financeiros envolvidos no processo de importação, proporcionando uma visão abrangente e precisa do custo final do produto até sua chegada ao destino.

A inclusão dos valores tributários na mesma estrutura de cálculo facilitou a análise global dos dispêndios, permitindo identificar de forma clara a representatividade de cada componente seja logístico, operacional e fiscal no custo total da importação. Assim, obteve-se uma base de dados consolidada e confiável, essencial para a posterior avaliação da viabilidade econômica e para a tomada de decisões estratégicas relacionadas à operação e à precificação do produto importado.

Quadro 20 - Análise global dos dispêndios

	FORNECEDOR SUN CLEANING	FORNECEDOR BETTER DAILY	FORNECEDOR BENHENG	FORNECEDOR BABADO	
SERVICES	Free Onboard Vessel	Free Onboard Vessel	Free Onboard Vessel	Free Onboard Vessel	Taxa US 5,344
Valor da Fatura	\$ 9.060,00	\$ 5.700,00	\$ 5.300,00	\$ 8.240,00	
Seguro	\$ 22,65	\$ 14,25	\$ 13,25	\$ 20,60	
Frete Internacional	\$ 2.265,00	\$ 2.265,00	\$ 2.265,00	\$ 2.265,00	
Demurrage	\$ -				
Armazenagem	\$ 510,64	\$ 359,07	\$ 467,79	\$ 473,65	
Taxa de Utilização do CE mercante	\$ 3,74	\$ 3,74	\$ 3,74	\$ 3,74	
Honorários despachante	\$ 280,37	\$ 280,37	\$ 280,37	\$ 280,37	
Sind dos despachantes	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	\$ 75,00	
Taxas adicionais ao frete	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	
Liberação do BL	\$ 124,43	\$ 124,43	\$ 124,43	\$ 124,43	
Desconsolidação	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	
Capatazia	\$ 397,62	\$ 397,62	\$ 397,62	\$ 397,62	
Taxas locais	\$ 114,14	\$ 114,14	\$ 114,14	\$ 114,14	
Transporte Rio Grande ate BG	\$ 898,15	\$ 898,15	\$ 898,15	\$ 898,15	
Contrato de cambio	\$ 93,56	\$ 93,56	\$ 93,56	\$ 93,56	
Documentação	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	
Soma do vl+seg+frete	\$ 11.347,65	\$ 7.979,25	\$ 7.578,25	\$ 10.525,60	
Desp aduaneiras	\$ 1.370,57	\$ 1.219,00	\$ 1.327,72	\$ 1.333,58	
Impostos					
II (16,20%)	\$ 1.838,32	\$ 1.292,64	\$ 1.227,68	\$ 1.705,15	
IPI (0%)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
PIS (2,10%)	\$ 238,30	\$ 167,56	\$ 159,14	\$ 221,04	
COFINS(9,65%)	\$ 1.095,05	\$ 770,00	\$ 731,30	\$ 1.015,72	
ICMS(17%)	\$ 3.283,69	\$ 2.280,95	\$ 2.190,19	\$ 2.963,36	
AFRMM(8%)	\$ 181,20	\$ 181,20	\$ 181,20	\$ 181,20	
TX SISCOMEX	\$ 28,86	\$ 28,86	\$ 28,86	\$ 28,86	
	\$ 22.116,30	\$ 15.281,53	\$ 14.786,42	\$ 19.336,59	
<b>TOTAL</b>	\$ 11,06	\$ 7,64	\$ 7,39	\$ 9,67	

Fonte: Elaborado pelo autor fazendo o agrupamento dos dados obtidos (2025).

Dessa forma, após a realização de todas as etapas de cálculo e análise, foi possível determinar o valor final da operação de importação. A partir da verificação das alíquotas dos impostos incidentes, do levantamento detalhado dos gastos aduaneiros e logísticos, e da aplicação das fórmulas de cálculo tributário, obteve-se o valor total e preciso pelo qual a mercadoria será entregue ao destino final da empresa importadora.

Esse resultado representa a soma integral de todos os custos diretos e indiretos envolvidos no processo, incluindo despesas de transporte internacional, seguro, armazenagem, taxas portuárias, tributos e demais encargos operacionais. Assim, foi possível quantificar de maneira exata o custo final do produto importado, fornecendo subsídios concretos para a avaliação da viabilidade financeira da operação.

Sendo assim, após a consolidação de todos os cálculos realizados e a integração dos custos logísticos, operacionais e tributários, obtiveram-se os valores finais dos produtos no momento em que chegam à empresa importadora:

Quadro 21 – Valores finais dos produtos

SUN CLEANING	BETTER DAILY	BENHENG	BABADO
U\$ 11,06	7,64	7,39	9,67

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

Manteve-se a apresentação dos valores em dólares americanos, a fim de evidenciar posteriormente a influência da variação cambial sobre a composição dos custos totais da importação.

Após a obtenção dos valores finais dos produtos importados, procedeu-se a uma reavaliação detalhada dos fornecedores previamente selecionados, com o objetivo de identificar qual deles apresentava a melhor adequação em termos de viabilidade financeira da operação. Essa etapa teve como propósito comparar os custos totais de cada proposta, considerando não apenas os aspectos já apurados, mas também o impacto econômico direto no resultado final da importação.

A análise baseou-se, portanto, no critério financeiro como elemento decisivo, uma vez que o custo final do produto exerce influência direta sobre o posicionamento comercial da empresa no mercado interno. Dessa forma, a escolha do fornecedor mais vantajoso não se restringiu apenas ao menor preço individual, mas levou em conta o equilíbrio entre custo, qualidade, prazo de entrega e condições de negociação, fatores determinantes para a sustentabilidade e competitividade da operação de importação.

Foi então, adicionado ao quadro comparativo baseado em métodos comuns de avaliação de fornecedores, como o *Weighted Scoring Model*, utilizado em comércio internacional e logística já realizado anteriormente o tópico de viabilidade comercial, baseada no valor final da operação, sendo deste o de maior impacto para a decisão conforme a empresa importadora prioriza, o melhor custo benefício.

Quadro 22 – Quadro comparativo

Fornecedor	Preço (15%)	Prazo (10%)	Qualidade (15%)	Comunicação (8%)	Negociação (2%)	Viabilidade Comercial (50%)	Nota
<i>Sun Cleaning</i>	7	9	10	9	9	7	7,65
<i>Better Daily</i>	9	7	9	7	7	10	8,16
<i>Babado</i>	8	8	9	9	9	9	7,60
<i>Benheng Tech</i>	9	10	7	8	8	8	7,34

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

A partir da análise detalhada dos fornecedores, considerando critérios como preço, prazo, qualidade, comunicação, negociação e viabilidade comercial, foi possível identificar aquele que apresenta o melhor equilíbrio entre custo e benefício para a operação de importação. A pontuação final ponderada demonstrou que, embora outros fornecedores apresentassem vantagens pontuais em alguns critérios, o *Better Daily* se destacou como o fornecedor mais adequado, obtendo a maior pontuação geral (8,16) entre os quatro avaliados.

Essa decisão leva em consideração não apenas o custo unitário do produto, mas também fatores estratégicos que impactam diretamente o desempenho comercial e operacional da empresa, como a confiabilidade na entrega, a qualidade do produto e a eficácia da comunicação com o fornecedor. A escolha de um fornecedor com alto desempenho em múltiplos critérios garante maior previsibilidade e segurança para o processo de importação, reduzindo riscos e permitindo um planejamento mais eficiente.

Além disso, a avaliação ponderada reforça a importância de considerar pesos diferenciados para cada critério, uma vez que aspectos como a viabilidade comercial tiveram maior influência (50%) na decisão final, refletindo sua relevância para o sucesso financeiro e estratégico da operação. Dessa forma, a seleção do *Better Daily* representa a alternativa que melhor atende aos objetivos econômicos e comerciais da empresa, assegurando uma importação eficiente, rentável e sustentável.

## 8 ANÁLISE COMPARATIVA DE VALORES

Com base nos valores obtidos a partir das conclusões anteriores, torna-se possível realizar uma análise comparativa entre o custo estimado de importação do produto e os preços atualmente praticados no mercado interno, bem como aqueles efetivamente negociados pela empresa.

Os valores utilizados como referência para o mercado nacional foram obtidos por meio das Notas Fiscais de compra, considerando as últimas compras, a fim de garantir maior atualidade e representatividade aos dados analisados. Essa metodologia permite observar, de forma consistente, o comportamento dos preços e a viabilidade econômica da importação em comparação com as aquisições realizadas no mercado doméstico.

Atualmente, a empresa mantém relações comerciais com duas das principais marcas do segmento no mercado brasileiro, MOR e Flash Limp, ambas amplamente reconhecidas pela forte presença nacional e pela significativa participação no mercado regional. Essas empresas destacam-se pela qualidade dos produtos ofertados e pela solidez de suas operações logísticas e comerciais, fatores que influenciam diretamente na formação de preços e na competitividade frente a possíveis alternativas de importação.

Dessa forma, a comparação entre os custos de importação projetados e os preços praticados por fornecedores nacionais consolidados possibilita avaliar a viabilidade financeira e estratégica da operação, contribuindo para a tomada de decisão quanto à adoção, ou não, do processo de importação como alternativa de suprimento para a empresa.

Sendo assim os preços hoje praticados são:

Quadro 23 – Preços praticado atualmente

Marca:	Valor
MOR	R\$ 58,97
Flash Limp	R\$ 65,77

Fonte: Elaborado pelo autor baseado nos dados e notas fiscais de compra fornecidas pela empresa (2025).

A escolha desse fornecedor, portanto, não se baseou apenas na vantagem econômica, mas também em critérios qualitativos muito similares aos fornecedores já

relacionados com a empresa nacionalmente, fatores essenciais para a sustentabilidade do relacionamento comercial e a confiabilidade na cadeia de suprimentos. Considerando-se os resultados obtidos, o custo apresentado pela *Better Daily* configura-se como mais competitivo e atrativo, mantendo um equilíbrio entre preço, qualidade e condições operacionais.

Dessa forma, a análise comparativa evidencia que a parceria com a *Better Daily* representa uma alternativa economicamente vantajosa para a empresa, contribuindo para o fortalecimento da margem de lucro, o aumento da competitividade no mercado interno e a diversificação das fontes de suprimento, elementos fundamentais para a expansão sustentável do negócio.

## 9 ANÁLISE DE VARIAÇÃO DO DÓLAR

Para assegurar que o projeto de importação permaneça viável mesmo perante variações cambiais, realizou-se uma análise de sensibilidade cambial.

Considerando a taxa de câmbio de R\$ 5,344 / US\$ como referência base e o preço unitário ofertado pela *Better Daily* convertido para reais (R\$ 35,85), estimou-se o efeito de variações cambiais de +5 %, +10 % e +15 % sobre o custo importado-base.

Os resultados indicam que, mesmo com uma desvalorização cambial de até 15%, algo muito difícil de ser concretizado em curto prazo, o custo estimado permaneceria substancialmente inferior aos preços internos da MOR e da Flash Limp.

Estimou-se também a taxa cambial crítica de equilíbrio, R\$ 8,80/US\$, ou seja, somente se o real brasileiro se desvalorizasse 65% a operação internacional seria de valor maior que o já praticado no mercado interno. Tal margem de segurança cambial sugere que o projeto apresenta resiliência frente à volatilidade cambial moderada.

## 10 VIABILIDADE ENTREPOSTO ADUANEIRO

Com o intuito de avaliar alternativas viáveis para o processo de importação, considerou-se pertinente analisar uma segunda opção que proporcionasse maior flexibilidade e oportunidades estratégicas à empresa. Essa alternativa consiste na utilização do entreposto aduaneiro, um regime que possibilita diferentes formas de nacionalização ou comercialização de mercadorias provenientes do comércio internacional. A proposta surge como uma forma de ampliar as possibilidades operacionais, permitindo à empresa avaliar a viabilidade econômica e logística de manter os produtos em território nacional sem a necessidade imediata de pagamento dos tributos incidentes na importação.

O entreposto aduaneiro é um regime especial de importação que permite a armazenagem de mercadorias estrangeiras em local alfandegado, no caso do presente estudo, o Porto Seco da Serra Gaúcha localizado na cidade de Caxias do Sul- RS, com suspensão do pagamento dos impostos até o momento de sua efetiva nacionalização ou reexportação. Em outras palavras, trata-se de uma forma de postergar o desembolso tributário, garantindo maior controle sobre o fluxo de caixa e facilitando a gestão logística e comercial.

Esse regime é especialmente vantajoso para empresas que necessitam de tempo adicional para definir o destino final dos produtos, realizar testes de mercado, aguardar condições econômicas mais favoráveis ou até mesmo reexportar a mercadoria para outros países. Além disso, o entreposto aduaneiro pode ser utilizado como uma estratégia de competitividade, pois permite à empresa otimizar custos e planejar suas operações de forma mais eficiente no contexto do comércio exterior.

Para avaliar a viabilidade do uso do entreposto aduaneiro, foi realizada uma cotação junto ao Porto Seco de Caxias do Sul, a fim de obter informações sobre os custos operacionais envolvidos, incluindo as alíquotas aplicáveis, taxas de movimentação e despesas de armazenagem. Essas informações serviram de base para a análise financeira do regime, permitindo comparar seus custos e benefícios em relação ao processo tradicional de importação.

Obteve-se as seguintes alíquotas a respeito das movimentações e serviços no qual o mop giratório se classifica:

Quadro 24 - alíquotas a respeito das movimentações e serviços

Serviço/Taxa	Valor
Movimentação de carga por metro cubico	R\$ 12,60
Pesagem	R\$ 21,02
Movimentação de containers (uso de caminhão)	R\$ 299,00
Unitização e desunitização	R\$ 434,00 por unidade

Fonte: Elaborado pelo autor baseado na cotação do Porto Seco de Caxias do Sul (2025).

Além dessas foi mandado a tabela de armazenagem, a qual foi considerada apenas a armazenagem de importação, caso do presente estudo. Nesta é considerado os respectivos valores:

Quadro 25 – Tabela de armazenagem

Período de 10 dias	
Armazém	0,12% sobre o valor aduaneiro
Pátio descoberto	0,12% sobre o valor aduaneiro

Fonte: Elaborado pelo autor com base na cotação do Porto Seco (2025).

Quadro 26 – Tabela de armazenagem

Período (10 dias) ou mais	
Armazém	0,23% sobre o valor aduaneiro
Pátio descoberto	0,18% sobre o valor aduaneiro

Fonte: Elaborado pelo autor com base na cotação do Porto Seco (2025).

Todos estes dados considerando o valor aduaneiro a soma do valor da mercadoria, seguro e frete. Já sendo incluso seguro.

Além disso, para validar a análise de viabilidade, foi realizada uma cotação de frete com transportadoras especializadas no serviço de transporte rodoviário sob regime de Declaração de Trânsito Aduaneiro (DTA), que permite o deslocamento da carga do local de desembarque até um recinto alfandegado no interior, sem o pagamento imediato dos tributos incidentes. No caso analisado, o trajeto considerado foi do Porto de Rio Grande até o Porto Seco de Caxias do Sul. Durante o processo, foram avaliados os custos e as condições oferecidas por diferentes empresas, selecionando-se aquela que apresentou o melhor custo-benefício para a operação. Ressalta-se que esse tipo de transporte requer que as transportadoras sejam devidamente habilitadas e cumpram as normas e legislações vigentes, estando

sujeitas à fiscalização dos órgãos competentes, o que assegura a conformidade e a segurança do serviço prestado.

Dessa forma, a transportadora Muraro Transportes foi selecionada por apresentar a proposta mais vantajosa e atender aos requisitos técnicos e legais necessários para a execução do frete.

Esta passou os seguintes valores:

Quadro 27 – Proposta apresentada

Coleta	Entrepoto DTA	Devolução	Equipamentos	Limite Peso	Deslocamento	Pedágio	Ad. Valorim	Valor total
Tecon RG	EADI Caxias do Sul	Rio Grande	1 container 40 pés	26 ton	R\$ 4.700,00	R\$ 830,10	0,10%	R\$ 5.530,00

Fonte: Elaborado pelo autor baseado nos dados obtidos através das cotações da transportadora (2025).

Após a obtenção de todas as informações referentes aos custos de armazenagem, movimentação e frete, os dados foram inseridos na tabela de custos gerais do processo de importação, possibilitando uma visão mais clara e objetiva dos valores envolvidos. Para fins de análise, considerou-se apenas o fornecedor selecionado, identificado como *Better Daily*, a fim de garantir maior precisão e coerência na comparação dos resultados e na avaliação da viabilidade financeira da operação.

Obteve-se os seguintes resultados:

Quadro 28 – Resultados obtidos

ENTREPOSTO ADUANEIRO					Taxa US\$ 5,344	Volumetria considerada: 24,63 metros cúbicos
FORNECEDORES	SUN CLEANING	BETTER DAILY	BENHENG	BABADO		
FRETE RG - PORTO SECO		\$ 280,69				
MOVIMENTAÇÕES DE CARGA		\$ 58,08				
ARMAZENAGEM		\$ 18,35				
PESAGEM		\$ 3,94				
MOVIMENTAÇÃO INTERNA		\$ 55,95				
DESUNITIZAÇÃO		\$ 81,21				
CONSIDERADO PERÍODO DE 1 ANO						
SOMA TOTAL		\$ 498,22				
VALOR TOTAL DA MERCADORIA AO CHEGAR NO TECON RIO GRANDE		\$ 14.383,38				
VALOR UNITÁRIO FINAL		\$ 7,44				

Fonte: Elaborado pelo autor realizando o cálculo do entreposto aduaneiro (2025).

Dessa forma, conforme é possível observar e concluir a partir da análise do quadro apresentado, ao se considerar o valor final do mop, expresso em dólares, e aplicando-se a taxa de câmbio utilizada em todo o estudo (US\$ 1,00 equivalente a R\$ 5,344), obtém-se um custo unitário mais preciso. Quando adotado o regime de entreposto aduaneiro como estratégia de internalização da mercadoria, o valor final de cada unidade alcança US\$ 7,44, o que corresponde a R\$ 39,76 por mop.

Dessa forma, pode-se concluir que o regime de entreposto aduaneiro representa uma alternativa viável dentro do processo de importação, oferecendo à empresa potenciais benefícios financeiros, especialmente no que se refere à melhoria do fluxo de caixa. Isso ocorre porque, ao optar por esse tipo de operação, é possível postergar o pagamento dos tributos incidentes sobre a importação, permitindo uma gestão mais eficiente dos recursos financeiros e maior flexibilidade no planejamento das entradas e saídas de capital.

Além disso, a adoção do entreposto aduaneiro possibilita à empresa negociar condições diferenciadas com o fornecedor internacional, no caso, a *Better Daily*, de modo que o pagamento da nacionalização do produto possa ser realizado pelo cliente final, seja ele do segmento B2B (*business to business*) ou B2C (*business to consumer*). Essa prática poderia representar um diferencial estratégico no gerenciamento das operações comerciais, reduzindo o comprometimento financeiro imediato da empresa importadora.

Entretanto, apesar das vantagens econômicas identificadas, essa modalidade apresenta limitações no campo comercial. Observa-se que a maioria das empresas concorrentes e fornecedores do mesmo segmento não adotam esse tipo de procedimento, buscando simplificar as operações e evitar eventuais complexidades burocráticas e logísticas associadas ao regime. Assim, embora o entreposto aduaneiro ofereça benefícios sob o ponto de vista financeiro, as desvantagens comerciais podem se sobrepor aos ganhos econômicos em determinadas situações.

Dessa forma, a estratégia mais adequada seria a utilização do entreposto aduaneiro, com posterior nacionalização das mercadorias, garantindo à empresa segurança operacional, previsibilidade comercial e manutenção de boas práticas de mercado, sem abrir mão da flexibilidade e das vantagens proporcionadas pelo regime especial. Além disso, tal modalidade mostra-se especialmente vantajosa nos casos em que se opta pela importação de volumes maiores, possibilitando à empresa manter um estoque próximo ao seu centro de distribuição e realizar a nacionalização de forma

fracionada, conforme a demanda do mercado. Essa prática contribui significativamente para o equilíbrio do fluxo de caixa, uma vez que permite diluir os custos de importação ao longo do tempo e otimizar o planejamento financeiro, garantindo maior eficiência na gestão de recursos e maior capacidade de resposta às oscilações de consumo.

## 11 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realização deste estudo permitiu analisar de forma aprofundada a viabilidade de importação do mop giratório para a Brengs Comércio de Produtos de Limpeza Ltda., considerando os aspectos comerciais, logísticos e financeiros que integram o processo de aquisição internacional.

A partir da revisão teórica e da análise documental, constatou-se que a China se destaca como o principal fornecedor global do mop giratório, oferecendo vantagens significativas, tais como produção em larga escala, diversidade de modelos, qualidade elevada, preços altamente competitivos e múltiplas opções logísticas alinhadas às necessidades de empresas de pequeno e médio porte. Nesse sentido, verificou-se que a importação direta, quando estruturada de forma estratégica, proporciona condições favoráveis para redução de custos operacionais, fortalecimento da competitividade e melhoria da margem de lucratividade.

Os resultados obtidos evidenciam que a importação do mop giratório é plenamente viável para a Brengs Comércio de Produtos de Limpeza Ltda., contribuindo para a ampliação do portfólio, a elevação da participação de mercado e o incremento do fluxo de caixa. Além disso, a relação direta com fornecedores internacionais fortalece a autonomia de negociação e permite a construção de parcerias comerciais sustentáveis a longo prazo.

Durante a análise dos cálculos logísticos e tributários, observou-se que, após a composição final dos custos da importação, a avaliação da operação sob diferentes *Incoterms* tornou-se fundamental para a tomada de decisão. Nesse contexto, verificou-se que a utilização do *Incoterm DDP (Delivered Duty Paid)* apresenta-se como uma alternativa adicional para análise estratégica, permitindo visualizar o custo integral da mercadoria entregue diretamente na empresa, já incluindo impostos, taxas e desembaraço aduaneiro. A avaliação sob DDP evidencia de forma clara e completa todos os dispêndios envolvidos, reforçando a viabilidade econômica da operação e auxiliando na projeção da margem de contribuição, especialmente quando comparada aos preços praticados no mercado nacional. Assim, a análise DDP complementa os demais cálculos desenvolvidos no estudo e confirma que a importação, mesmo considerando todos os encargos totais, continua apresentando diferencial competitivo relevante.

Este estudo também demonstra a relevância da importação como estratégia de crescimento para empresas de pequeno e médio porte, ao evidenciar que processos de internacionalização podem ser iniciados de forma gradual e estratégica, sem a necessidade de grandes investimentos iniciais. Com isso, observa-se que a Brengs possui potencial para evoluir de uma atuação predominantemente varejista para uma posição de distribuidora, assumindo papel central na cadeia de suprimentos e reduzindo a dependência de intermediários.

Do ponto de vista do pesquisador, entende-se que a importação direta representa não apenas uma oportunidade de expansão comercial, mas também um movimento de fortalecimento estratégico, capaz de posicionar a empresa de forma mais competitiva diante de um mercado cada vez mais exigente e dinâmico. A análise realizada confirma que, mesmo aplicando um markup atrativo, a empresa é capaz de ofertar o produto a preços inferiores aos praticados por marcas concorrentes no Brasil, reforçando o potencial econômico desta estratégia.

Entretanto, reconhece-se que o estudo apresenta limitações, uma vez que se concentrou exclusivamente na análise de fornecedores situados na China e ainda somente fornecedores indicados por um profissional da área, parceiro da empresa, no qual forneceu informações referente a estes fornecedores, embora existam outros polos produtivos internacionais que podem oferecer condições igualmente viáveis. Além disso, a avaliação logística considerou apenas uma rota e um porto de entrada, apesar de existirem diferentes alternativas que podem impactar custos e prazos de entrega. Assim, recomenda-se que pesquisas futuras expandam a análise para fornecedores de outros países asiáticos, bem como para diferentes modais e rotas logísticas, permitindo uma comparação mais ampla e aprofundada.

Dessa forma, conclui-se que a viabilidade mercadológica de importar o mop giratório é muito grande, sendo altamente viável para a empresa e, após os apontamentos do presente trabalho, se tornam fáceis e de direto alcance além da estratégia de importação analisada apresentar potencial significativo para o fortalecimento do posicionamento competitivo da Brengs Comércio de Produtos de Limpeza Ltda., permitindo que a empresa avance de maneira estruturada no segmento em que atua. Sugere-se, como continuidade, a ampliação do estudo para outros produtos do mesmo segmento, sendo esses as diversas variações do produto estudado, de interesse comercial e a realização de análises comparativas entre

diferentes fornecedores e portos, de modo a aprimorar o processo de tomada de decisão e ampliar as possibilidades estratégicas no âmbito do comércio exterior.

## REFERÊNCIAS

ALVARENGA, A. C. **Logística** empresarial: transporte, suprimento e distribuição física. São Paulo: Atlas, 2000.

ALVARENGA, A. C. **Logística** empresarial: transporte, suprimento e distribuição física. São Paulo: Atlas, 2000.

ALVARENGA, A. C. **Logística empresarial**: transporte, suprimento e distribuição física. São Paulo: Atlas, 2000.

ALVARENGA, Antônio Carlos; NOVAES, Antônio Galvão. **Logística aplicada: suprimento e distribuição física**. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 2000. 268 p.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Taxa de câmbio** – Boletim Focus e Séries Históricas do Dólar Comercial (compra e venda). Disponível em: <https://www.bcb.gov.br>. Acesso em: out. 2025.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Taxa de câmbio – séries históricas**. Disponível em: Acesso em: out. 2025.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Taxa de câmbio – séries históricas**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br>.

BAPTISTA, M. N., & CAMPOS, D. C. (2016). **Metodologias de pesquisa em ciências**: Análise quantitativa e qualitativa (2ª ed.). LTC.

BAPTISTA, M. N.; CAMPOS, D. C. Metodologias de pesquisa em ciências: Análise quantitativa e qualitativa. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

BAPTISTA, M. N.; CAMPOS, D. C. Metodologias de pesquisa em ciências: Análise quantitativa e qualitativa. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. **Regulamenta a administração das atividades aduaneiras**. Diário Oficial da União, 2009.

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. **Regulamenta a administração das atividades aduaneiras**. Diário Oficial da União, 2009.

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009. **Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior**. Brasília. DF: 2009.

BRASIL. **Importações dispensadas de licenciamento**. Invest Export Brasil, 11 jul. 2022. Disponível em: Acesso em: 27 jun. 2025.

BRASIL. **Importações dispensadas de licenciamento**. Invest Export Brasil, 11 jul. 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil/importar/consulte-normas-administrativas/importacoes-dispensadas-de-licenciamento>. Acesso em: out. 2025.

BRASIL. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior**. Portaria SECEX nº 23, de 14 de julho de 2011. Dispõe sobre procedimentos administrativos relativos às operações de comércio exterior. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/legislacao/PortariaSecex23de2011TextoConsolidado.pdf>.

BRASIL. **Importações Dispensadas de Licenciamento**. *Invest Export Brasil*, 11 jul. 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil/importar/consulte-normas-administrativas/importacoes-dispensadas-de-licenciamento>. Acesso em 19 de setembro de 2025. Acesso em: out. 2025.

BRASIL. Ministério da Economia. **Licenciamento de importação**. Brasília, 2020. Disponível em: Acesso em: 26 jun. 2025.

BRASIL. Ministério da Economia. **Licenciamento de importação**. Brasília, 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/investexport/pt-br/comercio-exterior/importar/licenciamento-de-importacao>. Acesso em: out. 2025.

BRASIL. Ministério da Economia. **Licenciamento de importação**. Brasília: Governo Federal, 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/investexport/pt-br/comercio-exterior/importar/licenciamento-de-importacao>. Acesso em: 26 jun. 2025.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Instrução Normativa RFB nº 1.500/2014**. Brasília, 2014. Disponível em: Acesso em: 28 jun. 2025.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Instrução Normativa RFB nº 1.500/2014**. Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Instrução Normativa RFB nº 1.500/2014**. Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acesso em: 28 jun. 2025.

BRASIL. Ministério da Infraestrutura. **Estatísticas do transporte internacional**. Brasília, 2018. Acesso em: 06 jun. 2025.

BRASIL. Ministério da Infraestrutura. **Estatísticas do transporte internacional**. Brasília, 2018. Acesso em: 06 jun. 2025.

BRASIL. Ministério da Infraestrutura. **Estatísticas do transporte internacional: comércio exterior por modais**. Brasília: Ministério da Infraestrutura, 2018. Disponível em: <https://www.gov.br/...> Acesso em: 06 jun. 2025.

BRASIL. **Receita Federal do Brasil**. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal>. Acesso em: 27 jun. 2025.

BROGINI, G. **Tributação e benefícios fiscais no comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2014.

BROGINI, G. **Tributação e benefícios fiscais no comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2014.

BROGINI, Gilvan. **Tributação e Benefícios Fiscais no Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 2014.

CAPARROZ, E. **Tributação no comércio exterior: aspectos fiscais, aduaneiros e contábeis da importação e exportação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CAPARROZ, E. **Tributação no comércio exterior: aspectos fiscais, aduaneiros e contábeis da importação e exportação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CAPARROZ, Emerson. **Tributação no comércio exterior: aspectos fiscais, aduaneiros e contábeis da importação e exportação**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CAPARROZ, Roberto. **Comércio internacional e legislação aduaneira esquematizado**. 4.ed. São Paulo: Saraiva, 2017. recurso online ISBN 9788547211417.

CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G.; RIESENBERGER, J. R. *International Business: Strategy, Management, and the New Realities*. 2. ed. Boston: Pearson, 2010.

CHRISTOPHER, M. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos**. 5. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

CHRISTOPHER, M. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos**. 5. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

CHRISTOPHER, M. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos**. Tradução de Priscilla R. S. Lopes; revisão técnica de Elisete S. da S. Zagheni. 5. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012. 392 p.

DANCEY, C. P.; REIDY, J. **Estatística sem matemática para psicologia**. 7. ed. Harlow: Pearson, 2017.

DANCEY, C. P.; REIDY, J. **Estatística sem matemática para psicologia**. 7. ed. Harlow: Pearson, 2017.

DANCEY, Christine P.; REIDY, John. **Estatística sem matemática para psicologia**. 7. ed. Harlow: Pearson, 2017.

DAYANE ALVES DE SOUZA SILVA. **Planejamento e viabilidade das operações de exportação e importação**. 2019.

DAYANE ALVES DE SOUZA SILVA. **Planejamento e viabilidade das operações de exportação e importação**. 2019.

DE BOER, L.; LABRO, E.; MORLACCHI, P. A review of methods supporting supplier selection. **European Journal of Purchasing & Supply Management**, v. 7, n. 2, p. 75-89, 2001.

DE BOER, L.; LABRO, E.; MORLACCHI, P. A review of methods supporting supplier selection. **European Journal of Purchasing & Supply Management**, v. 7, n. 2, p. 75-89, 2001.

DE BOER, L.; LABRO, E.; MORLACCHI, P. A review of methods supporting supplier selection. **European Journal of Purchasing & Supply Management**, v. 7, n. 2, p. 75-89, 2001.

De SOUZA, José Manuel Baptista Meireles - **Empreender em mercados internacionais**.

[https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788502228283/epubcfi/6/20\[%3Bvnd.vst.idref%3Dch02\]!/4/2/7:37\[ion%2Cal\]](https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788502228283/epubcfi/6/20[%3Bvnd.vst.idref%3Dch02]!/4/2/7:37[ion%2Cal]). Acesso em 08 de setembro de 2025.

DE SOUZA, José Manuel Baptista Meireles. **Empreender em mercados internacionais**. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br>. Acesso em: out. 2025.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

DENZIN, Norman K.; LINCOLN, Yvonna S. **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

FAZCOMEX, Principais documentos de importação, disponível em <https://www.fazcomex.com.br/importacao/documentos-para-importacao/>. Acesso em 11 de setembro de 2025.

FAZCOMEX. **Principais documentos de importação.** Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/importacao/documentos-para-importacao/>. Acesso em: out. 2025.

FGV JR. **O que é viabilidade financeira e como ela é avaliada.** São Paulo, 2020. Disponível em: <https://fgvjr.com/blog/o-que-e-viabilidade-financeira-e-como-ela-e-avaliada>. Acesso em: out. 2025.

FGV JR. **O que é viabilidade financeira e como ela é avaliada.** São Paulo: FGV Jr., 2020. Disponível em: <https://fgvjr.com/blog/o-que-e-viabilidade-financeira-e-como-ela-e-avaliada>. Acesso em: 27 jun. 2025.

FRAPORTI, D. R.; GIACOMELLI, A. P.; FONSECA, R. A. **Logística internacional: transporte, armazenagem e distribuição global.** São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

FRAPORTI, D. R.; GIACOMELLI, A. P.; FONSECA, R. A. **Logística internacional: transporte, armazenagem e distribuição global.** São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

FRAPORTI, Simone; GIACOMELLI, Giancarlo; FONSECA, Joaquim J R. **Logística internacional.** Porto Alegre: SAGAH, 2018. E-book. p.Capa. ISBN 9788595023598.

FREITAS, D. A. et al. **Saberes docentes sobre processo ensino-aprendizagem.** Interface, v. 20, n. 57, p. 437-448, 2016.

FREITAS, Daniel Antunes; SANTOS, E. M. D. dos; LIMA, L. V. da S.; MIRANDA, L. N.; VASCONCELOS, E. L.; NAGLIATE, P. D. C. **Saberes docentes sobre processo ensino-aprendizagem e sua importância para a formação profissional em saúde.** Interface (Botucatu), v. 20, n. 57, p. 437-448, jan. 2016. doi:10.1590/1807-57622014.1177. Acesso em: out. 2025.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

GIRALDELLI, Rodrigo. *Importação inteligente: como usar a importação para se diferenciar no mercado, reter mais clientes, gerar lucro e escalar o seu negócio.* 1. ed. São Paulo: Gente Autoridade, 2024. ISBN 9786561070218.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa.** RAE, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

GODOY, Arilda Schmidt. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades.** Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

- LUDOVICO, S. C. **Pesquisa de mercados internacionais**. São Paulo: Atlas, 2017.
- LUDOVICO, S. C. **Pesquisa de mercados internacionais: estratégias e decisões..** São Paulo: Atlas, 2017.
- LUZ, R. A. C. **Tributação nas importações brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2006.
- LUZ, R. A. C. **Tributação nas importações brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2006.
- MACHADO, Gustavo Pagliuso Machado -. **Aspectos Tributários da Importação de Serviços**, 2015.
- MAGALHÃES, S. M.; MOREIRA, P. C. G. **Entrepasto aduaneiro na importação. Revista Brasileira de Gestão e Engenharia**, v. 7, n. 1, p. 52-66, 2013.
- MAGALHÃES, Spencer Marcius de; MOREIRA, Patrícia de Cássia Gomes. **Entrepasto Aduaneiro na Importação. Revista Brasileira de Gestão e Engenharia**, v. VII, n. 1, p. 52-66, 2013.
- MALUF, L. A. **Logística no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MALUF, Luiz Antônio. **Logística no Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MATTAR, J., & RAMOS, D.K. (2021). **Metodologia da pesquisa em educação: Abordagens qualitativas, quantitativas e mistas (1ª ed.)**. Edições 70.
- MATTAR, J.; RAMOS, D. K. **Metodologia da pesquisa em educação**. Edições 70, 2021.
- MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento**. 14. ed. São Paulo: Hucitec, 2014.
- MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde**. 14. ed. São Paulo: Hucitec, 2014.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS (MDIC). Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX. **Consulta de tratamento administrativo e informações gerais sobre importações**. Disponível em: <https://portal.siscomex.gov.br>. Acesso em: out. 2025.
- NYEGRAY, João Alfredo – **Negócios Internacionais**, 2022.
- NYEGRAY, João Alfredo. **Negócios Internacionais**. 2022.
- PADOVEZE, C. L.; ALMEIDA, G. M. **Comércio internacional: aspectos tributários, aduaneiros e cambiais**. 2008.
- PADOVEZE, Clóvis Luís; Almeida, Gilmar Mendes de. **Comércio Internacional: Aspectos Tributários, Aduaneiros e Cambiais**. 2008
- PAOLESCHI, Bruno. **Cadeia de Suprimentos**, 2014.

PAOLESCHI, N. M. **Supply chain management: fundamentos, tendências e desafios contemporâneos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

PAOLESCHI, N. M. **Supply chain management: fundamentos, tendências e desafios contemporâneos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

PATTON, M. Q. **Qualitative research & evaluation methods**. 4. ed. Thousand Oaks: Sage, 2015.

PATTON, Michael Quinn. **Qualitative research & evaluation methods: integrating theory and practice**. 4. ed. Thousand Oaks, CA: Sage, 2015.

Receita Federal do Brasil. **Manual do Regime de Entrepósito Aduaneiro**. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal> . Acesso em: 30 out. 2025.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Manual do regimes de entreposto aduaneiro**. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal>.

RECEITA FEDERAL, **Simulador de Tratamento Administrativo e Tributário de Importação**. 2025 disponível através <https://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/Simulacao-tag.jsp>. Acesso em 16 de setembro de 2025.

RECEITA FEDERAL,. **Principais documentos para importação**., disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/servicos/aduana/importacao/documentos-instrutivos-di>. Acesso em 12 de setembro de 2025.

SEBRAE. **Como fazer um estudo de viabilidade financeira**. Brasília, 2018. Disponível em: <https://sebrae.com.br>. Acesso em: out. 2025.

SEBRAE. **Como fazer um estudo de viabilidade financeira**. Brasília: Sebrae, 2018. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/viabilidade-financeira>. Acesso em: 27 jun. 2025.

SILVA, Dayane Alves de Souza. **Planejamento e Viabilidade das Operações de Exportação e Importação**, 2019

SILVA, D. A. de S.; PEREIRA, M. A. de C.; FILERENO, S.; et al. **Planejamento e viabilidade das operações de exportação e importação**. Porto Alegre: SAGAH, 2020. E-book. ISBN 9786556900797. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556900797/>. Acesso em: 27 jun. 2025.

SILVA, D. A. S.; PEREIRA, M. A. C.; FILERENO, S. **Planejamento e viabilidade das operações de exportação e importação**. Porto Alegre: SAGAH, 2020.

SILVA, J. da. **Importação no Brasil: aspectos práticos e legais**. São Paulo: Aduaneiras, 2019.

SILVA, João da. **Importação no Brasil: aspectos práticos e legais**. São Paulo: Aduaneiras, 2019.

SISCOMEX - **Sistema Integrado de Comércio Exterior, Tratamento Administrativo**: Destaque de Mercadoria (NCM/Destaque) – Órgão: IBAMA – Portaria nº 93/1998.

SISCOMEX, ICOTERMS 2020 disponível através <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/7-negociacao-com-o-importador/tabela-resumo-incoterms-2020>. Acesso em 22 de setembro de 2025.

SISCOMEX, LICENÇA DE IMPORTAÇÃO 2025 disponível através <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/informacoes/importacao>. Acesso em 15 de setembro de 2025.

SISCOMEX, **Simulador de Tratamento Administrativo de Importação 2025**. Disponível através <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/sistemas-de-comercio-exterior/simuladores>. Acesso em 27 de setembro de 2025.

SISCOMEX. Tabela resumo Incoterms **2020**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex>. Acesso em: out. 2025.

SISCOMEX-**Sistema Integrado de Comércio Exterior, tratamento Administrativo**: Material Usado (NCM/Material usado) – Órgão: DECEX – Comunicado nº 19/1996. Disponível em: <https://portal.siscomex.gov.br>. Acesso em: out. 2025.

SOUZA, M. L. **Gestão de compras e seleção de fornecedores**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

TREASY. **Estudo de viabilidade econômica e financeira de projetos**. 2022. Disponível em: <https://www.treasy.com.br>. Acesso em: out. 2025.

TREASY. **Estudo de viabilidade econômica e financeira de projetos**: guia completo. 2022. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/estudo-de-viabilidade-economica-e-financeira-de-projetos>. Acesso em: 27 jun. 2025.

UNITED NATIONS. **UN Comtrade Database**. Disponível em: <https://comtrade.un.org/>. Acesso em: set. 2025.

UNITED NATIONS. **UN Comtrade Database**. International Trade Statistics. Disponível em: <https://comtrade.un.org/>. Acesso em: 7 nov. 2025.

VAZQUEZ, José Lopes. *Comércio Exterior Brasileiro*. 11. ed. São Paulo: GEN Atlas, 2015. ISBN 978-8522498673.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

VIANA, J. C. **Critérios e métodos de avaliação de fornecedores na gestão da cadeia de suprimentos**. São Paulo: Atlas, 2012.

VIANA, J. C. **Crêterios e métodos de avalia o de fornecedores**. São Paulo: Atlas, 2012.

VIANA, J. C; ALENCAR, L. H. **Metodologias para sele o de fornecedores**: uma revisão da literatura. Production, Pernambuco, v. 22, n. 4, p. 625-636, 2012.

WERNECK, P. **Comércio exterior & despacho aduaneiro**. 5. ed. Curitiba: Juruá, 2015.

WERNECK, Paulo. **Comércio Exterior & Despacho Aduaneiro**. 5. ed. Curitiba: Juruá Editora, 2015.

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.