



RELISE

PROCESSO DE IMPORTAÇÃO: ESTUDO EM UMA INDÚSTRIA DE LASER E LED LOCALIZADA EM SÃO CARLOS/SP¹

IMPORT PROCESS: STUDY IN A LASER AND LED INDUSTRY LOCATED IN
SÃO CARLOS/SP

Marcela Avelina Bataghin Costa²

Charlie Cavalcante Pereira³

Fernando Antonio Bataghin⁴

RESUMO

Para suprir a demanda por insumos ou produtos não disponíveis no país, opta-se pela importação. Assim, o comércio entre as nações configura-se como uma atividade essencial para aqueles que dependem da importação de itens essenciais à fabricação dos próprios produtos. Esta pesquisa buscou analisar o processo de importação realizado por uma empresa situada cidade de São Carlos, Estado de São Paulo, fabricante de equipamentos para laserterapia e clareamento dental que se utiliza de *Laser* e *LED* como fonte de luz. A empresa importa peças e componentes de diversos países para atender seu processo fabril. Objetivou-se, identificar as principais dificuldades enfrentadas pela empresa durante o processo de importação de *Laser* e *LED*. Para sua condução realizou-se uma revisão bibliográfica seguida por um estudo de caso na empresa estudada. Tal estudo foi conduzido mediante entrevista pessoal com os responsáveis pela área de importação e por meio de análise documental. A partir da observação, coleta e compilação dos dados, verificou-se que a empresa dispõe de um processo de importação bem estruturado e organizado. O resultado apontou que a principal dificuldade enfrentada pela empresa no seu processo de importação está relacionada à burocracia no desembaraço aduaneiro, ou seja, um problema que a empresa não possui governabilidade para solucionar, podendo apenas usar medidas paliativas. Deste modo sugere-se que a empresa procure sempre trabalhar dentro do

¹ Recebido em 04/06/2019. Aprovado em 04/06/2019.

² Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – Campus São Carlos. marcelaavelina@hotmail.com

³ Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo – Campus São Carlos. charlie.ccp@hotmail.com

⁴ Universidade Federal de São Carlos. fernandobataghin@hotmail.com



RELISE

45

Lead Time de cada fornecedor para que não faltem os componentes estudados em seu estoque.

Palavras-chave: comércio exterior, importação, análise de processo.

ABSTRACT

In order to supply the demand for inputs or products not available in the country due to non-existence or insufficiency, there is the option of importation. In this way, trade among nations is an essential activity for those who depend on the importation of necessary items essential to the manufacturing of the products themselves. This research sought to analyze the import process performed by a company located in the city of São Carlos, State of São Paulo, manufacturer of laser therapy and dental whitening equipment that uses Laser and LED as a light source. The company imports parts and components from different countries to meet its manufacturing process. The research aimed to identify the main difficulties faced by the company during the process of importing Laser and LED. A bibliographic review was carried out followed by a case study in the company studied. This study was conducted through personal interviews with those responsible for the area of importation and through documentary analysis. From the observation, collection and compilation of the data, it was observed that the company has a well-structured and organized import process. The result pointed out that the main difficulty faced by the company in its import process is with the bureaucracy in customs clearance, that is, a problem that the company does not have governance to solve and can only use palliative measures. In this way it is suggested that the company always try to work within the Lead Time of each supplier so that the components studied in its inventory are not lacking.

Keywords: foreign trade, import, process analysis.

INTRODUÇÃO

O comércio exterior, segundo Souza *et al.* (2015), é importante para o desenvolvimento econômico de qualquer país. Todas as nações dependem das importações para suprir o mercado doméstico de insumos e produtos não existentes no país ou produzidos em quantidades insuficientes para atender à demanda interna. Considerando estes fatores, as importações são necessárias



RELISE

46

tanto para aquisição de bens de maior qualidade e menor custo quanto para a incorporação de tecnologias.

De acordo com Lopez e Gama (2013), o comércio exterior envolve os processos de importação e exportação. Assim entende-se por comércio internacional, ou comércio exterior, a troca de bens e serviços entre fronteiras internacionais ou territórios (SOUZA *et al.* 2015).

Neste contexto, considera-se que diversas mercadorias importadas são beneficiadas no país e posteriormente destinadas à exportação, contribuindo assim para o equilíbrio da balança comercial e aumento da participação brasileira no comércio internacional.

Apesar da sua importância para o Brasil, o comércio exterior vem apresentando oscilações nos últimos anos, devido às políticas priorizadas pelo governo. Mas possuiu boas perspectivas em relação ao aumento da sua participação nas atividades importadoras e exportadoras e maior representatividade nos fóruns e organismos internacionais (LOPEZ; GAMA, 2013).

No Brasil, quando as contas estão negativas, o governo pode direcionar seus esforços para recuperar o caixa. A estratégia principal do governo neste caso, em geral, é criar impostos e aumentar os já existentes, assim como acontece na reforma fiscal. Tais práticas podem incidir sobre as importações e exportações, sendo a importação mais impactada, pois pode sofrer aumentos em cargas e tributos. Esta situação também fez aumentar a taxa Selic (taxa básica de juros) e a taxa sobre lucros dos bancos que encarecem os empréstimos, muitas vezes necessários às importações. O resultado é um esfriamento previsível da produção interna, pois dificulta a obtenção de máquinas, equipamentos e matéria prima. Esses são apenas alguns dos problemas que dificultam o comércio exterior e, consequentemente, as importações.



RELISE

47

Com base nestas observações, analisou-se uma fabricante de equipamentos para laserterapia e clareamento dental que utiliza *Laser* e *LEDs* como fonte de luz. A empresa situa-se na cidade de São Carlos, estado de São Paulo, sendo importadora de peças e componentes de diversos países, principalmente dos Estados Unidos, onde está localizada uma filial da empresa. Considerando os pontos levantados no texto, a questão que guiou esta pesquisa foi: quais as principais dificuldades enfrentadas pela empresa fabricante de equipamentos para laserterapia e clareamento dental durante o processo de importação de Laser e LED.

PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

Segundo o Portal Único Siscomex (2018), a importação é a entrada seguida da internacionalização de produtos estrangeiros em um determinado território aduaneiro. Legalmente, uma mercadoria é considerada efetivamente importada, após realizados os trâmites de internacionalização no país, por meio do desembaraço aduaneiro e do pagamento dos tributos necessários e exigidos pelas leis.

De acordo com o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC, 2017), o processo de importação se divide em três fases:

Administrativa: está ligada aos procedimentos necessários para efetuar a importação. Refere-se aos processos e requisitos prévios dos órgãos competentes do governo para se efetivar a importação e pode variar para cada tipo de operação e de produto: trata-se do licenciamento das importações.

Fiscal: compreende o despacho aduaneiro que se completa com os pagamentos dos tributos e retirada física da mercadoria da alfandega. Na fase fiscal, são verificados os dados declarados na documentação apresentada à importação, a fim de efetivar o desembaraço aduaneiro; nesta etapa está incluído o recolhimento dos tributos da importação.



RELISE

48

Cambial: refere-se à operação de compra de moeda estrangeira destinada à efetivação do pagamento das importações sendo processada por entidade financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil a operar em câmbio.

Balança comercial

Para Maia (2013), a balança comercial é responsável por registrar as exportações e importações, sendo a primeira contabilizada como receita e a segunda como despesas.

A balança comercial representa os efeitos das importações e exportações de bens entre os países. É o resultado dos valores recebidos pelas exportações, menos os valores pagos pelas importações. Quando as exportações superam as importações, a balança é superavitária. Em contrapartida, quando as importações somam mais que as exportações, a balança é deficitária. Neste caso, os governos devem estimular as importações pois elas representam a entrada de recursos na economia do país (VAZQUEZ, 2012).

Em concordância com o exposto por Maia (2013) e por Vazques (2012), Keedi (2012) diz que a balança comercial registra movimentos financeiros referentes ao comércio exterior, sendo que se computa nela tudo o que é comprado e vendido pelo país de/para outro país.

De acordo com dados apresentados pelo MDIC (2018), o saldo da balança comercial brasileira no ano de 2017 foi positivo (superávit) em US\$ 67 bilhões, o maior saldo desde 1989. O país exportou US\$ 217,7 bilhões e importou US\$ 150,7 bilhões, alcançando um resultado superior aos anos anteriores. Em 2016, por exemplo, o superávit da balança comercial foi de US\$ 47 bilhões. A moeda nacional (Real) desvalorizada, a queda no valor do



RELISE

49

petróleo e a retomada do crescimento econômico no Brasil e no mundo são alguns fatores que influenciaram o resultado positivo.

A Figura 1 demonstra os valores, em bilhões de dólares, do superávit da balança comercial brasileira no ano de 2017.

Figura 1 – Balança Comercial: Superávit Acumulado



Fonte: MDIC, 2018

Segundo MDIC (2018), a China foi a nação que mais importou do Brasil no ano de 2016, somando o total de US\$ 27,9 bilhões, seguido dos Estados Unidos (US\$ 24,8 bilhões), Argentina (US\$ 9,4 bilhões) e Alemanha (US\$ 9,2 bilhões).

O comportamento da balança comercial poderá ter influência tanto negativa quanto positiva no balanço de pagamentos, provocando faltas ou sobras, o que pode obrigar o país a importar ou não capital para o seu fechamento, podendo também determinar a política do comércio exterior do país (KEEDI 2012).

Nota-se que a balança comercial funciona como uma espécie de termômetro da economia, demonstrando o nível produtivo no qual se encontra



RELISE

50

o país, auxiliando a traçar os melhores caminhos, para que se torne cada vez mais autossuficiente.

MÉTODO DE PESQUISA

O método científico é considerado um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos utilizados para atingir o conhecimento (GIL 2010)

Este trabalho pode ser considerado de natureza aplicada, pois, de acordo com Gil (2010, p. 27), a pesquisa aplicada “é voltada à aquisição de conhecimentos com vistas à aplicação numa situação específica”, ou seja, visa contribuir com melhorias para uma empresa específica.

Sendo assim, esta pesquisa contribuiu para fins práticos quanto à solução de problemas da realidade da empresa estudada (BARROS; LEHFELD, 2000). O presente trabalho teve como objeto principal identificar as principais dificuldades enfrentadas por uma determinada empresa em seu processo de importação de Laser e LED, além disso, foi sugerida uma melhoria que pode levar a uma melhor adequação e eficiência deste processo.

Do ponto de vista da abordagem do problema, este estudo pode ser descrito como uma pesquisa qualitativa, já que os resultados alcançados não são passíveis de mensuração, mas de interpretação. Quanto aos objetivos deste estudo, pode-se classificá-lo como uma pesquisa de caráter exploratório e descritivo. Do ponto de vista dos procedimentos técnicos, esta pesquisa classifica-se como bibliográfica, documental e estudo de caso.

Inicialmente foram coletadas informações retiradas da literatura, como livros, periódicos, artigos científicos, entre outros. Segundo Gil (2010), praticamente toda pesquisa acadêmica requer uma pesquisa bibliográfica, e sua principal vantagem é permitir ao investigador uma série de situações muito mais ampla do que se pode observar diretamente. Além de proporcionar maior conhecimento na área ou tema estudado. Foram utilizados também



RELISE

51

documentos internos da empresa analisada, sendo estes essenciais para alcançar os objetivos propostos nesta pesquisa.

Posteriormente, realizou-se um estudo de caso que além de caracterizar a empresa, teve como propósito a análise e compreensão das características e propriedades de um determinado processo em um setor específico da empresa estudada. Envolveu-se o uso de questionários e observações diretas para levantamento dos dados necessários (MATIAS-PEREIRA, 2012).

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DO ESTUDO DE CASO

A empresa estudada foi fundada em outubro de 1998 com o propósito de desenvolver constantemente novas tecnologias para a saúde bucal. Atualmente a empresa desempenha um papel estratégico no cenário de equipamentos para a área da saúde no Brasil, atuando não somente na odontologia, mas também nos setores médico, veterinário e estético.

Estes setores demandam altos investimentos financeiros em estruturas de planejamento, desenvolvimento e inovação, requerem mão de obra qualificada e são regidos por fortes concorrentes internacionais.

O desempenho como empresa nacional, que emprega alta tecnologia no desenvolvimento de equipamentos para estes segmentos, caracteriza-se pelos atributos de qualidade, inovação, acessibilidade e tecnologia, aplicadas aos equipamentos e produtos que desenvolve e industrializa.

A empresa considera que sua contribuição para a sociedade é o compromisso com o desenvolvimento de produtos nacionais inovadores e de melhor qualidade, com a adoção de práticas corporativas de cidadania empresarial, e com o comportamento estratégico visando à modernização das bases tecnológicas instaladas em clínicas, consultórios, hospitais e demais



RELISE

52

unidades de atendimento médico, hospitalar, estético, odontológico e veterinário.

A organização é constituída de capital nacional e possui administração familiar, tendo como principais diretores e sócios o fundador (um Engenheiro Mecânico) e seu pai (profissional com vasta experiência na área industrial).

Segundo as informações obtidas na empresa estudada, esta é considerada de pequeno porte, conforme a Tabela 1, possuindo até 99 colaboradores diretos.

Tabela 1 – Porte de empresas segundo o número de colaboradores

Micro	Até 19 colaboradores
Pequena	De 20 a 99 colaboradores
Média	De 100 a 499 colaboradores
Grande	500 ou mais colaboradores

Fonte: Adaptado de SebraeSP (2013)

O faturamento médio anual da empresa concentra-se na faixa entre R\$ 35 milhões e R\$ 50 milhões. Desse total, aproximadamente 10% corresponde à exportação, ou seja, percebe-se que o foco comercial principal é no atendimento ao mercado nacional (o que resulta numa balança comercial deficitária na empresa, já que a maior parte dos componentes utilizados na produção é importada).

No mercado interno, a empresa atende todas as regiões do Brasil, nas principais áreas da saúde: médica, odontológica, estética e veterinária. Já no mercado externo, atualmente a empresa exporta seus produtos para diversos países da América Latina, alguns países da Ásia, do Oriente Médio, norte do continente Africano e para a Turquia e Finlândia, na Europa.

A empresa possui certificação de qualidade de Boas Práticas de Fabricação, uma exigência ao produzir materiais cirúrgico-hospitalares, porém, segundo a gerente da qualidade, a empresa ainda não apresenta Missão, Visão e Valores definidos.



RELISE

53

Caracterização do setor de compras

Segundo os dados coletados na pesquisa, o departamento de compras da empresa estudada possui três colaboradores, sendo que dois deles trabalham diretamente com importação, já que a maior parte dos componentes utilizados na fabricação dos produtos da empresa provém do mercado externo.

Os colaboradores envolvidos em importação do Laser e LED na empresa estudada são o Gerente de Compras e o Comprador (responsável pela aquisição dos produtos importados).

Aproximadamente 70% dos componentes utilizados no setor produtivo da empresa são importados, sendo a maior parte dos Estados Unidos da América (nação onde a empresa tem um escritório que serve de base para um dos colaboradores do setor), da Alemanha e da China, e de outros países em menor número de transações.

A empresa importa todo tipo de mercadoria necessária em sua produção, de partes plásticas para acabamento de equipamentos, até os conteúdos de alta tecnologia, como placas eletrônicas e o laser.

Segundo apurado na pesquisa, as matérias-primas importadas são adquiridas do mercado externo, pois para a maior parte dos componentes, não existem fabricantes no Brasil e outras por terem menor custo em outros países e com maior qualidade.

Importação de Laser e Led

A empresa importa 100% dos Laser e Led utilizados em seu setor produtivo para fabricar seus equipamentos, que são produtos de alta tecnologia, destinados a áreas específicas da saúde humana e animal.

As principais etapas realizadas no processo de importação dos componentes estudados são baseadas na viabilidade de fornecedores,



RELISE

54

analisando alguns itens como: desenvolvimento de fornecedores, negociação, aquisição, definição de logística e pagamento; e após isso, vem o desembaraço aduaneiro (incluindo o pagamento dos impostos pertinentes).

As solicitações de compras são geradas pelo setor de planejamento e controle de produção e pelo controlador de suprimentos e lançadas no sistema eletrônico integrado ao departamento de compras, ao qual o comprador passa a ter acesso. Ao receber tais solicitações, o comprador inicia a cotação com os respectivos fornecedores previamente cadastrados (esses fornecedores são fixos por se tratar de componentes muito específicos e que a empresa já conhece a qualidade dos mesmos). Após o retorno das cotações, o comprador seleciona a melhor condição e envia para aprovação, que será realizada pelo gerente de compras e/ou pelo diretor da empresa.

No caso de compra dos fornecedores dos Estados Unidos, a aprovação é feita pelo software que a empresa utiliza, onde os responsáveis autorizam a realização da compra diretamente pelo escritório norte americano da empresa. O comprador realiza a compra e recebe os itens comprados neste escritório, enviando posteriormente ao Brasil com a fatura, unindo cargas de múltiplas compras a fim de diminuir volume de remessas e reduzir custos logísticos. No caso de compras nos demais países, a solicitação de compra é realizada pela matriz no Brasil, e o envio poderá ser tanto para o Brasil quanto para os Estados Unidos, dependendo dos custos de cada negociação.

A empresa também importa alguns tipos de laser e led da Alemanha. O processo de importação é basicamente o mesmo dos demais componentes, o que diferencia é que laser e led possuem algumas particularidades como: alto valor, fornecedores específicos e acondicionamento das embalagens apropriadas, pois se trata de peças pequenas e frágeis.



RELISE

Detalhes da importação do Laser/LED

Em consonância com o citado anteriormente a escolha pelo fornecedor dos componentes estudados é previamente definida pelo departamento de Compras e certificada pelo setor de Garantia da Qualidade da empresa. São considerados alguns aspectos relevantes a fim de se certificar que tal fornecedor entregará os itens devidamente seguros como são necessários. Para qualificar o fornecedor, é verificada a qualidade do processo de produção e a capacidade produtiva do fornecedor, também são conferidos os certificados, as normas de segurança, condições de maquinário, investimentos, entre outras informações.

Estes componentes, já possuem o código da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) definidos e constam na Fatura Comercial, que é o documento internacional emitido pelo exportador, equivalente à Nota Fiscal.

O departamento de Compras analisa as alíquotas dos impostos incidentes, os valores de frete (considerando a melhor proposta entre aéreo e marítimo, de acordo com sua necessidade), seguros, taxas administrativas e alfandegárias para estimar custos do processo e as exigências para o desembaraço do produto. Essa análise é realizada em parceria com o despachante aduaneiro contratado pela empresa.

Após se estabelecerem as condições da operação de importação, a empresa solicita ao fornecedor o envio do documento que formaliza os valores praticados na operação, a condição de venda (Incoterms), a forma de pagamento e o prazo de entrega dos produtos. Esse documento é importante, pois poderá ser solicitado pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) a qualquer momento.

Segundo os dados coletados nas entrevistas, a principal dificuldade encontrada pela empresa no processo de importação dos componentes estudados, são os mesmos que se encontram nos demais componentes: a



RELISE

56

burocracia aduaneira, a falta de clareza no seu desembaraço e as inúmeras paradas na fiscalização, que geram atrasos na liberação da carga.

Especificamente em relação a esta dificuldade a empresa não possui governabilidade para solucioná-la podendo apenas reduzir seu impacto através de medidas paliativas, pois se trata de burocracias no processo externo à empresa; o que a empresa consegue fazer, por meio dos seus colaboradores do departamento de compras, é dar total suporte ao que o despachante aduaneiro contratado por ela necessitar no tempo mais rápido possível, pois após o desembaraço, ao dar canal verde na liberação da importação, não há mais nenhuma dificuldade para a carga chegar até a empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em uma indústria, tal como é o caso estudado, considera-se que o setor de compras é responsável por abastecer todo o setor produtivo com insumos, peças ou componentes que formarão o seu produto final. Nesta perspectiva, o departamento de compras é importante para manter as empresas em bom funcionamento. Dentre suas atribuições, destaca-se a realização de cotações e negociações, em consonância com o departamento financeiro. Mediante isto o setor deve ser composto por profissionais qualificados, que estejam alinhados com a visão da estratégia da sua empresa. Na empresa estudada o setor é responsável por negociar e comprar os componentes nacionais e importados para a fabricação dos seus produtos, e com isso, pode reduzir custos no processo fabril.

O presente trabalho identificou e analisou as principais dificuldades enfrentadas por uma empresa fabricante de equipamentos para laserterapia e clareamento dental utilizando Laser e LED como fonte de luz, situada no interior do estado de São Paulo durante o processo de importação de Laser e LED.



RELISE

57

Trata-se de uma empresa de pequeno porte atuante no mercado desde o ano de 1998. Além de vender seus produtos no mercado brasileiro, também exporta para países localizados em quatro continentes.

Observou-se a partir dos dados coletados em documentos fornecidos e na entrevista com os Gerentes de Compras, Comercial e da Qualidade que embora a alta administração da empresa seja familiar, esta conta com grande número de profissionais capacitados em todas as áreas, pois seu mercado consumidor demanda altos investimentos financeiros em desenvolvimento de tecnologia e são regidos por fortes concorrentes internacionais, forçando a empresa a profissionalizar seus setores.

Para alcançar os objetivos propostos por esta pesquisa, além da análise documental e entrevista, foi conduzida uma revisão bibliográfica embasando teoricamente aos conceitos de comércio exterior, focando principalmente os conceitos de importação. A importação é a “entrada de mercadorias em um país originário de outro e se concretiza quando se configura o desembaraço aduaneiro, segundo a legislação brasileira” (LOPEZ e GAMA, 2013, p. 303).

Após a análise das informações, identificou-se que a empresa possui um processo de importação bem estruturado, com documentos registrados pelo Sistema de Gestão da Qualidade, contendo definições de responsabilidades dos colaboradores, garantindo a manutenção dos certificados de qualidade da empresa, como por exemplo, o Certificado de Boas Práticas de Fabricação.

Nesses documentos estão registrados as atribuições e os requisitos de cada pessoa que faz parte do processo de importação dos componentes na empresa (documentos importantes, uma vez que 70% dos insumos produtivos são importados).



RELISE

58

Após a realização das entrevistas com o Gerente de Compras, o Gerente Comercial e a Gerente da Qualidade, verificou-se que a principal dificuldade encontrada pela empresa na importação de Laser e Led é um problema de ordem federal, relacionado à burocracia na liberação alfandegária das mercadorias. Com esses tipos de dificuldade, a empresa não possui governabilidade para solucionar, podendo apenas tomar medidas paliativas. Como forma de tentar diminuir os efeitos negativos, como atraso no recebimento das mercadorias paradas na alfândega, a empresa presta total suporte ao despachante aduaneiro contratado por ela, até conseguir o canal verde para liberação da importação e, conseqüentemente, o recebimento da mercadoria.

Diante desta dificuldade sugere-se que a empresa procure sempre trabalhar dentro do *Lead Time* de cada fornecedor para que não falem os componentes Laser e Led em seu estoque. Segundo Pollick (2010), *Lead Time* é o período entre o cliente solicitar um pedido de compra e a entrega deste pedido. Um pedido de um item pré-existente pode ter apenas algumas horas de *lead time*, mas um pedido maior de peças, com itens personalizados pode ter um *lead time* de semanas ou meses, dependendo de diversos fatores, por exemplo, o nível de demanda do produto. Ou seja, para evitar atrasos na produção, sugere-se manter um estoque de segurança dos itens estudados.

Limitações da pesquisa e sugestões para trabalhos futuros

A principal limitação desta pesquisa refere-se ao acesso restrito a muitos dados. Os poucos dados disponíveis foram cedidos pelo setor de qualidade e os obtidos em entrevistas com três gerentes de setores diferentes.

Sugere-se para trabalhos futuros a realização de um estudo de caso aprofundado, no qual pesquisadores possam trabalhar de fato no setor tendo acesso a dados mais robustos. Outra possibilidade refere-se à realização de



RELISE

59

um *survey* com diversas empresas deste setor para comparar as dificuldades encontradas na importação de componentes eletrônicos. A partir disto pode-se realizar um *benchmarking*.

REFERÊNCIAS

BARROS, A.J.S.; LEHFELD, N. A. S. **Fundamentos de metodologia**: Um guia para a Iniciação Científica. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

BRASIL. Portal Único Siscomex. Disponível em: <http://portal.siscomex.gov.br/glossario/glossario_view?letra=I>. Acesso em: 17. abr. 2018.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KEEDI, S. **ABC do Comércio Exterior**: abrindo as primeiras páginas. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2012.

LOPES, J.M.C.; GAMA, M. **Comércio Exterior Competitivo**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2013.

MAIA, J. M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 15. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MATHIA-PEREIRA, J. **Manual de Metodologia da Pesquisa Científica**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MDIC. Operações de Comércio Exterior. Importação, Exportação. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=246>>. Acesso em 25 out. 2017.

MDIC. Balança comercial. Janeiro-dezembro 2017. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-acumulado-ano?layout=edit&id=3056>>. Acesso em: 01 mar. 2018.

POLLICK, M. *Wise Geek*. **Tourism**. Disponível em: <<http://w.wisegeek.com/what-is-lead-time.htm>>. Acesso em: 15 jun. 2018.



RELISE

60

RAMPAZZO, L. **Metodologia Científica**. 7. ed. São Paulo: Loyola, 2013.

SEBRAE-SP. Serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas de São Paulo. Definição de porte de estabelecimentos segundo o número de empregados. Disponível

em:<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/MPE_conceito_empregados.pdf>. Acesso em: 15. abr. 2018.

SOUZA, R.S.; LIMA, W.A.; SOUZA, G.S.; SILVA, F.M.C. Os desafios para as operações de importação no Brasil: Um estudo de caso de uma empresa importadora da região do Sul de Minas Gerais. In. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia – SEGeT. Resend, RJ. **Anais...** Resende, 2015.

VAZQUES, E.F.; EIDELCHTEIN, C. Introdução ao Comércio Internacional. In: SEGRE, G (Org). **Manual Prático de Comércio Exterior**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2012.

VAZQUEZ, J.L.; EIDELCHTEIN, C. **Comércio Exterior Brasileiro**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.