

ADMINISTRANDO BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS E FORMALIDADES ALFANDEGÁRIAS NAS IMPORTAÇÕES A FIM DE REDUZIR PERDAS NO PROCESSO LOGÍSTICO ⁽¹⁾

Caroline Stancioli Miranda ⁽²⁾
Daniella Cintia Perdigão ⁽³⁾

Resumo

As empresas importadoras enfrentam mundialmente procedimentos e barreiras não-tarifárias que causam atrasos e perdas em sua logística. Muitos exportadores não estão preparados para lidar com tais formalidades de outros países e acabam gerando ainda mais atrasos, como emissão de documentação fora dos padrões e omissão de informações importantes. Além disso, nem sempre todos os envolvidos na empresa importadora estão cientes de toda a legislação e, conseqüentemente, dos procedimentos que devem ser seguidos quando do fechamento de uma compra no mercado externo. Isso pode acarretar, além das perdas já mencionadas, custos adicionais e até um estremecimento no relacionamento com o exportador, que muitas vezes não aceita as exigências de documentação e/ou procedimentos do importador após fechamento do pedido/contrato.

Com base em nossa rotina diária na GERDAU AÇOMINAS S/A - UNIDADE OURO BRANCO, apresentamos exemplos de situações reais onde a inobservância de procedimentos da alfândega brasileira causaram perda de tempo e aumento dos custos no processo. Nosso objetivo é apresentar / sugerir procedimentos para os Analistas de Contratos e Gerentes de Projetos das empresas, além de checklist para os próprios analistas de importação, para que possam prevenir tais situações e evitar as perdas na logística das importações.

Palavras-chave: barreiras – formalidades – prevenção

⁽¹⁾Trabalho apresentado no XXIII Seminário de Logística - Internacional da Associação Brasileira de Metalurgia e Materiais, 16 a 18 de Junho de 2004, Belo Horizonte-MG-Brasil.

⁽²⁾Analista de Negociações e Contratos da Gerdau Açominas S/A

⁽³⁾Analista de Importação da Gerdau Açominas S/A

Introdução

O comércio exterior é uma importante atividade na administração da cadeia de suprimentos da empresa. Não apenas os procedimentos de importação e exportação em si devem ser observados isoladamente, mas deve-se relacioná-los com toda a cadeia para a obtenção de um fluxo eficiente. Essa é a base da Logística Empresarial, que busca melhor nível de rentabilidade na gestão de suprimentos, estoques de produtos intermediários utilizados na produção e serviços de distribuição aos clientes e consumidores.

A importação é uma atividade essencial nas grandes empresas mundiais. Com a abertura do comércio exterior no Brasil e seu rápido crescimento, constatou-se que não estávamos preparados em termos burocráticos, bem como não possuíamos infra-estrutura adequada e práticas empresariais para lidar com logística internacional. Estamos caminhando para buscar a excelência em nossos processos logísticos, mas ainda temos entraves na infra-estrutura dos agentes do processo e nos procedimentos aduaneiros. Cabe aos empresários brasileiros, além de buscar junto aos órgãos responsáveis a melhoria da infra-estrutura do país, refinar nossas práticas empresariais para minimizar os efeitos dos procedimentos aduaneiros e barreiras não-tarifárias em nossos processos logísticos. É com este propósito que apresentamos nossa contribuição com o presente trabalho.

1. Barreiras Não-Tarifárias

Barreiras não-tarifárias são restrições à entrada de mercadorias estrangeiras ao país não efetivadas através de tarifas aduaneiras. Em outras palavras, são aquelas diferentes da cobrança de tributos, como os tributos federais Imposto de Importação (II) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e o tributo estadual Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), cobrados nas importações brasileiras. A finalidade das barreiras não-tarifárias é a proteção de bens jurídicos considerados importantes para o país, como os consumidores e o meio-ambiente.

1.1. Exemplos de barreiras não-tarifárias brasileiras:

Licenças de Importação (LI) Não-Automáticas - Anuídas por órgãos do Governo como Ministério da Saúde, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA), Ministério da Defesa e Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN), são exemplos de restrições que visam a proteção dos cidadãos e recursos naturais brasileiros. Além de autorização prévia para embarque, profissionais dos órgãos públicos citados acima fazem conferência física de mercadorias no ato do desembarço e, nos casos pertinentes, retiram amostras para análise das mercadorias. Nesses casos, o importador assina Termo de Fiel Depositário da mercadoria, podendo utilizá-la apenas após resultado das análises. De acordo com a conclusão da conferência física, os órgãos podem impedir a nacionalização da mercadoria e efetuarem sua apreensão e destruição. Exemplos de bens sujeitos aos órgãos mencionados: medicamentos, gêneros alimentícios, equipamentos com componentes radioativos, armas de fogo, animais silvestres, sementes e mudas de plantas.

Controle Fitossanitário de Embalagens de Madeira - O controle de embalagens de madeira que acondicionam cargas de importação é outro exemplo. As autoridades sanitárias consideram que a madeira pode ser hospedeira de diversas pragas. Em 1999, diante da praga do “besouro chinês” na China (inclusive a então área administrativa de Hong Kong), Japão, Coréia do Sul, Coréia do Norte e Estados Unidos, o Ministério da Agricultura e Abastecimento e Ministério da Fazenda editaram a Portaria Interministerial 499 de 03/11/99. Além de outras considerações acerca da madeira, a mesma exigia que todas as embalagens com origem ou trânsito pelos países mencionados fossem incineradas em Zona Primária (local alfandegado nos portos, aeroportos ou pontos de fronteira) ou pelo importador, podendo haver fiscalização a critério das Delegacias do Ministério da Fazenda ou do Ministério da Agricultura e do Abastecimento. As embalagens tratadas deveriam vir acompanhadas de Certificado Fitossanitário Oficial da Organização Nacional de Proteção Fitossanitária do país de origem, que garantisse, antes do embarque, o tratamento das embalagens por calor, fumigação ou outra forma de preservação previamente acordada com a sua congênera no Brasil. Obrigatório constar o produto, dosagem, tempo de exposição e temperatura utilizadas para a fumigação. O Certificado seria aferido no ponto de entrada da mercadoria no país por fiscais agropecuários do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

A Portaria Interministerial 146 de 14/04/2000 excluiu os Estados Unidos da obrigatoriedade da apresentação de Certificado Fitossanitário. O Certificado a ser enviado com as embalagens pelos outros países pôde ser substituído por Certificados de Fumigação ou Tratamento por Calor chancelados pela Organização Nacional de Proteção Fitossanitária (ONPF) do país de origem. Hoje, apesar da não obrigatoriedade de incineração das embalagens, as mesmas continuam sendo inspecionadas. Caso haja suspeita de praga na madeira, a fiscalização pode solicitar incineração independente da origem da embalagem.

1.2. EUA: CTPAT, Lei de Bioterrorismo e Lei de Segurança de Contêineres

A preocupação do governo norte-americano com a possibilidade de atentados bioterroristas levou à promulgação, em junho de 2002, da lei intitulada “Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002” (Lei de Bioterrorismo dos EUA). A Lei vigora desde 12 de dezembro de 2003 e controla produtos de alimentação humana e animal, bem como bebidas. O título III da Lei, intitulado “Protecting, Safety and Security of Food and Drug Supply” regulamenta a comercialização e importação de alimentos destinados ao consumo nos EUA. A partir da nova lei, todos os envolvidos na produção e comercialização de alimentos e bebidas devem se adequar às novas exigências, a saber:

- Registro dos estabelecimentos produtores, importadores e exportadores.
- Manutenção de registros para consultas por, no mínimo, dois anos.
- Notificação antecipada dos manifestos de carga aos EUA pelo transportador (tempo definido de acordo com o modal de transporte) com cópias ao CBP (Alfândega) e FDA (Food and Drug Administration).

- Detenção administrativa por parte das autoridades norte-americanas de carga com não conformidade (rótulos, embalagens, peso, etc..).

O Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT) é a parceria entre a Alfândega e os Importadores contra o terrorismo. É um programa voluntário entre empresas importadoras dos EUA (posteriormente a ser estendido às empresas estrangeiras exportadoras) e a Alfândega para proteger a barreira dos Estados Unidos, estabelecendo práticas aceitáveis de segurança em todas as fases de suas operações. Pode ser entendida como uma ISO 9000 de Segurança e necessariamente em pouco tempo será obrigatória. Através de uma “*Acceptance Letter*”, as empresas que aderem ao programa apresentam as respectivas medidas de segurança aplicadas em seus estabelecimentos para avaliação e sugestões ao CBP (Alfândega). Estas medidas referem-se a instalações físicas, controles de acesso, pessoal, educação e treinamento em segurança. Podem se filiar importadores, agentes de carga, fabricantes, *brokers* (despachantes) e operadores de *warehouses*. As vantagens para associados são, principalmente, agilidade no desembaraço e redução de taxas cobradas.

A Lei de Segurança de Contêineres (CSI) envolve a fiscalização anterior ao embarque, no país de origem, de carga de alto risco por inspetores norte-americanos em conjunto com autoridades do país exportador. Os principais pontos da Lei são um sistema de avaliação de riscos automático, compartilhamento de dados de inteligência entre os países e avaliação dos portos (infra-estrutura e segurança). Três inspetores, 01 analista de pesquisas e 01 representante junto ao CBP garantirão a presença da alfândega norte-americana nos portos estrangeiros. Aproximadamente 61 portos já aderiram a este programa e estão sendo esperados numa segunda fase mais adesões, incluindo o Porto de Santos, no Brasil.

1.3 Barreiras Técnicas X Protecionismo

A adoção de barreiras técnicas pode ser um poderoso instrumento de protecionismo utilizado pelos países. Isso acontece, por exemplo, quando um país limita a quantidade de importação de certos produtos, com estabelecimento de quotas.

As chamadas barreiras técnicas foram classificadas por uma equipe do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) como os principais entraves enfrentados pelos exportadores. Incluem-se nas barreiras técnicas exigências de características específicas de produtos como tamanho, design, embalagem, rótulos, etc. Essas exigências podem interferir no processo de produção dos produtos, onerando o custo final e inviabilizando as exportações. Vale ressaltar a diferença entre padronização e regulamentação técnica: enquanto as padronizações são requisitos para melhor aceitação do produto pelos consumidores de certo país, os itens de uma regulamentação técnica são obrigatórios e podem impedir que o produto seja colocado no mercado.

A Organização Mundial do Comércio (OMC) entende que as barreiras técnicas diferem de acordo com o país. Dessa forma, a variedade de exigências pode se transformar em medidas que visam proteger o mercado doméstico. Para evitar essa ocorrência e padronizar o máximo possível as barreiras técnicas, a OMC publicou o Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) ou Acordo sobre Barreiras Técnicas

ao Comércio. Os objetivos do Acordo são, acima de tudo, a proteção da saúde humana, plantas, animais e meio-ambiente com um todo.

2. Formalidades Alfandegárias

As formalidades alfandegárias são as grandes responsáveis pelo paradigma *IMPORTAR É COMPLICADO*. Realmente, não podemos negar que uma importação no Brasil requer muitos procedimentos até a entrega da mercadoria ao importador. Podemos definir as formalidades alfandegárias como os procedimentos a serem adotados durante o despacho de uma mercadoria importada. Entenda-se como despacho de importação os procedimentos para verificação da exatidão dos dados declarados pelo importador a respeito da mercadoria importada. Existem procedimentos a serem cumpridos para o despacho de todas as mercadorias e outros que variam de acordo com a classificação NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul), regime de importação, local de despacho da mercadoria, etc. Vale lembrar que o desembaraço aduaneiro é apenas uma etapa do despacho de importação. Abaixo apresentamos fluxograma com etapas de um despacho regular de importação:

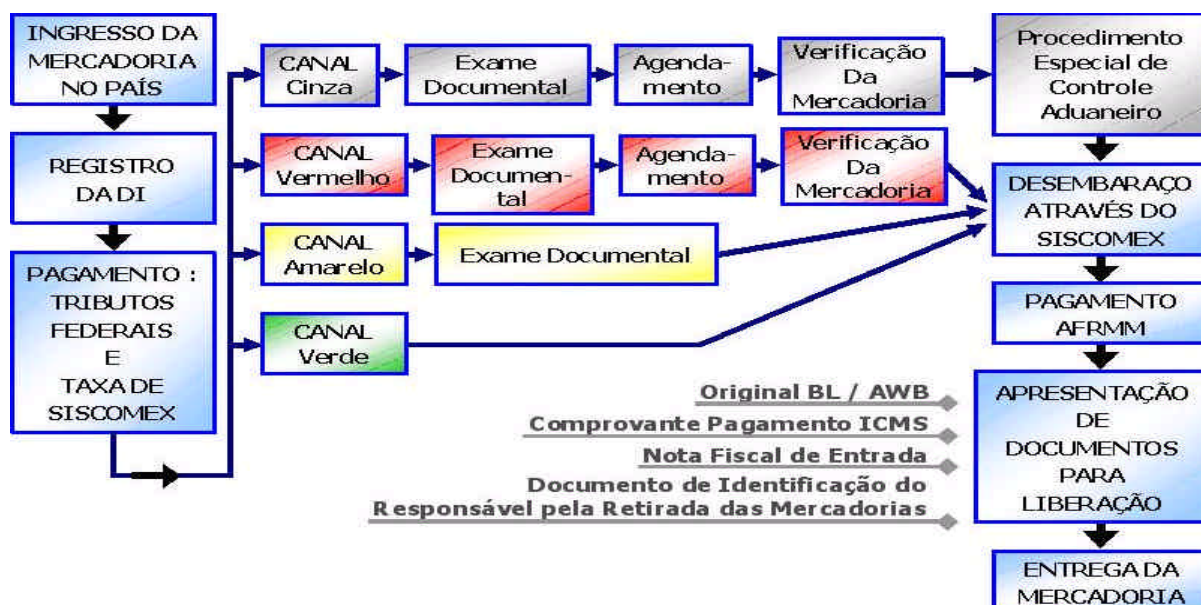


FIGURA 01 – Fluxograma de um Despacho Regular de Importação

3. Cases de Perdas no Processo Logístico

3.1. Importação de Equipamento na Modalidade DDP

Importações brasileiras na modalidade DDP (Delivery Duty Paid – modalidade onde é responsabilidade do exportador todos os trâmites até a entrega da mercadoria na planta do importador) devem ser bastante analisadas antes do fechamento da compra/contrato para verificar sua real viabilidade. Alguns pontos da legislação brasileira descaracterizam a operação e outros tornam inviável o fechamento prévio de um valor total DDP. Vejamos exemplos:

- O Instituto de Resseguro do Brasil (IRB) não reconhece apólice de seguro fechado em país estrangeiro. Portanto, mesmo a modalidade DDP prevendo o

seguro como obrigação do exportador, o mesmo terá que ser contratado no Brasil para cobertura em caso de danos à mercadoria.

- A Receita Federal exige que o despachante aduaneiro seja devidamente credenciado como Representante Legal do importador perante a mesma. Dessa forma, o exportador não pode contratar os serviços de uma empresa a seu critério para efetuar o despacho da mercadoria, visto que o credenciamento depende de documentação e assinaturas por parte da empresa importadora. Além disso, as despesas de despacho da mercadoria nem sempre serão conforme previsto inicialmente. Um atraso de documento ou erro em conhecimento de transporte marítimo ou aéreo, por exemplo, podem incorrer em um aumento no prazo do despacho da mercadoria e, conseqüentemente, dos custos previstos, como armazenagem no porto (cobrada geralmente a cada 7 ou 10 dias) ou aeroporto (cobrada diariamente). Mais uma vez percebe-se a dificuldade em fechar um valor previamente ao despacho da mercadoria (valor total DDP), bem como deixar por conta do exportador o referido despacho.

- Os valores de frete rodoviário do porto/aeroporto até a planta do importador variam se, por exemplo, o importador precisar transportar a mercadoria em Trânsito Aduaneiro (regime especial que permite o transporte da mercadoria, sob controle aduaneiro, entre pontos do território aduaneiro, com suspensão de tributos) ou se a carga necessitar de transporte especial devido às suas dimensões, natureza, etc. Nem sempre o exportador tem conhecimento dessas restrições ou as informa previamente para fechamento do valor do frete.

Case Compra de Eletroímãs

Quando da compra de um eletroímã na modalidade DDP, foi acordado entre as partes que o despachante aduaneiro seria aquele já credenciado com o importador e as despesas referentes ao despacho aduaneiro seriam reembolsadas, mediante uma previsão das mesmas, já que o importador não gostaria de credenciar outro despachante como seu Representante Legal. O frete rodoviário foi fechado pelo exportador, através de um *freight forwarder* (agente de transporte) no país de origem que possui representante no Brasil. Assim, o representante orçou o custo do transporte do porto do Rio de Janeiro até a planta do importador para que o exportador incluísse em seu preço. A NCM do material previa um benefício de Ex-Tarifário (exceção à tarifa do Imposto de Importação que concede redução da alíquota para beneficiar importação de bens de capital, informática e telecomunicações sem similares nacionais) para o mesmo.

Porém, quando a cópia da documentação de embarque chegou ao importador, verificou-se que havia nos sobressalentes do equipamento um banco de baterias, o que é considerado carga perigosa. A informação constava do conhecimento de transporte marítimo internacional (Bill of Lading-B/L), bem como a informação do volume onde a mesma estava acondicionada. Ao chegar a documentação original, não foi recebido, porém, o *Shipper's Declaration*, documento obrigatório que deve acompanhar as cargas perigosas. Este fato causou atraso na liberação da mercadoria.

Diante da urgência para utilização do equipamento, o importador decidiu transportá-lo a outra zona primária, onde obtivera autorização especial da Receita Federal para Conclusão do despacho aduaneiro na própria planta. Ao entrar em contato com a transportadora, foi informado de que o valor previsto pelo exportador não cobria transporte em Trânsito Aduaneiro, bem como transporte de carga perigosa. Para atender a urgência da mercadoria, o importador pagou a diferença do valor do frete, além de precisar preparar toda a documentação especial para transporte de carga perigosa, atrasando em mais alguns dias o transporte.

Os atrasos e as decisões tomadas devido à urgência do importador aumentaram, em consequência, o valor estimado das despesas do despacho da mercadoria. Este caso ilustra bem perdas de tempo e perdas financeiras, o que prejudica o processo logístico. O equipamento custou mais e não chegou na empresa no prazo esperado, o que poderia comprometer a produção da linha que utiliza o material e, conseqüentemente, todo o *Supply Chain* da empresa importadora.

3.2. Embarque de Peças em Garantia via *Courier*

A aquisição de equipamentos mais elaborados, como uma completa linha de produção, envolve vários embarques e o envio de peças sobressalentes para o *start-up* do equipamento. Incidentes como a queima dessas peças pode ocorrer durante os testes do equipamento. Em situações como essa, a primeira providência dos responsáveis técnicos é solicitar diretamente ao exportador o envio imediato de novas peças pela via mais rápida e sem valor comercial. Porém, a Receita Federal exige que todas as mercadorias devem ter seus valores e descrição detalhados, mesmo que o embarque seja sem valor comercial. Além disso, para embarques via *courier*, o valor das mercadorias não pode ultrapassar USD3,000.00 e o embarque não pode caracterizar finalidade comercial. Os impostos são recolhidos normalmente. Nos casos de embarques via *courier*, 60% de Imposto de Importação e ICMS de acordo com o Estado.

A inobservância dos fatores acima causa a várias empresas prazos maiores na liberação das mercadorias via *courier* que as embarcadas em vôos regulares. Por exemplo, uma empresa de Minas Gerais, recebendo um embarque via *courier* no Aeroporto de Viracopos (Campinas) fora dos padrões estabelecidos pela Receita Federal, deve efetuar o despacho da carga como uma importação normal. A Receita Federal pode multar o importador por ter embarcado incorretamente a carga e/ou por não-conformidade dos documentos de embarque (muitas vezes vêm bastante simplificados no *courier*). É necessário classificar as mercadorias na NCM e, caso alguma classificação exija Licença de Importação (LI) Não-Automática, existe a multa por solicitação dessa Licença após o embarque e deve-se aguardar o deferimento da mesma. Além disso, após liberação, a nota fiscal deve ser enviada à São Paulo para que a mercadoria seja embarcada ao destino final. Muitas empresas de *courier* só finalizam o transporte até a planta do importador caso a liberação tenha sido efetuada pelos despachantes das mesmas. Porém, as importadoras geralmente optam por despachantes aduaneiros já credenciados pelas mesmas para ganhar tempo.

Dificuldades como essa são enfrentadas com freqüência caso não haja o cuidado por parte do importador de informar à empresa exportadora sobre os procedimentos

para esses tipos de embarque. Países da Europa e os Estados Unidos, por exemplo, possuem uma legislação mais simplificada e não atentam para essas formalidades.

4. Uma Ferramenta para Prevenir Perdas

Um processo de importação é, na verdade, um conjunto de legislações de órgãos diferentes a se observar. Baseados nas mesmas, os procedimentos a serem adotados devem ser verificados para que a importação realmente agregue valor à Cadeia de Suprimentos da empresa.

Concluindo todo o exposto no presente trabalho, a melhor forma de evitar as perdas no processo é conhecer todas as características e particularidades do material no momento do fechamento do contrato ou pedido. Dessa forma, as formalidades alfandegárias a se cumprir serão previstas e todo o processo logístico será calculado considerando seus impactos. Abaixo apresentamos modelo de formulário:

FORMULÁRIO DE PROCEDIMENTOS ALFANDEGÁRIOS	
1. NÚMERO DO CONTRATO / PEDIDO:	
2. FABRICANTE:	
3. EXPORTADOR:	
4. PAÍS DE ORIGEM:	5. PAÍS DE PROCEDÊNCIA:
6. INCOTERM:	7. FORMA DE PAGAMENTO:
8. DESCRIÇÃO E VALOR UNITÁRIO DAS MERCADORIAS (SOLICITAR SUMMARY PACKING LIST): <i>EXISTE ALGUMA MERCADORIA PERIGOSA (EX: BATERIA, PRODUTO QUÍMICO, INFLAMÁVEL ETC) ?</i>	
9. CLASSIFICAÇÕES NCM : <i>EXISTE REGIME ESPECIAL DE EXONERAÇÃO ICMS ?</i> <i>EXISTE EX TARIFÁRIO PARA ESTE MATERIAL ?</i>	
10. VALOR TOTAL DA MERCADORIA:	
11. TIPO DE EMBALAGEM: <i>EXISTE ALGUMA EMBALAGEM COM DIMENSÕES ESPECIAIS ?</i>	
12. MODALIDADE DE TRANSPORTE:	13. LOCAL DE EMBARQUE:
14. DATA ESTIMADA DE EMBARQUE(S):	
15. CONSIDERAÇÕES:	

FIGURA 02 – Formulário de Procedimentos Alfandegários

Exemplos de questões relevantes a serem extraídas dos dados do formulário: *É preciso cotar coleta da mercadoria e despacho no exterior quando da contratação do frete? É preciso requerer autorização de importação e/ou Licença de Importação previamente ao embarque? Mercadoria necessita de documentação especial para carga perigosa ou embalagens? Considerando as dimensões dos volumes, é necessário equipamento especial para seu transporte internacional e interno? É necessário solicitar informações e catálogos para obtenção de Ex-Tarifário? Qual o tempo necessário para concluir os procedimentos necessários até o embarque da mercadoria? (Informação essencial para cronograma de start up e negociação de prazo de entrega).*

O formulário pode ser adotado como uma ferramenta pelos Analistas de Contratos, Analistas de Importação e mesmo Gerentes de Projetos, inclusive podendo ser padronizada como documento integrante do Sistema de Qualidade das empresas certificadas pela norma ISO.

5. Referências Bibliográficas

1.FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Resumo da Lei do Bioterrorismo.** Disponível em: <<http://www.faespsenar.com.br/faesp/economico/Comercio%20exterior/regulamentação.PDF>>. Acesso em 19 fev. 2004.

2.FELICÍSSIMO, P.P.S. **Faixa Amarela para as exportações aos EUA.** Disponível em: <<http://www.exportnews.com.br/ARTIGOS/aa51.htm>>. Acesso em 19 fev. 2004.

3.INSTITUTO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS. **Barreiras não-tarifárias.** In: **Glossário.** Disponível em: http://www.iconebrasil.org.br/index_glossario_1.asp?idpalavra=48>. Acesso em: 15 fev.2004.

4.MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO; MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Portaria 146/00. Diário Oficial da União,** Brasília, 14 abr. 2000. Disponível em: <<http://www.aratuambiental.com.br/portaria%20146-00.doc..>> Acesso em: 14 fev. 2004.

5.MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E ABASTECIMENTO; MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Portaria Interministerial 499. Diário Oficial da União,** Brasília, 3 nov. 1999. Disponível em: <http://www.silcon.com.br/detalhes.php?tipo=legislação&id_noticia=29>. Acesso em: 14 fev. 2004.

6.SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. **Instrução Normativa SRF N° 206. Diário Oficial da União,** Brasília, 26 set. 2002. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Ins/2002/in2062002.htm>>. Acesso em: 15 fev. 2004.

7.WORLD TRADE ORGANIZATION. **Technical Barriers to Trade.** Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbt_e.htm>. Acesso em 15 fev.2004.

DEALING WITH NON-TARIFFARY BARRIERS AND CUSTOMS FORMALITIES IN IMPORTS WITH THE AIM TO REDUCE LOSSES ON LOGISTIC PROCESS ⁽¹⁾

**Caroline Stancioli Miranda ⁽²⁾
Daniella Cintia Perdigão ⁽³⁾**

ABSTRACT

Worldwide import companies face formalities and non-tariffary barriers that can cause delays and losses in its logistic processes. Many exporters are not prepared to handle such formalities of foreign countries and can cause more delays with incorrect paperwork or omission of important information. Furthermore, not all technical staff of import companies knows details of legislation and, consequently, procedures to be taken when purchasing equipments from a foreign country. This can cause, besides the losses mentioned before, additional costs and even difficulties in relationship with the exporter, who does not accept importer's requirements of paperwork and/or procedures after Purchase Order/Contract is closed.

Based on our daily routine at GERDAU AÇOMINAS S/A - OURO BRANCO UNIT, we present examples of real cases where the lack of information about Brazilian Customs formalities caused losses of time and increased the costs of process. Our aim is to present/suggest procedures that are useful for Contract Analysts and Project Managers of companies, also for Import Analysts as a checklist, in order to prevent these situations and avoid losses on logistics of imports.

Key words: barriers, formalities, prevention

⁽¹⁾ Work presented at the XXIII Logistics Seminar - International of Associação Brasileira de Metalurgia e Materiais, June 16 to 18, 2004 - Belo Horizonte-MG-Brasil.

⁽²⁾ Negotiations and Contracts Analyst of Gerdau Açominas S/A

⁽³⁾ Imports Analyst of Gerdau Açominas S/A