



Logística de Transportes e Comércio Internacional: os fluxos das exportações da empresa Guilherme Taques Niemietz M.E - Localizada na região dos Campos Gerais - PR - Um diagnóstico

Angelita Tramontin Costa (FASF) angelinha01@yahoo.com.br

Jaqueline Fonseca Rodrigues (FASF) jqln.rodrigues@gmail.com

Resumo:

Nota-se que a logística é importante nas organizações ao organizar e controlar o fluxo físico e de informações. Existem muitas maneiras da mercadoria ser entregue, modo ferroviário, marítimo ou aéreo todas precisam exercer um trabalho de qualidade para não comprometer as negociações entre empresa e cliente. Para a região dos Campos Gerais percebe-se que a logística de transporte é relevante, por ser uma região de grande circulação de mercadorias e polo ferroviário, sendo atualmente um dos grandes entroncamentos rodoferroviários do país. O objetivo geral deste artigo deu-se em; diagnosticar a Logística de Transportes e Comércio Internacional através dos fluxos das exportações da empresa Guilherme Taques Niemietz M.E - Localizada na região dos Campos Gerais – PR. Especificamente buscou-se: caracterizar a importância da logística nas organizações; demonstrar como o produto logístico, o transporte e as modalidades de transporte na distribuição de produtos, se insere no contexto das transações internacionais; descrever o processo de planejamento e de desenvolvimento do Brasil e o comércio exterior observando as áreas administrativas e regras. Metodologicamente, a pesquisa é aplicada, descritiva, exploratória, quali-quantitativa tendo como sujeito o gerente da empresa, realizou-se uma entrevista em forma de questionário com indagações referentes ao tema estudado. Os resultados obtidos apontam que há mais vantagens que desvantagens na exportação, tanto para o exportador como para o importador que procura sempre um serviço de qualidade. Conclui-se ainda que para o Brasil os lucros da exportação vêm em forma de empregos, desenvolvimento social, qualificação profissional entre outras.

Palavras-Chave: **Logística. Transporte. Exportações.**

Transport Logistics and International Trade: the export flows of the company Guilherme Taques Niemietz M.E - Located in the Campos Gerais region - PR - A diagnosis

Abstract:

It is noted that logistics is important in organizations when organizing and controlling the physical and information flow. There are many ways in which goods can be delivered, by rail,

sea or air, all need to perform quality work so as not to compromise negotiations between the company and the customer. For the Campos Gerais region, it is clear that transport logistics is relevant, as it is a region with a large circulation of goods and a railway hub, and is currently one of the major road-rail junctions in the country. The general purpose of this article was given in; diagnose Transport and International Trade Logistics through the export flows of the company Guilherme Taques Niemietz M.E - Located in the region of Campos Gerais - PR. Specifically, we sought to: characterize the importance of logistics in organizations; demonstrate how the logistical product, transportation and transportation modalities in the distribution of products, fits into the context of international transactions; describe the planning and development process in Brazil and foreign trade, observing the administrative areas and rules. Methodologically, the research is applied, descriptive, exploratory, qualitative and quantitative with the subject of the company manager, an interview was conducted in the form of a questionnaire with questions regarding the topic studied. The results obtained show that there are more advantages than disadvantages in exports, both for the exporter and for the importer who always seeks a quality service. It is concluded that export earnings to Brazil come in the form of jobs, social development, professional qualification, among others.

Key Word: Logistic. Transport. Exports

1 Introdução

Sabe-se que os procedimentos logísticos fazem parte do contexto mercadológico há um longo período. Pode-se dizer que o surgimento se deu no momento da preparação das guerras. Tornou-se necessário um amplo planejamento e muita organização logística para que todo o processo que envolvia a preparação dos soldados, o transporte das armas e munições, a armazenagem e distribuição de alimentos e tantas outras atividades que envolviam um processo de guerra, por este motivo durante muitos anos à logística foi associada à atividade militar.

No Brasil foi somente a partir dos anos 1990 que as organizações começaram a compreender que o adequado gerenciamento logístico pode apresentar um grande impacto para a obtenção de vantagem competitiva duradoura. (CHRISTOFER, 1997).

A importância que o processo logístico exerce nas organizações é definida por Razzolini Filho (2006) afirmando que:

A logística pode ser definida como parte do processo de gestão da cadeia de suprimentos que objetiva planejar, implementar e controlar, de maneira eficiente e eficaz, o fluxo bidirecional físico e de informações, bem como o armazenamento de bens e serviços, da origem ao ponto de consumo, sempre tendo em mente os objetivos da empresa e dos clientes. (RAZZOLINI FILHO, 2006, p.30).

A logística de transporte é um dos assuntos que este artigo pretende tratar, define-se como uma ação estratégica essencial responsável pela modal ideal para transportar a maior quantidade de mercadorias com o menor custo e de forma mais rápida e eficiente.

O transporte de mercadorias para o mercado internacional é outro ponto importante neste artigo, já que se pretende saber quais são os caminhos que a mercadoria percorre até chegar a seu destino final.

Nota-se que um dos motivos de melhores resultados no transporte internacional de mercadorias depende diretamente de a empresa ter um sistema de transporte rápido, confiável e que tenha na medida do possível, um custo razoavelmente baixo para que os retornos

financeiros possam ser minimizados. O colaborador responsável por esta transação na organização precisa conhecer muito de logística e saber todos os requisitos que envolvem o transporte internacional para que não haja imprevistos na hora do embarque, afinal todos os consumidores são muito exigentes na hora de receber uma mercadoria e a obrigação do fornecedor é entregar o produto em excelentes condições, independente do destino.

Existem algumas atividades que são essenciais para que todo o processo logístico atinja seus objetivos quanto ao custo e nível de serviço, são elas: transportes, manutenção de estoques e processamento de pedidos, são as chamadas atividades primárias, e atreladas a estas atividades há uma série de atividades que também são primordiais para que a logística de transporte aconteça da maneira mais eficiente possível, são elas: armazenagem, manuseio de materiais, embalagem de proteção, obtenção, programação de produtos, manutenção de informação. (BALLOU, 2011).

Tendo em vista todas estas afirmações, questiona-se: como está organizada a logística de transportes que articula as interações dos fluxos de mercadorias exportadas pela empresa Guilherme Taques Niemietz M.E, localizada na cidade de Ponta Grossa - Pr.

O objetivo geral deste estudo é: Diagnosticar a Logística de Transportes e Comércio Internacional através dos fluxos das exportações da empresa Guilherme Taques Niemietz M.E - Localizada na região dos Campos Gerais – PR. Especificamente buscou-se: caracterizar a importância da logística nas organizações; demonstrar como o produto logístico, o transporte e as modalidades de transporte na distribuição de produtos, se insere no contexto das transações internacionais; descrever o processo de planejamento e de desenvolvimento do Brasil e o comércio exterior observando as áreas administrativas e regras.

Sendo assim, justifica-se a produção deste artigo pela importância que a logística de transportes tem na região dos campos Gerais, que desde a época dos Tropeiros é uma região de grande circulação de mercadorias, e posteriormente tornou se um grande polo ferroviário e atualmente é um dos grandes entroncamentos rodoferroviários do país.

2 Fundamentação Teórica

2.1 A importância da logística nas organizações

Cada vez mais a logística ganha um espaço de maior importância nas organizações, porque está diretamente ligada à gestão de estoque, compra, transporte e toda organização precisa trabalhar com estes elementos em algum momento, então se torna como uma ferramenta indispensável.

De acordo com Donato (2010, p.140):

A logística empresarial pode ser definida como o conjunto de atividades que estão englobadas as atividades de gestão de estoque, compra, transporte, movimentação, armazenagem e distribuição que definem os fluxos dos produtos.

E todos estes serviços precisam estar em conformidade e ainda a organização necessita de colaboradores que tenham uma vasta compreensão em problemas logísticos e como resolvê-los, este será um dos diferenciais para a organização conseguir vantagem competitiva e o tão esperado e sonhado sucesso nos negócios.

2.1.1 Atividades Primárias

Existem certas atividades que são essenciais para que a logística alcance o seu objetivo quanto

ao custo e nível de serviço, são chamadas atividades primárias porque contribuem com o custo total da logística ou são essenciais para o desfecho da atividade logística que a empresa se propõe a fazer.

Ballou (2011, p. 24 - 25) descreve estas atividades:

Transporte: refere-se aos vários métodos para movimentar os produtos, entre eles modos rodoviários, ferroviário, marítimo e o aeroviário. Na hora da escolha do modo de transporte a ser utilizado é necessário analisar muitos aspectos importantes, entre eles, o roteiro e o tempo que irá demorar para entregar, avaliar o custo do transporte e o custo final que a mercadoria terá para o consumidor, tem que levar em consideração também alguns imprevistos que podem ocorrer no transporte, como avarias, seja pela má acomodação dos produtos ou dependendo do meio de transporte escolhido, pelas más condições que tem que enfrentar no caminho até a chegada no destino. Neste caso podemos citar as más condições das estradas brasileiras no transporte rodoviário.

Manutenção de estoque: é necessário ter uma administração cuidadosa de estoque que tenha ao mesmo tempo disponibilidade desejada pelos clientes e por outro lado manter os níveis de estoque baixos a ponto de não ocorrer um prejuízo, a manutenção dos estoques é uma atividade-chave na logística.

Processamento de pedidos: sua importância deriva do fato de ser um elemento crítico em termos do tempo necessário para levar bens e serviços aos clientes, é esta atividade que inicializa a movimentação dos produtos e a entrega dos produtos.

Estas três atividades juntas formam o ciclo crítico da logística, porque são centrais para cumprir a missão de prover o serviço solicitado, no tempo requerido e entregar aonde o cliente quiser.

Este ciclo inicial da logística torna-se essencial para que todo o resto do processo ocorra corretamente, é necessário ter em mente que é de etapa por etapa que a tarefa é concluída com ênfase, de nada adianta ter o cuidado com o estoque e o pedido e não saber qual é a qualidade do transporte para a entrega.

Mas contrariando o que muitos consumidores pensam, a logística não é somente este ciclo, ela vai além destas etapas, conforme veremos adiante.

Ainda segundo Ballou (2011, p. 25)

A logística não acaba aqui, este ciclo é importantíssimo, mas tem ainda uma série de atividades adicionais que apoiam as anteriores, são elas: armazenagem, manuseio de materiais, embalagens de proteção, obtenção, programação de produtos, manutenção de informação.

Tanto as atividades primárias quanto as de apoio que virão a seguir precisam estar alinhadas cada uma no seu tempo, e a cada etapa concluída dá-se início a uma nova etapa, como veremos a seguir.

2.1.2 Atividades de Apoio

Dando continuidade à ideia do autor, a logística é muito mais abrangente do que somente o pedido, estoque, transporte e a entrega, dentro destes movimentos há uma gama de fatores até que realmente seja concluída a entrega propriamente dita. As atividades de apoio são essenciais para que todo o processo logístico aconteça de maneira satisfatória.

Ballou (2011, p. 26 - 27) descreveu as atividades de apoio da seguinte maneira, para melhor compreensão do leitor:

- Armazenagem: é a administração do espaço necessário para manter estoques.
- Manuseio de materiais: está associada a armazenagem e também apoia a

manutenção de estoques. É uma atividade que diz respeito à movimentação do produto no local da estocagem.

- Embalagem de proteção: bom projeto de embalagem do produto auxilia a garantir movimentação sem quebras. Dimensões adequadas de empacotamento encorajam manuseio e armazenagem eficientes.
- Obtenção: é a atividade que deixa o produto disponível para o sistema logístico.
- Programação do produto: trabalha com distribuição (fluxo da saída).
- Manutenção de informação: nenhuma função logística dentro de uma empresa poderia operar eficientemente sem as necessárias informações de custo e desempenho.

Estas atividades de apoio precisam trabalhar sincronizadas como já foi elencado anteriormente para que todo o processo logístico seja concluído satisfatoriamente. Um erro em algumas destas atividades certamente comprometerá o processo seguinte e o resultado final não será o que foi esperado.

2.1.3 Os clientes e a logística

Todo o processo que envolve a logística nas organizações tem um foco final que é o cliente, sem ele não há porque produzir, embalar e enviar a mercadoria.

“Só há função para o sistema logístico da empresa a partir do momento em que existe uma demanda a ser satisfeita. O cliente é também o destino dos esforços logísticos, pois vai aprovar ou reprovar o serviço recebido”. (ARBACHE *et al.*, 2006, p. 30).

Os clientes após receberem a mercadoria tem seu próprio padrão de avaliação, mas este padrão se inicia no ato da compra com a expectativa do serviço e finaliza com a prestação do serviço prestado pela logística da empresa.

Por este motivo é tão importante que a logística consiga suprir estas expectativas, para que o consumidor nem pense em procurar o produto da concorrência.

Nada é capaz de substituir a satisfação que um cliente sente quando tem um serviço prestado com excelência, ele até não se importa em pagar um pouco mais caro, se a eficiência estiver junta no pacote da entrega.

2.2 O produto logístico

A logística gira em torno de um produto, que é um bem físico e por estas razões tem atribuições físicas como peso, volume, e forma, e estes elementos tem influência direta no custo logístico e na forma como deverá ser transportado.

Os produtos podem ser divididos em bens de consumo e bens industriais, que são muito bem descritos por Ballou (2011, p.95), “bens de consumo dirigem-se aos consumidores finais e bens industriais são aqueles dirigidos a indivíduos e organizações, que os utilizam para produzir outros produtos ou serviços”.

Desta forma faz-se necessário ter conhecimento sobre este produto para que o processo logístico ocorra de maneira correta.

2.2.1 Ciclo de vida do produto

Nenhum produto ou a maioria deles não geram venda imediatamente a sua produção, e nem

tem suas vendas por toda a eternidade.

Ballou (2011, p. 96), afirma que a vida do produto tem quatro estágios: “(1) introdução, (2) crescimento, (3) maturidade e (4) declínio. Sendo que cada uma delas tem exigências diferentes para a estratégia de distribuição física”.

A partir desta afirmação do autor nota-se que este ciclo influencia diretamente a estratégia de distribuição do produto, desta maneira o responsável logístico precisa saber em qual estágio está o produto e qual será a próxima etapa deste ciclo para poder planejar as necessidades futuras de distribuição.

Todos os esforços feitos pela logística para manter este ciclo ativo por mais tempo são válidos, mas é necessário entender que nenhum produto ou ciclo é eterno, tem vida útil e neste momento já se deve ter em mente que a substituição do produto é o mais correto a fazer.

2.2.2 A substituição do produto

Existem muitos produtos que são tão idênticos em sua forma de confecção que não podem deixar de estar para venda, ou seja, estar em falta nas prateleiras dos comércios, que facilmente irão ser substituídos por seus concorrentes, um exemplo disto seria os sabões em pó (todos muito parecidos).

A fim de ampliar a compreensão Ballou (2011, p. 101) explica que “os executivos de distribuição tentam prover disponibilidade de produto num nível tal que os consumidores não precisem selecionar um produto substituto”.

A logística não tem esse controle sobre a substituição do produto por este motivo precisa trabalhar de maneira eficaz, não deixando espaços para a concorrência.

2.2.3 A embalagem do produto

Os produtos na sua maioria necessitam de embalagem, exceto os produtos transportados a granel. Para Ballou, (2011, p. 103 -104) este processo de embalagem do produto pode ter diversos objetivos:

- Facilitar manuseio e armazenagem
- Promover melhor utilização do equipamento de transporte.
- Proteger o produto.
- Promover venda do produto.
- Alterar a densidade do produto
- Facilitar uso do produto
- Prover valor de reutilização para o consumidor.

A embalagem tem um custo adicional para a organização, mas uma de suas compensações é que ocorre a diminuição de avarias e maior tranquilidade na hora do carregamento. O valor adicional pode ser incluído no frete, o mais importante é o produto chegar intacto no seu destino, isto dá muita credibilidade a empresa.

2.2.4 Distribuição física

A distribuição física tem um papel importantíssimo na logística pois é ela que garante que o produto vai estar aonde o consumidor deseja e na hora certa, por este motivo precisa funcionar muito bem para evitar perda de vendas e com isso prejuízos incalculáveis. Se em algum momento na distribuição ocorrer erro, todo o processo de logística fica comprometido

e reverter esta situação muitas vezes ficará complicado e com custo alto para a empresa responsável pela entrega.

Nas palavras de Novaes (2007, p.241) “objetivo geral da distribuição física, é levar os produtos certos, para os lugares certos, no momento certo e com nível de serviço desejado, pelo menor custo possível”.

Mas para que a distribuição física do produto funcione de maneira eficiente, tem muitas considerações a serem feitas, entre elas está o transporte das mercadorias: como será feito, por qual empresa, o valor é acessível, prazo de entrega e de que maneira irá chegar ao consumidor final.

2.3 Transporte

É o ato de levar mercadorias ou pessoas de um lugar para outro, existem três maneiras mais utilizadas para este processo de transportar, são eles por vista terrestre ou rodoviária, via aérea e via hidroviária.

A movimentação de bens ou serviços de seus pontos de partida até os de consumo define-se como logística, o transporte é responsável por esta movimentação, onde Bertaglia (2009, p. 292) descreve que:

A atividade de transporte gera os fluxos físicos desses bens ou serviços ao longo dos canais de distribuição, e é responsável pelos movimentos dos produtos utilizando modalidades de transporte que ligam as unidades físicas de produção e armazenagem até os pontos de compra ou consumo.

A logística está diretamente ligada ao transporte, é fato que um depende do outro, porque de nada adianta ter o produto, comercializá-lo e não ter um modo de transporte que seja eficaz para disponibilizar a entrega ao cliente. Esta entrega precisa ser rápida e com um preço que seja justo para ambas as partes (fornecedor e consumidor).

A atividade de transporte precisa ser muito bem administrada por dois fatores essenciais, que são distância e tempo, onde Bertaglia (2009, p. 292) destaca que: “A distância corresponde ao trajeto percorrido entre os pontos de produção e de consumo e o tempo; e tempo, ao tempo necessário para se percorrer a distância e disponibilizar o produto para consumo”.

As modalidades de transporte utilizadas também são essenciais para que todo o processo seja concluído com êxito, já que algumas são mais ágeis que outras. Bertaglia (2009, p. 292) conclui assim: “Os transportes modais marítimos e aéreos apresentam uma agilidade maior e, por sua vez, estão ocupando espaços importantes”.

Assim percebeu-se que a velocidade é um dos fatores que faz a diferença na logística.

2.4 Modalidades de transporte na distribuição de produtos

2.4.1 Transporte rodoviário

Este meio de transporte é o mais requisitado e tem algumas comodidades para o processo de logística, Bertaglia (2009, p. 297) afirma que:

O transporte rodoviário é o mais independente dos transportes, uma vez que possibilita movimentar uma grande variedade de materiais para qualquer destino, devido a sua flexibilidade, sendo utilizado para pequenas encomendas, e curtas, médias ou longas distâncias, por meio de coletas e entregas ponto a ponto.

Mas nem tudo é fator positivo no que se refere ao transporte rodoviário no Brasil, algumas informações não podem ser deixadas para trás, entre elas é o alto custo dos combustíveis, valor do frete, pedágio, a manutenção do meio de transporte, seja ele ônibus, carro ou caminhão e por último as condições precárias das estradas. Todas estas questões precisam ser reavaliadas e reduzidas para que possa aumentar a competitividade entre os transportadores, grandes parceiros das organizações logísticas.

2.4.2 Transporte aéreo

Esta modalidade de transporte ocupa cada vez mais espaço no ramo de entregas, pois tem a capacidade de acomodar uma grande quantidade de mercadorias, com um prazo de entrega mais rápida que todas as outras categorias de transporte e os índices de avarias e extravios também são baixos.

Novaes (2007, p.251) afirma que:

A importância do transporte aéreo na logística aumentou muito com a globalização, pois agora as cadeias produtivas estenderam suas ramificações pelo mundo todo, e muitas vezes o fornecimento de componentes e a distribuição de produtos não podem ficar dependendo do transporte marítimo, principalmente quando os embarcadores não conseguem níveis de confiabilidade satisfatórios nos prazos de entrega.

Nota-se que, de acordo com os autores citados, este meio de transporte está se adaptando para conseguir uma maior perspectiva no ramo de transporte, os fabricantes de aviões estão atentos as estes novos clientes e as suas reais necessidades, porque sabem que este setor de transporte de mercadorias é um nicho de mercado que pode trazer muito lucro para as companhias aéreas.

2.4.3 Transporte hidroviário

Este transporte utiliza o meio aquático para movimentar pessoas e produtos, para tanto Bertaglia (2009, p. 300- 301) contextualiza: “este tipo de transporte apresenta duas modalidades, marítima (navegação além-mar) e fluvial (navegação doméstica de rios e canais de navegação)”.

Este transporte pode ser dividido em transporte marítimo de longo curso, ligando o Brasil a outros países e a navegação de cabotagem, que cobre a costa brasileira.

Na atualidade sabe-se que o transporte marítimo de longo curso é feito com contêineres, que são as caixas metálicas padronizadas.

Devido ao alto fluxo de navegação para envio de mercadorias, são comuns os navios construídos especialmente para deslocar produtos específicos.

O transporte marítimo também tem suas regras e preços diferenciados, é necessário que o agente de logística da empresa esteja a par de todas estas informações para que se ocorrer algum imprevisto no transporte, saiba se posicionar junto ao cliente.

2.5 O Brasil e o comércio exterior

Conforme informa o Ministério, Desenvolvimento e Indústria e Comércio Exterior (MDIC), “a exportação é basicamente a saída da mercadoria do território aduaneiro, decorrente de um

contrato de compra e venda internacional, que pode ou não resultar na entrada de divisas.” (Tripoli 2016 p. 238 *apud*, BRASIL, 2016e).

Podem-se citar alguns benefícios que a exportação traz para a empresa, diversificação de mercado, avanços financeiros, aumento da produtividade, qualidade do produto, marketing e status, e também a sociedade como um todo também colhe alguns benefícios. Por estes motivos a exportação precisa ser muito bem estruturada e planejada nos aspectos administrativos e operacionais, caso contrário a organização poderá colocar tudo a perder, e ao invés de lucro e destaque comercial com a exportação poderá ter desgastes e prejuízos.

Tendo em vista estas considerações, a seguir vemos o que Ludovico (2013, p.16), descreveu: “Deve ser considerado que, em regiões onde existem empresas exportadoras, a sociedade recebe grandes benefícios: oferta de empregos, desenvolvimento social, qualificação profissional, enfim o progresso existe”.

Sabe-se que o Brasil ainda tem um longo caminho a percorrer para melhorar suas estatísticas com o comércio exterior, é necessário à desburocratização do sistema de comércio exterior do país, também rever os custos com os impostos dos produtos exportados.

Com a globalização em alta nos últimos 20 anos é necessário que o governo e as empresas se organizem e se conscientizem que o crescimento no comércio exterior trará muitas vantagens para o país e que vale a pena investir mais tempo e atenção neste assunto.

2.5.1 Incentivos à exportação no Brasil

São muitas as vantagens que a exportação oferece para a empresa exportadora e claro para o Brasil como já foi citado anteriormente, mas para que este mecanismo de benefício mútuo ocorra as empresas precisam estar atentas aos seus direitos e obrigações quando se propõem a exportar. O governo brasileiro tem um programa de incentivo fiscal para estas empresas e vale tanto para as empresas de pequeno porte como as grandes empresas.

Estes incentivos fiscais podem isentar ou reduzir os tributos para exportação e auxiliam as empresas a ponto de baratear os produtos tornando-os assim mais competitivos no mercado interno, desta maneira haverá maior facilidade de negociação. Mas será necessário que as empresas exportadoras estejam sempre atualizadas quanto a estes direitos tributários, para que não ocorra uma situação em que a empresa acabe perdendo estas vantagens e com isso perdendo a competitividade do seu produto, veja o que afirma Ludovico (2013, p.69):

Os incentivos fiscais federais e estaduais, a partir da isenção ou redução dos tributos para exportação, devem ser pesquisados pelas empresas constantemente, pois a dinâmica do sistema pode deixar o produto menos competitivo por falta de aplicação quando da formação de preço para as cotações internacionais.

Os impostos que não incidem sobre as exportações são: ICMS, IPI, IOF, PIS, COFINS, E ISS. Além dos incentivos fiscais o governo brasileiro disponibiliza agentes de promoção à exportação, um destes agentes é a APEX (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos), conforme informações retiradas do portal apexbrasil “está agência é responsável por promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.”

Os serviços oferecidos pela agência são: Inteligência de Mercado, Qualificação Empresarial, Estratégia para Internacionalização, Promoção de Negócio e Imagem e Atração de Investimentos.

No ramo da exportação toda ajuda é válida ainda mais se for especializada, desta maneira tem

muitas outras agências que colaboram para que as empresas exportadoras tenham êxito, conforme esclarece Szabo (2016 p. 82):

- Ministério do desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)
- Confederação Nacional da Indústria (CNI)
- Centros internacionais de negócios, associação de produtores, entre outros.

Outro incentivo à exportação é o Drawback um regime aduaneiro que propicia as empresas exportadoras a não pagarem impostos quando adquirem produtos importados que serão usados na matéria-prima, componentes, partes e peças entre outros. (LUDOVICO, 2013).

O drawback se apresenta em três modalidades distintas (LUDOVICO, 2013 p.69-70)

- Suspensão: é o procedimento da importação antes que ocorra a exportação, ou seja, o exportador importa com suspensão dos tributos, assumindo um termo de responsabilidade sobre os valores que não serão tributados quando da chegada do bem ao país. A baixa desse termo ocorrerá após o exportador comprovar a saída do produto que havia se comprometido quando do pedido de autorização do Drawback.
- Isenção: repor o estoque de materiais que foram importados anteriormente com pagamento integral dos impostos e que foram utilizados nos produtos exportados. Posteriormente a importação. Assim, o fato geral já entra com isenção dos tributos, porque a comprovação da exportação é feita antes do pedido do Drawback. O prazo de validade para embarque da mercadoria no exterior não poderá ser superior a dois anos da data de emissão do ato concessório.
- Restituição: é a menos utilizada, em razão da perda da correção monetária dos tributos pagos, sendo a mecânica similar ao Drawback Isenção. Neste caso, o exportador importa o bem pagando os tributos; utilizando-os nos bens exportados, comprova a exportação e solicita o crédito dos impostos recolhidos. A Secretaria da Receita Federal deverá ser procurada para maiores esclarecimentos.

Levando-se em conta estas informações sobre incentivo às exportações, de fato o Brasil tem um programa que tenta alavancar as exportações, entretanto muito ainda precisa ser feito a este respeito, diminuir os imposto é de grande valia sem dúvida, mas há outros aspectos relevantes que precisam ser melhorados e que certamente entram neste tópico de incentivo às exportações, são eles: manutenção das estradas, agilidade nos portos, agilidade para liberar a documentação para exportação, uma fiscalização rigorosa de tudo o que sai do país, entre outras situações que podem ocorrer neste caminho para exportar. Se todos estes aspectos forem reconsiderados prioritariamente o aumento nas exportações será inevitável.

2.6 Comércio exterior: áreas administrativas e regras

Realmente percebe-se como a formalização do comércio exterior é um fator muito importante para o crescimento de uma empresa e de um país, há muitas vantagens a serem discutidas, mas também é necessário que algumas regras sejam e estejam bem claras, para que a transação comercial transcorra de forma correta para ambos os países, o que exporta e o que importa. Sem regras definidas anteriormente fica muito difícil que está transação chegue ao fim e traga benefícios a ambos os interessados.

O controle do que entra e do que sai em um país é imprescindível. Destacam-se nos tópicos seguintes alguns itens muito importantes neste processo.

2.6.1 Áreas administrativas

Szabo (2016 p.79) “destaca a importância que tem para o exportador saber em quais áreas estão divididas a logística de exportação, estando atualizado quanto a estas informações fica muito mais fácil saber em qual caminho seguir, o procedimento correto a fazer, para evitar complicações futuras, seja com tributos fiscais, seja com produtos ou até mesmo trocas”. As áreas administrativas estão separadas em três segmentos conforme bem explica o autor citado a cima:

1. Administrativa: refere-se ao que é permitido entrar ou não no país.
2. Aduaneira: refere-se aos impostos e taxas que devem ser recolhidos pela entrada e pela saída de mercadorias ao país.
3. Cambial: refere-se a troca de mercadorias entre os países, está relacionada ao pagamento e a troca de moeda. (SZABO, 2016 p.79).

No que diz respeito a estes três segmentos, os órgãos responsáveis precisam trabalhar em conjunto com o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), para que a fiscalização seja feita da maneira correta e não traga prejuízos para nenhum dos interessados. Da mesma forma, os exportadores precisam entender a sistemática destas três áreas e seguir todos os critérios exigidos, é neste momento que se inicia o processo de exportação.

2.6.2 Registro de exportador

Nenhuma empresa brasileira está autorizada a exportar sem ter o Registro de Exportador, e para conseguir este documento terá que procurar os órgãos competentes, o primeiro passo é ir até a Secretaria da Receita Federal, munida dos atos de constituição e documentos dos sócios. Neste momento a empresa será registrada no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) e na sua primeira exportação já estará devidamente cadastrada.

“Esta empresa será monitorada pelo registro dos Exportadores e Importadores (REI) e o órgão responsável por esta fiscalização é a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), pelo seu Departamento de Comércio Exterior (Decex).” (LUDOVICO, 2016 p. 66-67).

Todas as vezes que a empresa for exportar aparecerá este registro e as suas movimentações, esta situação faz-se necessária para que ocorra um total controle do que entra e do que sai do país.

Este registro dá ao exportador a autorização para exportar, a empresa torna-se devidamente legalizada e com isto tem seus direitos garantidos e obrigações exigidas perante os órgãos responsáveis.

Nestas condições pode-se afirmar que o registro do exportador é uma garantia a mais para o exportador, caso ocorra algum problema na exportação a empresa tem como demonstrar que está agindo de maneira correta desde o início do processo e por este motivo tem seus direitos assegurados.

2.6.3 Documentos necessários para exportação

Para que a exportação seja feita de forma legal nos trâmites fiscais, é necessário uma série de documentos, o exportador precisa estar atento a dois aspectos importantes: saber as normas fiscais no Brasil e no exterior. A seguir veremos o que descreve Ludovico (2013 p.70), sobre este assunto:

O exportador deverá consultar a legislação pertinente ao seu produto, considerando o que está publicado pela Secex (Secretaria do Comércio Exterior) e daí seguir as orientações de outros organismos; em segundo lugar, receber orientações do importador para providenciar os documentos exigidos por sua legislação.

Vê-se a seguir alguns documentos necessários para exportação, segundo (SZABO, 2016 p.80):

- Registro de Exportação (RE)
- Registro de Exportação Simplificada
- Registro de Vendas (RV)
- Registro de Operações de Crédito (RC)
- Declaração do Despacho de Exportação (DDE)
- Declaração Simplificada de Exportação (DSE)
- Comprovante de Exportação (CE)

Ainda sobre os documentos, Ludovico (2016 p.70-71) acrescenta mais alguns que são indispensáveis para a exportação ocorra corretamente:

- Nota fiscal
- Contrato de câmbio quando do ingresso do pagamento internacional
- Fatura Comercial (Invoice)
- Romaneio (Packing list)
- Certificado de Origem
- Certificados diversos poderão ser exigidos pelo importador como, por exemplo, de peso, de quantidade, de qualidade, entre outros.
- Conhecimento de embarque emitido pelo transportador da mercadoria em detalhes da operação.

Diante das informações relatadas pelos autores, observa-se que a documentação é complexa e requer do exportador muita paciência e organização, para que ao final do processo tudo esteja correto e não acabe adiando a exportação ou até mesmo o exportador ter que pagar multas desnecessárias e com isso corre-se o risco de perder a negociação.

2.6.4 Critérios de produtos para exportação

Depois de feito o registro de exportador e ter toda a documentação informada anteriormente, o responsável pela empresa terá que estar atento quanto aos critérios de classificação dos produtos para exportação, pois como já foi citado o processo de exportação tem muitas regras a serem cumpridas. Será necessário pesquisar o produto pela sua classificação fiscal na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), este órgão classifica os produtos em 4 classes, conforme (SZABO, 2016 p. 89) nos apresenta: 1) Livres; 2) Controlados, 3) Suspensos; e 4) Proibidos.

Com propósito de complementar sobre estas 4 classes de produtos, exemplifica-se a seguir alguns destes produtos.

Segundo a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) alguns dos produtos controlados autorizados para exportação são os remédios Entorpecentes e Psicotrópicos de uso permanente.

Na classe dos produtos proibidos segundo a Receita Federal, entre eles estão peles e couros de anfíbios e reptéis.

Na atualidade devido a Pandemia do novo Corona vírus está proibida a exportação de ventiladores, camas hospitalares, equipamentos de proteção individual entre outros materiais

essenciais neste momento.

Por este motivo é imprescindível que o exportador esteja sempre atento e atualizado quando a estas 4 classes citadas, pois a qualquer momento pode haver alterações.

2.6.5 Modalidades de exportação

Existem algumas regras quanto à forma de enviar os produtos referentes ao preço, se o produto será comercializado ou não, pode ocorrer também de o produto ser enviado inicialmente para divulgação em Feiras Internacionais.

Szabo, 2016 p. 89, apresenta a seguinte classificação:

Exportação com cobertura cambial: são comercializados e vendidos a um preço que sofrerá influência do câmbio, com a troca da moeda estrangeira pela moeda nacional.

Exportação sem cobertura cambial: neste caso o material não será comercializado. Podem ser itens enviados como amostras, itens para Feiras, materiais para substituir produtos exportados que tiveram defeito ou consignação de mercadorias.

Continuando com as modalidades de exportação, temos mais duas maneiras a serem exemplificadas que foram criadas pelo Governo para tentar facilitar as exportações, classificadas dependendo do tamanho das empresas exportadoras. (LUDOVICO, 2013 p.67-68)

Exportação simplificada: criada pelo governo para facilitar as exportações até US\$ 50 mil das pequenas e médias empresas. O embarque deve acontecer por meio de Empresa Courier, como FedEx, ou pelo Exporta Fácil dos correios.

Exportação em consignação: essa modalidade favorece muitos produtos que, por suas características, devem estar no exterior para as chamadas “vendas a pronta-entrega”, apesar de que muitas empresas utilizam a consignação para “abrir portas”, pois aproveitam o estoque *in loco* para divulgações, propaganda e promoções”. Existe um fator importante que é a possibilidade de adiantamento dos valores por meio do sistema de contratação de câmbio.

Percebe-se, na visão dos autores, que a percepção dessas necessidades por parte do Governo facilita muito para as empresas exportadoras, levando-se em conta todos os trâmites necessários para concluir uma exportação.

Assim fazendo o Governo consegue abranger um número consideravelmente maior de empresas interessadas em inserir seus produtos no campo da exportação, e não somente as Multinacionais e as empresas de grande porte.

Certamente os ganhos conseguidos com estas modalidades de exportação serão mútuos: Governo, exportadores e importadores.

3 Metodologia

Este artigo tem o objetivo de compreender como se organiza o fluxo das exportações da empresa Guilherme Taques Niemietz M.E situada na cidade de Ponta Grossa, para tanto a metodologia é necessária para que o processo de conhecimento se construa de forma clara e organizada para poder construir ciência. Gil (2008) fala que para que o conhecimento se torne ciência é:

[...] necessário identificar as operações mentais e técnicas que possibilitam a sua verificação. Ou, em outras palavras, determinar o método que possibilitou chegar a

esse conhecimento. Pode-se definir método como caminho para se chegar a determinado fim. E método científico como o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para se atingir o conhecimento. (GIL, 2008 p.8)

Quanto à natureza, trata-se de uma pesquisa aplicada por envolver a geração de conhecimento com possibilidades de aplicações práticas, dirigidas à solução de problemas específicos.

Quanto aos objetivos foi de forma descritiva, os pesquisadores tendem a analisar seus dados indutivamente, o processo e seu significado são os focos principais de abordagem e no que se refere aos procedimentos técnicos utilizados para o estudo de caso, o presente estudo foi caracterizado com pesquisa exploratória, que de acordo com Gil (2002 p.41) “esta pesquisa tem como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições”. Para ele esse tipo de pesquisa se mostra bem flexível para criar um planejamento que possa se estruturar de acordo com o avanço do processo de investigação do objeto de pesquisa.

O problema deste artigo foi abordado com pesquisa qualitativa e quantitativa. A pesquisa qualitativa não se preocupa com medidas exatas, mas sim com base em dados qualificáveis, um dos pontos mais importantes nesta pesquisa é a qualidade das informações obtidas. Silva (apud GIL, 1999; CERVO; BERVIAN, 2002). Já na quantitativa na visão das autoras Silva e Menezes (2005, p. 20), “considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer a utilização de recursos e de técnicas estatísticas (percentagem, média, moda, mediana, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, etc.)”.

Quanto ao instrumento de pesquisa foi aplicado um questionário que foi elaborado e adaptado em forma de entrevista, a partir da Tese de Mestrado de BEATRICE MARIA ZANELLO FONSECA MAYER acadêmica da Universidade Federal de Santa Catarina no ano de 2006, com indagações referentes ao tema desta pesquisa, que tem como objetivo: diagnosticar como está organizada a logística de transportes que articula as interações dos fluxos de mercadorias exportadas pela empresa Guilherme Taques Niemietz M.E localizada na cidade de Ponta Grossa - Pr.

De acordo com Gil (2008, p. 121) o questionário pode ser definido:

[...] como técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre o conhecimento, crença, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado, etc.

Quanto à população, a pesquisa foi realizada em uma empresa que trabalha com exportações há mais de 10 anos, composta de três (03) colaboradores e o gerente proprietário, situada na cidade de Ponta Grossa - PR. O responsável em responder o questionário foi o gerente.

Depois de concluído o estudo, os resultados foram apresentados à empresa pesquisada, porém caberá à mesma a adoção das sugestões propostas ao final do trabalho.

4 Apresentação dos dados, análise e interpretação dos resultados

A empresa escolhida para realização da pesquisa ocorreu devido ao estreito contato da pesquisadora com a empresa objeto de estudo, sendo este tema - LOGÍSTICA DE TRANSPORTES E COMÉRCIO INTERNACIONAL: OS FLUXOS DAS EXPORTAÇÕES – sempre muito discutido e de suma importância em diversas áreas, percebeu-se a relevância de desenvolvê-lo, a fim de diagnosticar alguns procedimentos dentro da empresa em questão. Para tanto foi utilizado como meio de pesquisa um questionário contendo 03 perguntas de cunho de identificação a respeito do pesquisado, outras 15 perguntas de caráter específico ao

tema e por fim outras 02 sobre o processo de logística internacional utilizado na empresa, para todas as perguntas não houve a identificação do pesquisado.

Deve-se salientar que realização da pesquisa ocorreu apenas com o gerente proprietário da empresa pesquisada, em virtude do momento atual mundial, onde se passa por um estado de pandemia, a qual demandou no ato desta pesquisa que normas específicas fossem seguidas, tal como isolamento e distanciamento social, impossibilitando a aplicação integral da pesquisa.

4.1 Roteiro da entrevista

A pesquisa teve início com perguntas de identificação do perfil da empresa e do entrevistado. A primeira questão é em relação à Razão Social, descrita pelo pesquisado como: Guilherme Taques Niemietz – ME, em relação ao número de funcionário o entrevistado relatou ser 03(três) colaboradores, a fundação da mesma ocorreu em 2010. Questionou-se qual área da empresa calcula o preço de exportação, onde o respondente relatou ser através da gerência geral quem efetua tal procedimento.

Com relação ao perfil do entrevistado, o mesmo possui 12 anos de experiência em comércio exterior e ocupa o cargo de Gerente Geral.

4.2 Análise dos indicadores da pesquisa

Quando perguntado há quanto tempo à empresa exporta, o entrevistado respondeu que a mesma exporta há 04 (quatro) anos.

Questionou-se em relação à receita total da empresa, quanto representou percentualmente no primeiro semestre de 2020 as receitas provenientes do mercado externo, onde o respondente relatou que a representatividade é de 35 %.

No que diz respeito à forma de comercialização efetuada, foi relatado pelo gestor entrevistado que o processo de venda é diretamente para o importador.

Solicitou-se que o entrevistado indicasse dentre os principais programas de incentivos à exportação quais são conhecidos e/ou utilizados pela empresa, onde obteve-se o exposto no quadro 1 abaixo:

Quadro 1: Principais programas de incentivos à exportação

	Não Conhece	Utiliza	Não tem interesse em utilizar	Não consegue utilizar
Desoneração IPI (imposto sobre produto industrializado)				X
Desoneração ICMS (imposto sem circulação de mercadorias e serviços)		X		
Restituição PIS (Programa de Integração Social) /			X	

COFINS (Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social)				
PROEX (Programa de Financiamento às Exportações)				
ACC (Adiantamento sobre contrato de câmbio)		X		
ACE (Adiantamento sobre cambiais de exportação ou sobre cambiais entregues).			X	
BNDES-EXIM (Linha de crédito instituída pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social)			X	
REDEX (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação).		X		
EADI (Estações Aduaneiras Interiores)		X		
Seguro de Crédito			X	
	Não Conhece	Utiliza	Não tem interesse em utilizar	Não consegue utilizar
Drawback Suspensão (procedimento da importação antes que ocorra a exportação)				X
Drawback Isenção (a mercadoria importada já entra com isenção dos tributos)				X
Drawback Restituição (exportador importa o bem pagando os		X		

tributos)				
Outros. Especificar:				

Fonte: Elaborado pelas pesquisadoras – Dados da Pesquisa (2020)

Na opinião do entrevistado, estes incentivos representam algum ganho competitivo para a empresa.

Sobre a formação do preço de exportação, questionou-se como é efetuada na empresa pesquisada, onde o respondente relatou que o preço é calculado a partir dos custos e despesas de exportação mais a margem de lucro pretendida.

Ainda se perguntou se no cálculo do preço de exportação os impostos já pagos (créditos fiscais) são considerados como custo do produto, onde o entrevistado descreveu que: sim, os impostos (créditos fiscais) fazem parte do custo do produto.

Quando relacionado à quais meios de transporte a empresa utiliza para a exportação, desde a saída da mercadoria até a entrega para o importador, o respondente informou que são utilizados o Rodoviário e o Marítimo.

Questionou-se, ainda como a mercadoria é embalada para o transporte, o mesmo informou que é efetuada através de caixas fabricadas em madeira fumigada incluindo pallets.

Sobre quais são as exigências do importador quanto à embalagem da mercadoria, o entrevistado destacou que a empresa pesquisada utiliza madeira tratada sendo o material com reforço adequado quanto a rigidez e eliminação de folgas entre a embalagem e produto.

Interrogou-se como são resolvidos, caso haja problemas de avaria no transporte e na entrega da mercadoria, o gestor informou que é através do Seguro da carga.

E quando se relaciona ao processo de garantia das mercadorias, o entrevistado relatou que a garantia é de 01(um) ANO ou com extensão através do plano de manutenção.

Efetou-se 02 (dois) questionamentos sobre o processo da entrega e da devolução da mercadoria, onde em relação à primeira indagação o mesmo respondeu que o prazo médio para a entrega da mercadoria é de 45 (quarenta e cinco) dias e que o processo de troca ou devolução da mercadoria caso seja necessário, é flexível quanto à negociação, e depende qual produto, cliente, proposta ou motivo.

Dando sequência perguntou-se como é feito o pagamento do frete pelo importador, onde o respondente destacou que é utilizado o CAD - Cach against documents.

No que diz respeito às vantagens que a exportação de mercadorias proporciona para a empresa pesquisada, o gestor entrevistado relatou que o risco de não recebimento é inexistente na maneira que tratamos em termos de recebimento do valor uma vez que o sistema de pagamento como CAD ou LC asseguram tanto o exportador quanto ao importador em receber o seu produto. O seguro é necessário também para não os prejudicar em caso de danos ou perdas.

E para finalizar a entrevista, indagou-se sobre as desvantagens percebidas pela empresa na exportação de mercadorias, onde obteve-se que nosso sistema logístico dentro de cidades do interior é precário onde envolvem falta de equipamentos, falta de instalações e mão de obra qualificada e para finalizar a má conservação das estradas.

5 Considerações finais

Neste artigo descreveu-se brevemente sobre a Logística de transporte e Comércio Internacional, dando ênfase a Exportação, foram demonstrados quais são os critérios que uma empresa precisa seguir para entrar no ramo da exportação, entre eles estão os documentos exigidos, classificação dos produtos e modalidades de exportação.

A Logística de Transporte tem um papel essencial para as empresas distribuírem seus produtos corretamente, mas precisa ter alguns requisitos como preço acessível, entrega rápida e eficiente sem problemas com atrasos e avarias para que o cliente que está aguardando a mercadoria nem pense em trocar de fornecedor.

São muitos os caminhos que precisam ser percorridos até que este processo logístico seja concluído com êxito, como informado neste estudo a logística está presente desde o primeiro contato da empresa com o cliente, aonde é acertado como será a compra, a embalagem, o pagamento do frete, o transporte, tempo para entrega e finalmente como será feita a entrega.

Esta pesquisa teve o objetivo de compreender como se organiza o fluxo das exportações da empresa Guilherme Taques Niemietz M.E situada na cidade de Ponta Grossa, objetivo este que foi atingido, visto que ao final da entrevista feita com o gerente desta empresa claramente percebeu-se que o empresário está atento a todas as normas exigidas para que o processo de exportação ocorra de maneira correta, tem conhecimento de suas obrigações e direito como exportador e também foi possível identificar conforme relato algumas vantagens e desvantagens deste processo para a empresa.

As vantagens da exportação para a empresa seriam muitas, entre as descritas pelo entrevistado é a garantia do recebimento do frete, devido ao acordo direto com o importador, no primeiro semestre de 2020 as receitas provenientes do mercado externo tiveram a representatividade de 35 %, é uma margem considerável.

Quando o cliente fica satisfeito ele geralmente volta a negociar com a empresa exportadora ou a indica para outra empresa, assim o ciclo da exportação continua e a empresa exportadora vai ganhando créditos, com isso todos os setores envolvidos relatados ao longo do artigo também recebem seus benefícios.

Desta maneira é correto afirmar que as vantagens que a exportação oferece para o Brasil são muitas, como muito bem descreveu Ludovico (2013, p.16): “Deve ser considerado que, em regiões onde existem empresas exportadoras, a sociedade recebe grandes benefícios: oferta de empregos, desenvolvimento social, qualificação profissional, enfim o progresso existe”. Continuando esta linha de pensamento pode-se afirmar que a exportação é benéfica em vários aspectos, porém o governo brasileiro precisa ainda melhorar em muitos pontos para aumentar e garantir estes benefícios, estes ajustes necessários serão relatados mais adiante na conclusão desta pesquisa.

As desvantagens das exportações também foram descritas pelo exportador nesta entrevista onde foi relatado que o nosso sistema logístico dentro de cidades do interior é precário, envolvem falta de equipamentos, falta de instalações e mão de obra qualificada, sem falar nas estradas que estão em péssimas condições, pois o exportador leva as mercadorias para o porto usando o transporte rodoviário e logo após o transporte marítimo de longo curso.

Sobre o problema da má conservação das estradas foi destacado neste artigo quando foi descrito sobre o transporte rodoviário.

Por fim pode-se concluir que o Brasil ainda tem um longo caminho a percorrer até que a logística de exportação seja um negócio mais lucrativo e menos burocrático, alguns pontos são essenciais e precisam ser melhorados com urgência, entre eles estão a agilidade nos

trâmites de documentação, maior fiscalização do que sai e como sai do país, investir em mão de obra qualificada nos portos, ter boas condições de instalação das mercadorias para exportação e no aspecto do transporte ainda tem muito trabalho a se fazer principalmente no que se refere a manutenção das estradas.

O que fica muito claro neste artigo tanto no referencial teórico como na entrevista concedida pelo empresário é que todo este processo de exportação no Brasil há mais vantagens que desvantagens, tanto para o exportador que visa uma lucratividade e visibilidade maior para sua empresa como para o importador que procura sempre um serviço de qualidade, porém existem muitas situações a serem revistas e melhoradas para alavancar as exportações, como as já citadas anteriormente.

Sugere-se que a empresa pesquisada se aprofunde na busca de novas formas para destacar ainda mais seus produtos e tornar a empresa mais conhecida e reconhecida no exterior, outro ponto importante é continuar com um trabalho de excelência desde o primeiro contato com o cliente até a hora da entrega da mercadoria fidelizando assim o cliente e por fim na medida do possível exigir do governo as melhorias nas estradas, nos atendimentos dos portos com equipamentos adequados para que o exportador tenha a garantia que os seus produtos cheguem em boas condições até o importador.

Referências

ANVISA. (**agência nacional vigilância sanitária**) disponível em [http:// portal.anvisa.gov.br](http://portal.anvisa.gov.br), acesso às 10h00min em 28 de Set. de 2020.

ARBACHE, Fernando Saba et al. **Gestão de logística, distribuição e trade marketing**. 7. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

BALLOU, Ronald H. **Logística Empresarial**: transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 2011.

BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

CHRISTOPHER, Martin. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos**. São Paulo: Pioneira, 1997.

DONATO, Vitorio. **Introdução à logística**: O perfil do profissional. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2010.

GIL, ANTÔNIO CARLOS. **Como elaborar projetos de pesquisa** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, ANTÔNIO CARLOS. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.

GRUPO SERPA disponível em <http://www.gruposerpa.com.br/incentivos-fiscais-para-exportacao>, acesso às 09h30min em 16 de Set de 2020.

LUDOVICO, Nelson. **Logística Internacional**. 3. ed. -São Paulo: Saraiva, 2013.

MAYER, BEATRIZ M.Z.F. **Influência do Drawback no preço de exportação no setor moveleiro de São Bento do Sul**. Tese (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, p.198-199-200-201-202-203. 2006.

PORTAL APEXBRASIL disponível em [http:// portal.apexbrasil.com.br](http://portal.apexbrasil.com.br), acesso às 09h00min em 16 de Set. de 2020.

PORTAL TRIBUTÁRIO disponível em <http://www.portaltributario.com.br/artigos/incentivosexportadores.htm>, acesso às 11h00min em 16 de Set. de 2020.

PREFEITURA DE **PONTA GROSSA**. Disponível em <http://pontagrossa.pr.gov.br/acidade>, acesso às 13h30min em 02 de Jul. de 2020.

RAZZOLINI Filho, Edelvino. **Logística Empresarial no Brasil: tópicos especiais**. Curitiba: Inter Saberes, 2012.

RECEITA FEDERAL disponível em <http://www.receita.economia.gov.br/orientacao/aduaneira/importacao-e-exportacao/exportacao> acesso às 08h00min em 28 de Set. de 2020.

SILVA, ANTONIO JOÃO H. **Metodologia de pesquisa: conceitos gerais**. Unicentro.

SZABO, Viviane (org). **Logística Internacional**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.

TRIPOLI, Ângela Cristina Kochinski. **Comércio Internacional teoria e prática**. Curitiba: Inter Saberes, 2016.

APÊNDICE

QUESTIONÁRIO APLICADO À EMPRESA GUILHERME TAQUES NIEMIETZ- ME

FACULDADE SAGRADA FAMÍLIA – FASF – CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

Prezado(s) Senhor(es):

Este questionário destina-se a execução de pesquisa com objetivo acadêmico sendo utilizado na elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado como requisito parcial à obtenção do título Administrador.

As informações prestadas serão tratadas de modo confidencial e sua identificação é OPCIONAL.

Desde já agradecemos sua colaboração.

QUESTIONÁRIO DA PESQUISA

LOGÍSTICA DE TRANSPORTES E COMÉRCIO INTERNACIONAL: OS FLUXOS DAS EXPORTAÇÕES DA EMPRESA GUILHERME TAQUES NIEMIETZ M.E - LOCALIZADA NA REGIÃO DOS CAMPOS GERAIS - PR - UM DIAGNÓSTICO

1 PERFIL DA EMPRESA

1.1 Razão Social: _____

1.2 Endereço: _____

1.3 Fone: _____

1.4 E-mail: _____

1.5 Número de funcionários: _____

1.6 Ano de Fundação: _____

1.7 Qual área da empresa calcula o preço de exportação?

2 PERFIL DO ENTREVISTADO

2.1 Responsável pelas informações

2.1.1 Nome: _____

2.1.2 Cargo: _____

2.1.3 Tempo de experiência em comércio exterior: _____

Este questionário foi elaborado e adaptado a partir da Tese de Mestrado de BEATRICE MARIA ZANELATO FONSECA MAYER acadêmica da Universidade Federal de Santa Catarina no ano de 2006.

Objetivo da pesquisa é diagnosticar como está organizada a logística de transportes que articula as interações dos fluxos de mercadorias exportadas pela empresa Guilherme Taques Niemitz- ME localizada na cidade de Ponta Grossa –Pr.

QUESTIONÁRIO

3 EXPORTAÇÃO

3.1 Há quanto tempo à empresa exporta?

3.2 Da receita total da empresa, quanto representou percentualmente no primeiro semestre de 2020 as receitas provenientes do mercado externo? _____ %

3.3 Sua empresa vende:

- Diretamente para o importador
 - Via interveniente (comercial exportadora, empresa comercial mista, consórcio, outros)
 - Via trading company
 - Vende para outra indústria que exportará
 - Outros, citar:
-

4 INCENTIVOS À EXPORTAÇÃO

4.1 Dentre os principais programas de incentivos à exportação, indique quais são conhecidos e/ou utilizados pela empresa:

	Não Conhece	Utiliza	Não tem interesse em utilizar	Não consegue utilizar
Desoneração IPI (imposto sobre produto industrializado)				
Desoneração ICMS (imposto sem circulação de mercadorias e serviços)				
Restituição PIS (Programa de Integração Social) / COFINS (Contribuição				

Social para o Financiamento da Seguridade Social) PROEX (Programa de Financiamento às Exportações)				
ACC (Adiantamento sobre contrato de câmbio)				
ACE (Adiantamento sobre cambiais de exportação ou sobre cambiais entregues).				
BNDES-EXIM (Linha de crédito instituída pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social)				
REDEX (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação).				
	Não Conhece	Utiliza	Não tem interesse em utilizar	Não consegue utilizar
EADI (Estações Aduaneiras Interiores)				
Seguro de Crédito				
Drawback Suspensão (procedimento da importação antes que ocorra a exportação)				
Drawback Isenção (a mercadoria importada já entra com isenção dos tributos)				
Drawback				

Restituição (exportador importa o bem pagando os tributos)				
Outros. Especificar:				

4.2 Em sua opinião, estes incentivos representam algum ganho competitivo para a empresa?

Sim Não

5 PREÇO DE EXPORTAÇÃO

5.1 Como é formado o preço de exportação?

O preço de exportação é calculado a partir do preço de venda que a empresa pratica no mercado interno, deduzindo-se os gastos com o mercado interno e acrescentando os gastos com o mercado externo.

O preço de exportação é calculado a partir do preço de venda que a empresa pratica no mercado interno, convertendo o valor na moeda de venda para o mercado externo.

O preço é estabelecido pelo importador, então os custos, despesas e o lucro são adaptados para chegar ao preço preestabelecido.

O preço é calculado a partir dos custos e despesas de exportação mais a margem de lucro pretendida.

Nenhuma das opções anteriores. Neste caso, especifique como é formado o preço de exportação:

5.2 No cálculo do preço de exportação os impostos já pagos (créditos fiscais) são considerados como custo do produto?

Sim, os impostos (créditos fiscais) fazem parte do custo do produto

Não, os impostos (créditos fiscais) são retirados do custo do produto

6 MODO DE TRANSPORTE

6.1 Quais (s) meios de transporte a sua empresa utiliza para a exportação, desde a saída da mercadoria até a entrega para o importador?

7 MERCADORIAS

7.1 Como a mercadoria é embalada para o transporte?

7.2 Quais são as exigências do importador quanto à embalagem da mercadoria?

7.3 Como são resolvidos caso haja problemas de avaria no transporte e na entrega da mercadoria?

7.4 Como é feito o processo de garantia das mercadorias?

8 ENTREGA DA MERCADORIA

8.1 Qual é o prazo médio para a entrega da mercadoria?

9 DEVOLUÇÃO DA MERCADORIA

9.1 Como é feito o processo de troca ou devolução da mercadoria caso seja necessário?

10 PAGAMENTO DO FRETE

10.1 Como é feito o pagamento do frete pelo importador?

11 VANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

11.1 Quais são as vantagens que a exportação de mercadorias proporciona para a sua empresa?

12 DESVANTAGENS DA EXPORTAÇÃO

12.1 Quais são as desvantagens percebidas por sua empresa na exportação de mercadorias?
