

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS – UNISINOS
MBA EM GESTÃO DA PRODUÇÃO E LOGÍSTICA

ROGER JERÔNIMO OSORTO GOMEZ

ESTUDO DE ANÁLISE DA IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTO PARA LATICÍNIOS
DO BRASIL PARA HONDURAS.

PORTO ALEGRE

2011

Roger Jerônimo Osorto Gomez

ESTUDO DE ANÁLISE DA IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTO PARA LATICÍNIOS
DO BRASIL PARA HONDURAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em Gestão da Produção e Logística, pelo MBA em Gestão da Produção e Logística, da Universidade do Vale do Rio dos Sinos.

Orientador: Prof. Adroaldo Lazzarotto

Porto Alegre

2011

RESUMO

A importância na troca de produtos e serviços entre os países aumenta cada dia e acontece a todo o momento e é por isso que a globalização está tomando cada vez mais importância para as empresas que precisam de mais agilidade na troca de produtos e serviços entre países. O setor de alimentos está se tornando cada vez mais competitivo e o setor da empresa em questão Lácteos Nelly S.A.. É devido a este fato que o objetivo do estudo é analisar a importação de equipamento de laticínios de Brasil para Honduras da empresa Lácteos Nelly S.A. para ela modernizar o seu equipamento e ser mais competitiva no seu setor. O método utilizado neste projeto foi fenomenológico/qualitativo onde o objetivo é analisar, compreender e interpretar um caso real de compra de equipamentos na importação de Brasil para Honduras. O objetivo de estudo é fazer a análise da compra de equipamentos para a empresa Lácteos Nelly S.A. fazendo a importação do Brasil para Honduras, fato relevante na determinação da unidade de análise com a empresa em questão. Para fazer a coleta de dados neste estudo foi desenvolvido através das seguintes técnicas, entrevistas em profundidade (semi- estruturadas) a gerentes da empresa exportadora, questionários e documentos envolvidos na operação. O análise dos textos utilizados na pesquisa científica tem sido conduzidos mediante o método da Análise de Conteúdo. Os dados são válidos para a empresa em questão neste caso específico o que não quer dizer que seja válido para outras empresas. O Brasil é um país onde a sua economia está voltada a ser uma das principais economias do mundo e um dos setores mais fortes do país é o setor de alimentos. A empresa foi escolhida devido a ter a melhor relação custo benefício dos equipamentos fornecidos e a estar num dos estados maiores produtores de leite o qual é Santa Catarina que é o terceiro estado com a maior produção de leite do Brasil. O fator mais importante sobre o processo são as isenções de impostos que tem os dois países fazendo com que o preço possa ser mais competitivo o qual ajuda para que negociação final possa ter sucesso.

Palavras-chave: Logística Internacional, Processo de Importação, Processo de Exportação, Equipamentos para lácteos e Indústria de Laticínios.

ABSTRACT

The importance of the exchange of goods and services between the countries its increasing every day and in every moment, that's why the globalization its getting more importance because there are always more companies needing more facility with exchanging goods and services worldwide. Dairy industry its getting more competitive every day, sector which the company interested in the study works, Lacteos Nelly S.A. Fact that makes the company Lacteos Nelly S.A. need to make an analyses of importing equipment for dairy production from Brazil to Honduras, this for the company renew its production line and get more competitive in its sector. The method used in this project was the qualitative, which its objective is to analyze, understand and interpret a real case of purchasing equipment by importing them from Brazil to Honduras. The determination of the unit of analyses was because of the need presented by the importing company in needing to buy equipment from Brazil. For gathering the information of this study they were used the following techniques, interviews semi-structured to the managers of the exporting company, questionnaires and documentation involved in the process. The analysis of the text used in the study was the Content Analyses. The information used in this case its valid for the company involved in the study and for this specific case. Brazil it's a country which has one of the most important economies in the world and one of the most important sector is the food industry. The supplier was chosen because it was the one who offered the best relation in cost/benefit and that it is located in one of the states with the biggest dairy industries in Santa Catarina, which is the third state with more milk production in Brazil. In the process one important factor for making the process more interesting was that for exporting goods or services Brazil has no tax fee so it makes the price interesting. Also the government of Honduras for dairy equipment it has no taxes which make the price of the equipment sometimes cheaper than the internal market of Brazil.

Keywords: International Logistics, Import Process, Export Process, Dairy Equipment and dairy industry.

LISTA DE FIGURAS E TABELAS

FIGURA 1: FLUXOGRAMA DE IMPORTAÇÃO.....	17
FIGURA 2: FLUXOGRAMA DE EXPORTAÇÃO	19
FIGURA 3: FLUXOGRAMA REAL DE IMPORTAÇÃO DE BRASIL PARA HONDURAS	30
FIGURA 4: MODELO DE FATURA PRO - FORMA.....	32
TABELA 1: CALCULO DO PREÇO FOB	35
TABELA 2: CALCULO DO CUSTO DO FRETE, SEGURO E DESEMBARAÇO	37

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
1.1 SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA E PERGUNTA DE PESQUISA	8
1.2 OBJETIVOS	11
1.2.1 OBJETIVO GERAL	11
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
1.3 JUSTIFICATIVA	11
2 REVISÃO TEÓRICA	14
2.1 CONCEITOS DA IMPORTAÇÃO	14
2.2 CONCEITOS DA EXPORTAÇÃO	15
2.3 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO	16
2.3.1 FLUXOGRAMA DE IMPORTAÇÃO.....	16
2.4 PROCESO DE EXPORTAÇÃO	18
2.4.1 FLUXOGRAMA DE EXPORTAÇÃO.....	18
2.5 VANTAGENS E DESVANTAGENS DA IMPORTAÇÃO PARA AS EMPRESAS	20
3 METODOS E PROCEDIMENTOS.....	21
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA	21
3.2 DEFINIÇÃO DA UNIDADE DE ANÁLISE	23
3.3 TECNICA DE COLETA DE DADOS.....	23
3.4 TECNICA DE ANÁLISE DOS DADOS	25
3.5 LIMITAÇÕES DO TRABALHO	26
4 APRESENTAÇÃO E ANALISIS DOS DADOS.....	27
4.1 HISTÓRICO DA EMPRESA IMPORTADORA LÁCTEOS NELLY S.A.....	27
4.2 HISTÓRICO DA EMPRESA EXPORTADORA FG IND. MAQ. L.T.D.A.....	28
4.3 DESENHO DE FLUXO DA IMPORTAÇÃO REAL DE BRASIL PARA HONDURAS	29
4.4 TABELA DE CALCULO DA OPERAÇÃO.	34

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	39
6 REFERÊNCIAS	42
7 ANEXOS	44
7.1 ENTREVISTAS	44
7.1.1 ROTEIRO DE PERGUNTAS	44
7.2 FATURA PROFORMA	45

1 INTRODUÇÃO

O capítulo seguinte apresentará a empresa, situação problemática da mesma, definição do objetivo geral e os objetivos específicos e a justificativa do trabalho. Vai tomar em conta importância do estudo para a empresa e a viabilidade para o aprendizado do aluno quanto para a escola.

1.1 SITUAÇÃO PROBLEMÁTICA E PERGUNTA DE PESQUISA

A importância na troca de produtos e serviços entre os países aumenta cada dia e acontece a todo o momento. É por isso que a globalização está tomando cada vez mais importância para as empresas que precisam de mais agilidade na troca de produtos e serviços entre países. Segundo Vazques (1999) a globalização é uma realidade que está nos desafiando todos os dias e ela que faz com que os países comercializem bens e serviços com maior agilidade. As empresas que atualmente atuam no mercado de alimentos não podem ficar atrás devido a que atuam num mercado competitivo onde a globalização faz parte importante do seu progresso. É por isso que aquela atitude de ficar preso ao mesmo sistema tem que mudar e os sistemas vão ficar tendo mudanças constantes e as empresas não podem parar de inovar. Isto já que as empresas que não consigam se adaptar as novas mudanças que a globalização traz consigo vão perder competitividade no mercado podendo fazer ela sair do mercado.

A importação vem a ser o processo de compra de produtos e serviços no exterior por parte dos países que deles precisam. Para Ratti (1987) as empresas que vão se desempenhar nesta área de importação devem estar preparadas para realizar estas atividades. Para elas poder penetrar no comércio exterior, na área de importação as empresas devem estar se atualizando constantemente que seria o mais importante para permanecer no mercado. A empresa tem que ter uma equipe com alto conhecimento na importação já que é uma operação com um risco alto. Isto já que qualquer detalhe pequeno pode comprometer o lucro da operação completa o que pode gerar perdas importantes para a empresa. É por isso a importância de fazer a viabilidade do processo de importação para a empresa ter uma melhor visão do que está fazendo.

O mercado de alimentos é um mercado competitivo que tem mudanças constantes e o qual precisa de que as empresas tenham que se adaptarem as mudanças para conseguir ser competitivos. É um mercado que devido a sua complexidade e diversidade alta a competência é cada vez mais rigorosa e o qual precisa de constante inovação para manter se no mercado e mais ainda quando se esta disposta a crescer.

Os desafios que são obstáculos colocados em nosso caminho com o fim de ajudar a enriquecer e melhorar a nossa vida. Os desafios na vida fazem nos demonstrar e manifestar as nossas capacidades onde tem empenho, dedicação e superação de nossas expectativas. Onde tem sucesso é porque ali passaram por desafios onde tiveram que botar o melhor de seu empenho, dedicação e esforço com o fim de poder sair adiante e passar as barreiras apresentadas com o fim de se superar. É aqui onde a empresa Lácteos Nelly S.A. quer abandonar a sua área de conforto e arriscando a sua rotina atual com a visão de sair em busca da rota do sucesso. É devido a este sonho de encontrar a sua rota de sucesso é que ela esta interessada em investir num projeto onde a empresa possa encontrar seu destino aplicando as estratégias necessárias. É por isso que ela esta voltada a investir em renovar a sua linha de produção com o fim de aumentar o seu leque de produtos e fazer mais eficientes e práticos os seus processos.

A empresa Lácteos Nelly S.A. é uma empresa familiar solida localizada em San Pedro Sula, Honduras na America Central. A empresa consta com mais de 40 anos trabalhando na indústria de gado leiteiro, e mais de 26 anos trabalhando na área de processamento de laticínios. A empresa é liderada pelo proprietário, o Sr. Pedro Osorto, quem é o Diretor responsável pela administração total da empresa.

A empresa trabalha ate agora só no processamento de leite para queijo e outros derivados do leite, mas ainda não trabalha com leite fluido. Os produtos que a empresa oferece são nove produtos os quais são: Queijo semi-seco, Queijo frijolero, Queijo Seco ou curado, Quesillo, Requeson, Queijo Creme, Queijo Creme com Pimenta, Creme de leite ou nata e manteiga de nata. Atualmente a empresa tem a visão de incrementar a sua produção e o leque de produtos oferecidos aos clientes para com isso atender a demanda total que ela tem ate agora. A empresa tambem esta visando aumentar seus lucros, para isso a empresa esta planejando aumentar o seu leque de produtos oferecidos e o aumento de sua produção para atingir a demanda. Para conseguir aumentar o leque de produtos como aumentar a sua

produtividade ela esta interessada em fazer uma modernização do seu equipamento, linhas de produção e melhorar a imagem do produto através de novos e mais práticos embalagens.

O seguinte estudo saiu devido à necessidade que surgiu na empresa na parte aumentar o leque de produtos e a sua produtividade devido à implementação de novos equipamentos. A empresa encontro no Brasil varias empresas interessadas em atender o seu pedido de equipamentos. Alguns dos produtos que a diretoria da empresa esta querendo aumentar são os seguintes: Queijo mussarela, Queijo Provolone, Queijo Ricota, Queijo Processado, Yogurts, bebidas fermentadas, entre outros, produtos que na sua maioria são importados no pais com um custo alto para o consumidor. É uma oportunidade para a empresa produzir eles a um preço muito mais competitivo que os importados e com isso aumentando seu market share e seus lucros conseqüentemente.

A problemática da empresa é devido a que ela tem a visão de crescimento e expansão no seu mercado de atuação que é na área de alimentos. Ela quer aumentar seu market share através de um aumento no seu leque de produtos e aumentando a sua produtividade tentando ter um aumento nos lucros devido às medidas tomadas. Atualmente a empresa encontra se num processo de crescimento e num mercado de alimentos que é complexo, mas esta em crescimento e com diversidade de oportunidades.

Uma das medidas estratégicas tomadas pela empresa é através da compra de equipamentos novos com a visão de modernizar a sua linha de produção para atingir as necessidades dos clientes e ainda agregar mais valor agregado ao produto. Outra oportunidade que se apresenta com o equipamento novo é aumentar o leque de produtos e conseguir aumentar o padrão de qualidade de maneira mais pratica e eficiente. Devido a querer atingir a sua meta de incrementar o seu market share e de ampliar o seu leque de produtos a empresa esta disposta a fazer o investimento da compra das maquinas novas, mas a empresa precisa ter um estudo de viabilidade para executar a operação.

E assim com o seguinte trabalho se busca responder:

Como importar equipamento de laticínios de Brasil para Honduras da empresa Lácteos Nelly S.A.?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GERAL

Analisar a importação de equipamento de laticínios de Brasil para Honduras da empresa Lácteos Nelly S.A.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Avaliar o equipamento do Brasil para Honduras.
- Apresentar o processo de importação de Honduras.
- Apresentar o processo de exportação do Brasil.
- Elaborar o análise da operação.

1.3 JUSTIFICATIVA

A empresa Lácteos Nelly S.A. que atualmente atua no setor de alimentos, setor que dia a dia vai tendo uma maior importância no mundo inteiro. O setor de alimentos é um dos mercados com maior crescimento no Brasil. O primeiro trimestre de 2011 alcançou um crescimento de 6,2% no Brasil e as exportações aumentaram 20% em comparação com o mesmo período de 2010 isto segundo dados da Associação Brasileira de Indústrias de Alimentação. Os setores das áreas de alimentos que mais cresceram foram os derivados de carne e laticínios e a tendência é a continuar crescendo ainda mais segundo o presidente da ABIA. É devido a este alto crescimento que o setor de alimentos é um mercado de muito crescimento, mas que tem mudanças contínuas onde as empresas que atuam no setor se tem que se atualizar constantemente para se manter e crescer.

A empresa Lácteos Nelly S.A. tem como objetivo padronizar vários processos para conseguir aumentar a sua qualidade e diminuir sua variabilidade. A solução proposta pela diretoria para atingir a padronização é automatizando alguns processos de sua linha de produção. A compra das máquinas se justifica já que no mercado que a empresa atua é um mercado bastante complexo e de mudanças contínuas onde para conseguir manter a sua

competitividade é só inovando em novos produtos e inovando na linha de produção. Devido a que se encontra no mercado de alimentos se justifica o estudo já que a empresa se esta preocupando em aumentar a sua participação no mercado com a idéia de comprar equipamento novo com a idéia de modernizar o seu equipamento para aumentar a sua competitividade.

Já que surgiu essa preocupação a empresa esta interessada em obter o estudo de viabilidade na compra de equipamentos para laticínios com a intenção de poder fazer uma melhor decisão e de conhecer melhor as importações de equipamentos. O estudo é executado no Brasil, já que na atualidade o Brasil é um dos países que tem uma das maiores indústrias de laticínios e devido a isso o país desenvolve uma boa parte da tecnologia utilizada no processamento de laticínios.

A relevância do estudo para a empresa em questão é conhecer os processos de importação de equipamentos de laticínios do Brasil para Honduras. A empresa vai obter no estudo a forma de avaliar a viabilidade da operação de compra de equipamentos do Brasil para Honduras e assim beneficiar se do conhecimento de um conceito mais amplo do que é o processo de exportação do Brasil e importação em Honduras. O objetivo do estudo é ajudar a empresa a se encaminhar e conhecer melhor o processo de importação e avaliar os negócios a fazer em futuras negociações.

A empresa tem como objetivo secundário criar a necessidade de renovar o seu equipamento nas outras empresas da região, isto convencendo as outras empresas de fazer o reemplazo de seus equipamentos atuais e pensar em comprar equipamentos novos mais práticos e eficientes. Ao criar essa necessidade se abre uma oportunidade de negocio para a empresa Lacteos Nelly S.A. de conseguir fazer a revenda dos equipamentos do Brasil necessários em Honduras. Isto tentando ter uma exclusividade de distribuição na região e com isso continuar atingindo a meta de aumentar os lucros da empresa o que justifica ainda mais o trabalho.

O trabalho desenvolvido a continuação e um estudo de caso baseado na implementação do processo de importação de equipamento de laticínios para a empresa Lácteos Nelly S.A. com sede em San Pedro Sula, Honduras. O estudo é devido à necessidade da empresa de ter que aumentar a sua competitividade no mercado já que ela esta visando

aumentar o seu leque de produtos oferecidos com o fim de aumentar o seu market share. O interes da empresa é de automatizar uns processos e com isso padronizar ainda mais seus produtos e conseguir manter a sua qualidade. Outro fator determinante para escolha desta empresa e o fato de o aluno ser um dos integrantes da direção da empresa e ter completo acesso a todos os dados e as informações relevantes no projeto.

A viabilidade do estudo é total já que o aluno tem disponibilidade aos dados da empresa importadora e da exportadora. O aluno sendo ele colaborador e sócio da empresa ajuda a que o estudo tenha ainda mais credibilidade já que ele tem uma grande responsabilidade no resultado do trabalho na empresa.

2 REVISÃO TEÓRICA

O capítulo apresenta a fundamentação teórica do trabalho qual é dividida em seis partes. O primeiro e segundo tema da fundamentação teórica a ser discutido serão os conceitos de importação e exportação, na terceira parte será apresentado o processo de importação em Honduras e de exportação no Brasil. Na quarta e quinta parte será apresentada as ferramentas utilizadas e os pontos críticos na importação do equipamento em Honduras. Na ultima parte serão apresentadas as vantagens e desvantagens da importação para as empresas.

2.1 CONCEITOS DA IMPORTAÇÃO

Denomina-se como importação o processo de introduzir produtos ou serviços provenientes de outro país ao território nacional para fazê-los entrar em circulação no mercado interno. (ARAÚJO & SARTORI, 2004, p. 157). Importação existe devido a que na maioria das vezes recorrem ao exterior para conseguir um leque maior de produtos que na maioria não é produzido no país.

Pudesse dizer de uma forma pratica que o processo denominado como importação se divide em três etapas as quais se inter-relacionam. As três etapas são as seguintes: autorização para importação dada pelo poder publica, pagamento ao fornecedor e por ultimo desembaraço alfandegário ou retiro da mercadoria.

Segundo o Manual de Importação da UNESP tecnicamente a importação se divide em três fases importantes as quais são Administrativa, Cambial e Fiscal.

A fase administrativa compõe todos os processos necessários que implicam fazer uma importação os quais vão depender do tipo de operação a ser feita e do tipo de mercadoria a ser importada. O que compreende todos os atos que estão a cargo da instituição responsável no país importador o que envolve os permisos e as autorizações para importar que finalizasse na emissão da licença para importar.

A fase cambial envolve a transferência para o exterior da moeda estrangeira para efetuar o pagamento dos bens envolvidos. O controle da transferência da moeda estrangeira

esta a cargo do banco central quem é o que processa a operação por meio de um banco autorizado para fazer o cambio.

A ultima das três fases é a fase fiscal a qual compreende o desembaraço da mercadoria importada. Isto mediante o recolhimento de tributos especificados os quais dependem da mercadoria importada. O processo é completado quando a mercadoria é retirada da alfândega fisicamente ate seu ponto de destino.

2.2 CONCEITOS DA EXPORTAÇÃO

Exportação pudesse dizer que é o contrario da importação, ou seja, exportação são a saída de produtos ou serviços do território nacional para outros países estrangeiros que os precisem. Os produtos envolvidos na operação não precisam ser nacionais eles podem vir do estrangeiro que tenha ingressado anteriormente para depois sair ou peças que vêm do exterior para fazer a montagem delas para depois fazer a exportação.

A exportação esta tomando uma alta importância para a sobrevivência para muitas empresas já que o mundo vai ficando cada vez menor devido ao fenômeno da globalização. Isto já que para as empresas nacionais isto representa um amplo mercado com um leque maior de clientes e oportunidades que podem ser atingidos. Alguns dos motivos que levam as empresas a exportar são os incrementos das vendas, para incrementar o seu mercado, constante evolução de tecnologia ou simplesmente para participar num mercado mais estável. E as empresa que exportam tem seu ganho em ter que fazer melhoria continua de seu produto, aumentar a sua qualidade e a constante incremento em sua competitividade. Para se manter no comercio exterior as empresas precisam de se estar renovando para se manter vivas no mercado já que este é um mercado mais complexo onde as empresas que não ficam inovando constantemente são as mais próximas a sair do mercado.

A exportação ajuda a diminuir o risco de perder crescimento já que a empresa não fica condicionada ao crescimento do mercado interno. A empresa vai depender diretamente do mercado mundial ou dos mercados em que ela participe. Uma das principais questões para que as empresas procurar o mercado externo é a visão de crescer e de cada vez mais enxergar o mundo menor. A empresa também tem a vantagem de ter maior facilidade de obter

tecnologias mais avançadas devido a que passa em constante contato com os outros mercados. Além de que ela tem que se adaptar de maneira mais rápida e ter que estar em constantes mudanças com o fim de manter se competitiva ante os outros concorrentes dos outros países, o que é um fato que da vantagem sobre os concorrentes internos.

2.3 PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

As importações vêm sendo um processo complexo similar que na exportação e também pode ser desenvolvido por qualquer empresa. Neste processo tem vários passos nos quais o primeiro é procurar um produto que possa ter entrada no mercado interno e que seja viável para a importação e avaliar os fornecedores. Depois disso a empresa devera estar registrada na receita federal no Brasil e em Honduras na Direccion Executiva de ingresos.

A empresa apos estar registrada se faz a negociação e se elabora o contrato de compra venda ou a fatura pro forma. O produto é embarcado depois de ter conciliado a negociação e liberado com a carta de credito. Chegada da mercadoria ao destino, confirmação de chegada ao importador e apresentação dos documentos na aduana. O processo de importação só pode ser feito através de um agente aduaneiro já que a transação não pode ser feita ao nível de pessoa fisica.

No caso de Honduras os quesitos necessários são os seguintes: uma poliza a qual vai variar dependendo do tipo de carga e documento que é vendido pelo banco diretamente ao agente aduaneiro envolvido. Com a poliza que é apresentada na alfândega da para perceber os impostos através de um banco. Depois é verificado por o fiscal ou aforador quem verifica a poliza, nota fiscal, o pagamento feito no banco referendo aos impostos pagos. Depois disso é feito o desembaraço da alfândega. É feita uma nota fiscal de entrada do produto para logo depois depositar a mercadoria no deposito da empresa para sua utilização.

2.3.1 FLUXOGRAMA DE IMPORTAÇÃO

A continuação foi feito o fluxograma de uma importação de Brasil para Honduras. O processo começa com o registro das empresas participantes nas entidades dos dois países envolvidos que no caso de Brasil seria a Receita Federal e em Honduras a Direccion Executiva de ingresos. Depois desse passo é feito o contato para a emissão da ordem de

compra e se definem as condições e a forma de pagamento como descrito e se contrata o cambio e a abertura da carta de credito. Feito tudo isso o exportador embarca o produto e manda uma notificação na chegada da mercadoria no pais do importador. É aqui quando se apresentam os documentos e se faz o pagamento da poliza de importação e finaliza o processo quando a mercadoria é desembaraçada e levada para a utilização da empresa importador. O modelo do fluxograma de importação é apresentado na figura 1:

FIGURA 1: FLUXOGRAMA DE IMPORTAÇÃO

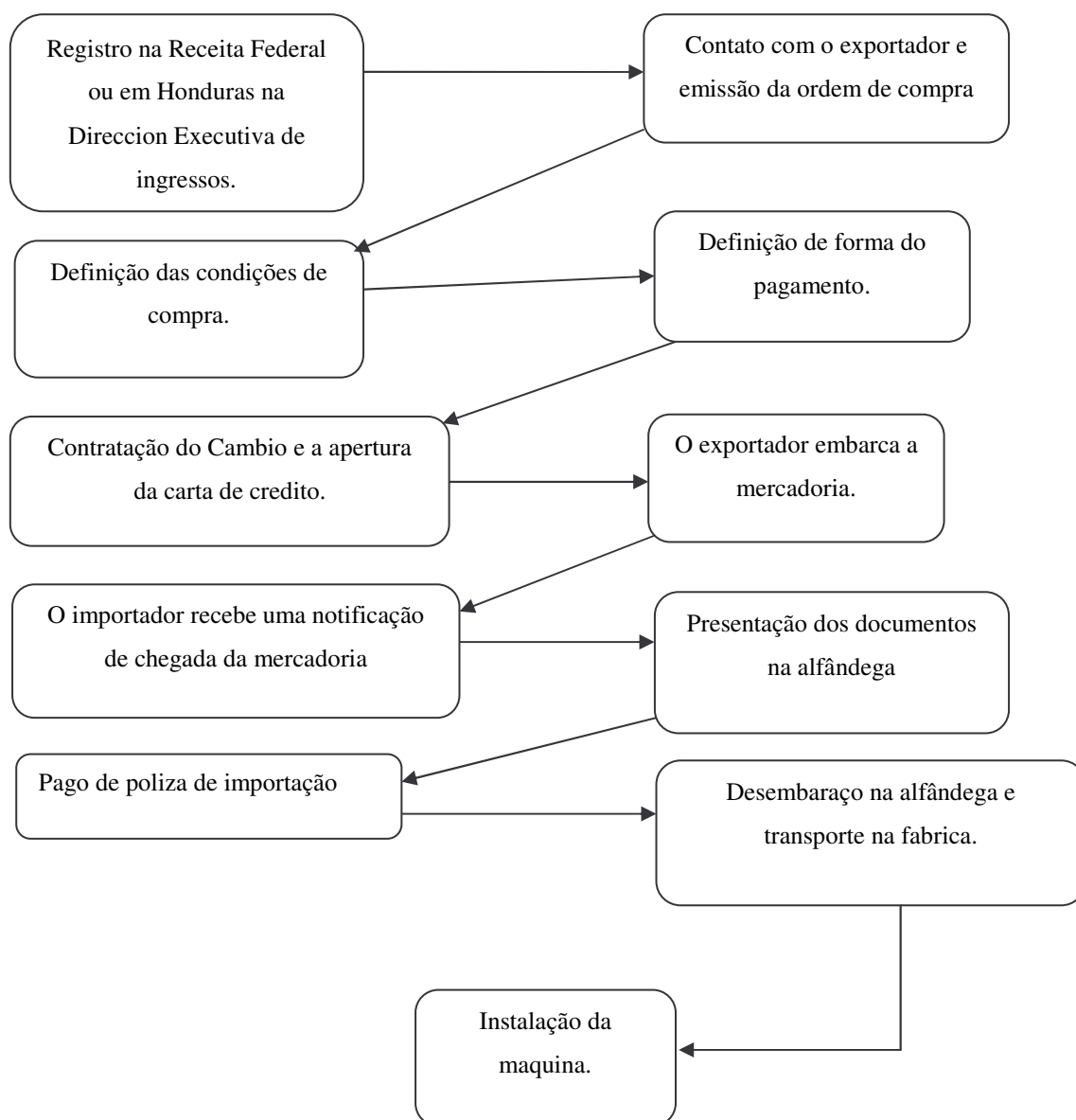


Figura numero 1: Fluxograma de Importação

Fonte: Desenvolvida pelo aluno a partir do Fluxograma de Exportação. Disponível em:

http://www.aprendendoaexportar.gov.br/simuladores/fluxograma/popup_fluxograma.htm. Acesso em 23/05/2011. P 2.

2.4 PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

O processo de exportação é um processo um pouco complexo mais pode ser desenvolvido por qualquer empresa sim importar o tamanho. Nesse processo o primeiro passo é efetuar um registro na Delegacia da Receita federal ou na Secretaria de Comercio Exterior do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior (MIDC). Depois de registrar a empresa como exportadora ela deve selecionar um canal de exportação dos seus produtos e de não ser de forma direta a empresa pode terceirizar este serviço.

O passo seguinte seria de identificar os mercados onde ela tem oportunidade ou vantagem para poder exportar e estabelecer contato com os compradores potenciais e fornecer eles com as informações corretas e necessárias do produto oferecido. Depois de oferecer os dados o seguinte é fazer uma análise da viabilidade da exportação e identificar as vantagens da exportação. Depois de avaliado o estudo se deve fazer o contato inicial com o importador e deve se mandar a maior quantidade de informação do produto para fechar o negocio.

Já confirmando o negocio o exportador deve formalizar a transação enviando a fatura pro forma onde devem constar as informações sobre o importador e o exportador e a descrição da mercadoria e meio de transporte. Ao obter a confirmação da carta de credito ou a modalidade de pagamento escolhida na negociação o exportador devera providenciar a emissão dos documentos de exportação. Depois disso é preciso a contratação da operação de cambio formalizada a traves de um contrato cambial e pode ser feita antes ou depois do embarque. O embarque da mercadoria é o passo seguinte e depois o desembaraço na aduana. Todas as etapas do despacho aduaneiro devem ser feitas através do Siscomex. O seguinte é a preparação dos documentos pôs embarque e fazer a apresentação dos documentos ao banco do importador ou ao banco indicado pelo importador. E o passo final é o recebimento do pagamento efetuado na moeda do exportador neste caso em reais.

2.4.1 FLUXOGRAMA DE EXPORTAÇÃO

Na figura seguinte é apresentado o processo de exportação de Brasil para Honduras o qual começa com o registro da empresa exportadora na Receita Federal como exportador. Feito esse registro o seguinte passo é o contato com o importador onde se emite a fatura pro forma. Depois da emissão da fatura pro forma são definidas as condições de venda e é

contratado o frete, seguro e é definida a forma de pagamento. Feita a definição de pagamento é feito o registro da exportação e é preparado o resto dos documentos e é contratado o cambio. O seguinte é preparar a mercadoria e fazer o embarque seguindo de fazer a averbação do embarque na siscomex. É feita à remessa dos documentos de exportação/importação para depois receber o pagamento em reais através do banco autorizado no processo finalizado pelo envio da carta de agradecimento do exportador para o importador. O modelo do fluxograma de importação é apresentado na figura 1:

FIGURA 2: FLUXOGRAMA DE EXPORTAÇÃO

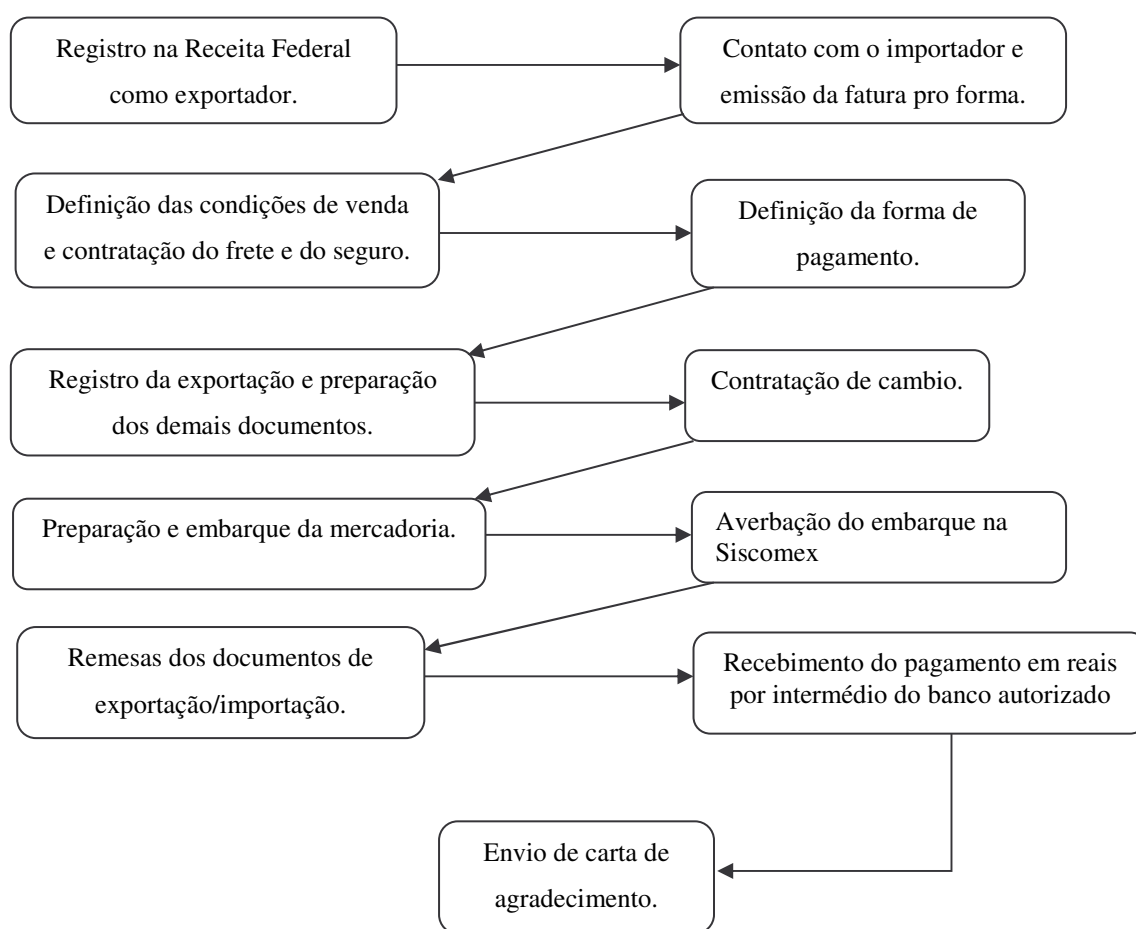


Figura numero 2: Fluxograma de Exportação

Fonte: Desenvolvida pelo aluno a partir da Exportação Passo a Passo. Fluxograma de Exportação. Brasília, 2005. 139 p.

2.5 VANTAGENS E DESVANTAGENS DA IMPORTAÇÃO PARA AS EMPRESAS

As vantagens da importação vêm sendo que as empresas nacionais têm um leque maior de fornecedores de produtos ou serviços os quais podem dar uma vantagem competitiva para as empresas. As empresas que conseguem importar não têm que ficar com os fornecedores nacionais e tem a oportunidade de poder conseguir mais produtos com melhor qualidade e maior diversidade. Estas empresas tem a vantagem sobre os competidores nacionais já que estas empresas têm disponibilidade de conseguir mais tecnologia com maior facilidade para poder ser sempre mais competitivos. A importação é uma forma de conseguir aumentar a satisfação dos clientes aumentando o leque de produtos oferecidos ou simplesmente o aumento de qualidade ou produtividade devido ao melhoramento tecnológico. A importação para as empresas deve ser com uma visão de poder aumentar os lucros da empresa conseguindo melhores fornecedores que os nacionais a melhores preços e com maior qualidade.

A importação tem as suas desvantagens para as empresas nem sempre é bom para as empresas como para a economia local. Uma das principais desvantagens é que seus fornecedores têm sua sede num outro país e elas dependem da situação tanto econômica como política do outro país. Outra desvantagem é que os prazos de entrega podem ser afetados por diversas maneiras como o clima, problemas no embarque ou no desembarço da mercadoria. As leis dos dois países podem mudar no meio da negociação ou mesmo já o embarque este em caminho para o destino. O país importador também pode fazer reformas no pagamento de impostos ou criar algumas barreiras para tentar parar a importação. Outro fator determinante para afetar a importação pode ser o cambio das moedas, no caso do Brasil agora com o fortalecimento da moeda é mais vantajoso importar alguns produtos do que produzir eles no país.

O processo de importação para um país é uma operação complexa e tem vários fatores envolvidos dentro. A empresa que este disposta a entrar neste mercado deve avaliar a viabilidade das operações a fazer já que em pequenos detalhes podem fazer com que a empresa possa ter prejuízo na operação. As empresas devem tomar em conta a situação da empresa fornecedora como também tomar em conta situação política no país já que esse é um fator determinante para determinar o futuro das operações com essa empresa fornecedora.

3 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS

O capítulo seguinte apresentará os métodos e técnicas utilizadas no estudo que permitirão obter o objetivo geral e os específicos, descritos no primeiro capítulo no início do presente trabalho.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Os procedimentos metodológicos onde esta inserida os delineamentos que possuem um importante peso na pesquisa, no sentido de articular planos e estruturas, de acordo com Beuren (2003), são com o objetivo de conseguir responder ou solucionar os problemas no estudo. “procedimento reflexivo sistemático, controlado e crítico, que permite descobrir novos fatos ou dados, relações ou leis, em qualquer campo do conhecimento”. (LAKATOS, 1991, p. 155).

Para o autor a pesquisa é um procedimento formal utilizando um método de pensamento reflexivo o qual precisa de um tratamento científico. Tem dois tipos de metodologia utilizados em qualquer projeto de estudo de caso os quais podem ser os seguintes: Método positivista/quantitativo ou o método fenomenológico/qualitativo. O método positivista/quantitativo segundo Roesch (1999) utiliza dados padronizados os quais permitirão ao pesquisador poder elaborar comparações, sumários e generalizações, utilizando uma forma de análise que precise do uso de ferramentas estatísticas. O método fenomenológico/qualitativo faz ênfase na análise e busca de dados na consciência da realidade a qual vem a ser interpretada, comunicada e compreendida o qual caracteriza o método qualitativo ou fenomenológico.

“E uma categoria de pesquisa cujo objeto é uma unidade que se analisa profundamente. Pode ser caracterizado como um estudo de uma entidade bem definida, como um programa, uma instituição, um sistema educativo, uma pessoa ou uma unidade social. Visa conhecer o seu “como” e os seus “porquês”, evidenciando a sua unidade e identidade próprias. É uma investigação que se assume como particularística, debruçando-se sobre uma situação específica, procurando descobrir o que há nela de mais essencial e característico” (VILABOL, 2002, p. 2)

Tomando em consideração os dois tipos de metodologia utilizados anteriormente e sabendo que não tem um método específico ou apropriado para qualquer projeto que segundo

Roesch (1999) o método correto a utilizar vai depender da maneira como o problema foi formulado, assim também a formulação dos objetivos do estudo, limitações praticas, custo e disponibilidade de dados como também tempo. O metodo utilizado neste projeto foi fenomenológico/qualitativo onde o objetivo é analisar, compreender e interpretar um caso real. É utilizado o método qualitativo, pois, segundo Gil (2002), este método tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema e torná-lo mais explicito ou estabelecer hipóteses. As principais características da pesquisa qualitativa são como, proporcionar informações sobre o assunto que se vai investigar com a finalidade de facilitar a delimitação do tema de pesquisa e conseguir orientar a fixação dos objetivos e a formulação das hipóteses, isto segundo Andrade (apud BEUREN, 2003, p. 80).

Segundo Yin (2001), o estudo de caso é uma estratégia de pesquisa a qual procura examinar um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto, devido a isto a escolha da estratégia de pesquisa escolhida foi a de estudo de caso.

Existem vários tipos de pesquisa e os quais devem ser informados ao leitor onde deve ser informado o tipo de pesquisa realizada, sua conceituação e sua justificativa, isto de acordo com Vergara (2003). O tipo de pesquisa realizada foi um estudo de caso explicativo e descritivo já que o objetivo do estudo era entender e analisar o tema em estudo para conhecer com maior profundidade o tema de compra de equipamentos na importação de Brasil para Honduras.

Isto com a finalidade de contribuir em melhorar o conhecimento geral dos processos e assim podendo gerar informação suficiente na hora de tomar as decisões sobre a compra de equipamento e com isso decidir de uma forma mais segura. O objetivo principal da pesquisa explicativa é justificar os motivos de algo inteligível enquanto a pesquisa descritiva expõe características de determinada população ou fenômeno.

A preferência por este determinado método de pesquisa surge devido a que surge dentro da premissa a qual envolve um leque amplo de opções na realização de pesquisa em ciências sócias. Pesquisa pela qual o pesquisador estabelece o procedimento de acordo à situação apresentada no caso.

3.2 DEFINIÇÃO DA UNIDADE DE ANÁLISE

O objetivo de estudo é fazer a análise da compra de equipamentos para a empresa Lácteos Nelly S.A. fazendo a importação do Brasil para Honduras, fato relevante na determinação da unidade de análise. Na realização de este estudo levantou se informações junto ao pessoal de Honduras, os fornecedores do Brasil, órgãos governamentais dos países envolvidos e estudos bibliográficos de outros estudos de importação. Estes fatores que são importantes para o bom desenvolvimento do análise da compra do equipamento.

Através de isso, se fez a proposta na elaboração de um plano de análise na compra de equipamento e na negociação de importações de Brasil. Com isto ajudar a desenvolver um plano de ação onde possa se utilizar mais adiante em futuras negociações para a empresa Lácteos Nelly S.A. e assim através do estudo conseguir fazer negociações mais eficientes.

3.3 TÉCNICAS DE COLETA DE DADOS

Obter o maior numero de informações relevantes para fazer o análise do estudo em questão era o objetivo do estudo com o fim de conhecer a profundidade o processo de compra de equipamento para laticínios de Brasil para Honduras. Para conseguir fazer melhor a coleta de dados foram utilizadas entrevistas individuais em profundidade, com um roteiro semi estruturado utilizando questões em aberto, alem das entrevistas foram utilizados questionários e a coleta de documentos.

As entrevistas em profundidade têm como objetivo principal compreender o significado que os entrevistados podem contribuir através de questões e situações em contextos que não foram estruturados pelo pesquisador, isto de acordo com Roesch (1999). O grau de estruturação que uma entrevista possa ter depende da intenção do pesquisado, isto já que se utilizam entrevistas semi-estruturadas com o fim de permitir a pessoa que faz a entrevista compreender, entender e captar melhor as perspectivas dos participantes da pesquisa.

A qualidade dos dados coletados nas entrevistas vai depender da confiança que exista ou se estabeleça entre o entrevistado e o entrevistador e ate a relevância da pesquisa para os

entrevistados, isto segundo Roesch (1999). Depois das entrevistas é necessário gravar ou lembrar para redigir os dados para não cometer o erro de projetar sentimentos sobre a situação em questão. Para conseguir acrescentar a coleta de dados houve uma pesquisa de dados nos órgãos governamentais de Honduras para saber os cargos tributários dos equipamentos na entrada no país, o mesmo aconteceu aqui no Brasil para saber a carga tributaria na saída dos equipamentos. “A observação participante de forma aberta ocorre quando o pesquisador tem permissão para realizar sua pesquisa na empresa e todos sabem a respeito de seu trabalho” (ROESCH, 1999, p.161).

Segundo Yin (2001), ele diz que a pessoa que faz a observação participante pode assumir uma variedade de funções dentro do estudo e ainda participar dos eventos que são estudados. Com isto deixando claro que a observação participante é uma modalidade especial de observação onde a pessoa envolvida não é apenas um observador passivo.

Alem dos dados nas entrevistas foram obtidas informações em textos e documentos do governo de Honduras, do governo de Brasil e das empresas envolvidas em respeito ao processo envolvido na importação. A importância do uso de documentos é para valorizar e corroborar as evidencias encontradas de outras fontes as quais são relevantes para fornecer detalhes importantes para incrementar as informações coletadas, isto de acordo com Yin (2001).

Segundo Vergara (2003), a pesquisa documental é toda aquela realizada em documentos de órgãos privados como públicos de qualquer natureza. Foi utilizada pesquisa documental da documentação interna relevante com as empresas envolvidas como também das pessoas indispensáveis ligadas com a importação e a exportação e com o desenvolvimento do estudo. Na pesquisa documental do estudo foi realizada e desenvolvida com base em livros, jornais, revistas, sites da internet, toda documentação acessível ao público em geral.

Para fazer a coleta de dados neste estudo foi desenvolvido através das seguintes técnicas:

- A. Três entrevistas em profundidade (semi-estruturadas): Foi desenvolvido um roteiro (anexo 1) o qual será uma guia nas entrevistas realizadas com dois gerentes, das áreas comerciais no mês de maio de 2011 na feira mercolactea em Chapecó, SC. Alem do

gerente de esta empresa serão entrevistados outros gerentes de outras empresas seguindo um roteiro semi-estruturado como guia da entrevista no mês de maio de 2011.

B. Um questionário: A informação coletada nos questionários será da informação do diretor da empresa de Honduras a qual será enviada via email sobre a resposta da decisão de compra dos equipamentos ocorrera no mês de maio de 2011.

C. Documentos: Serão coletados os seguintes documentos na empresa FG INDMAQ através dos orçamentos das maquinas na fatura pro forma no mês de maio de 2011.

3.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE DADOS

As informações obtidas de natureza qualitativa, isto já que não se tinha interesse em fazer o estudo em mais empresas, mas sim a importância do tem de estudo para a empresa envolvida no caso. As informações obtidas das entrevistas semi-estruturadas, questionários e os documentos, são para verificar se o objetivo gerado e os específicos estabelecidos pudessem ser atingidos. No análise do processo foi utilizado à técnica a qual deu se de duas maneiras.

A análise de conteúdo foi utilizada primeiramente utilizando dados que pudessem responder a questão de pesquisa do projeto realizado e que pudera combinar com a teoria que se percebia na realidade no processo real da importação. Todas as informações obtidas pelo pesquisador por intermédio de técnicas de observação e perguntas abertas em entrevistas, é normalmente apresentado pelo pesquisador em forma de texto, segundo Roesch (1999). O análise dos textos utilizados na pesquisa científica tem sido conduzidos mediante o método da Análise de Conteúdo. Este tipo de análise procura levantar palavras, frases e pode se ate mesmo parágrafos em categorias de conteúdo, interpretando os dados e codificando o texto utilizando teorias conhecidas através do levantamento de hipóteses.

Efetuo se uma análise no fluxo do processo de importação de Brasil para Honduras como também se fez uma análise do processo de exportação do Brasil para Honduras para com isso entender e compreender melhor a compra de equipamentos de Brasil. Em conjunto se fez uma análise documental que segundo Roesch (1999) é preciso para construir uma teoria

de dados baseados na realidade com o objetivo de entender e desenvolver ações para tê-lo maior controle.

Segundo Roesch (1999) a utilização da técnica de análise de conteúdo com o objetivo de facilitar a compreensão e o entendimento da análise feitas no processo de compra.

3.5 LIMITAÇÕES DO MÉTODO

Todos os tipos de metodologia utilizados, sim importar qual for, todos tem possibilidades e limitações, segundo Vergara (2003). A metodologia escolhida na pesquisa para este estudo não apresento maiores limitações ou dificuldades na coleta dos dados, isto devido a que o autor tinha disponibilidade total dos dados devido a que o autor pertencia ao quadro de colaboradores da empresa em questão. As limitações do estudo foram quanto ao tempo disponível e que a sede da empresa importadora é em Honduras que é a interessada no estudo e ficava difícil no estabelecimento do contato com a administração dela. A sede do fornecedor foi uma limitante também devido a que ela fica no estado de Santa Catarina e houve pouco contato físico com os encarregados da operação.

Apesar dos diferentes tipos de limitações apresentadas no estudo o autor procurou desenvolver um estudo de profundidade e maneira eficiente. Isto com o fim de fazer com que as limitações no estudo não foram a interferir no resultado final do estudo de caso.

O estudo de caso limita-se a apresentar o análise na compra de equipamento para laticínios para a empresa Lácteos Nelly S.A procedente do Brasil. Os dados são validos para esta empresa neste caso especifico o que não quer dizer que seja valido para outras empresas.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Este capítulo tem como objetivo estruturar o análise da importação de equipamento de laticínios de Brasil para Honduras da empresa Lácteos Nelly S.A., baseando-se na análise dos dados coletados nas entrevistas em profundidade, questionários e Documentos.

4.1 HISTÓRICO DA EMPRESA IMPORTADORA LÁCTEOS NELLY S.A.

A empresa Lácteos Nelly S.A. foi fundada em 1985 na cidade de San Pedro Sula, Honduras, pelo Sr. Pedro Osorto e sua esposa a Sra. Nelly Olaya Gomez de Osorto iniciando as operações com a produção e venda de leite fresca. A empresa atua no mercado de comercialização e engorda de gado á quarenta anos já. A empresa ate hoje é uma empresa Familiar solida que trabalha no setor de alimentos e na comercialização de Gado. A empresa é liderada pelo seu fundador, o Sr. Pedro Osorto, quem é o Diretor responsável pela administração geral da empresa e também pelo seu filho o engenheiro Pedro Osorto que é o gerente administrativo da planta de laticínios e na produção de leite.

A sede da empresa é na cidade de San Pedro Sula, mas a planta de laticínios e a área de produção do leite esta situada no interior na cidade de San Francisco de los Valles no departamento de Santa Barbara ficam a noventa quilômetros de San Pedro Sula. A empresa consta com três áreas produtivas mais, só que estas outras áreas estão dedicadas na produção e engorda de gado de corte e elas estão situadas em três diferentes cidades do interior do pais.

A empresa começou a distribuir leite e fazer parte do leite em queijo e com o tempo a empresa começou a fazer só queijo sendo que nesta etapa era mais rentável fazer só o queijo e distribuir nos principais mercados de San Pedro Sula. Como a qualidade dos produtos eram superiores a da competência ela começou a expandir e a aumentar a sua produção onde ela começou a exportar para o pais vizinho El Salvador. A empresa estava crescendo de uma forma saudável vendendo seu produto no mercado local e exportando o seu queijo para o pais vizinho. O produto era comercializado na forma de comoditie e isso deu um problema ja que não tinha valor agregado e não se diferenciaba dos outros produtos, só se diferenciava pela sua qualidade, mas tudo estava dando certo ate que chegou uma crise que atingiu o setor de laticínios. É nesta etapa onde o empreendedorismo do seu diretor e a mesma necessidade de

sobreviver à crise que ele teve que tomar a decisão de dar um valor agregado a seu produto diferenciando o seu produto.

Foi em 1996 quando aconteceu a crise e onde a empresa começou a sentir a necessidade de se independizar e a tentar ser mais competitiva. E foi ali onde o seu diretor teve que procurar a maneira de ter a empresa em pé e foi ali onde ele começou criando uma marca para seus produtos e uma embalagem para começar a diferenciar seu produto. A marca escolhida foi “Lácteos Nelly” e saiu em honra de sua esposa e fundadora a Sra. Nelly de Osorto quem foi que aos poucos começou com a comercialização de leite e seus derivados.

Hoje a empresa atua no mercado local distribuindo para os maiores supermercados da cidade e é um dos produtos artesanais mais cotizados do mercado. A empresa atualmente oferece nove produtos derivados do leite os quais são: Queijo semi-seco, Queijo frijolero, Queijo Seco ou curado, Quesillo, Requeson, Queijo Creme, Queijo Creme com Pimenta, Creme de leite ou nata e manteiga de nata. Os produtos de maior venda são os seguintes: queijo frijolero, creme de leite ou nata, quesillo e queijo semi-seco ou semi-curado.

A empresa é uma das empresas mais conhecidas de produção de produtos artesanais, mas esta na visão de dar o seguinte passo de incrementar a produção e o seu leque de produtos oferecidos aos clientes.

Isto com a idéia de aumentar os lucros da empresa, como também fazer uma modernização da mesma através da incorporação de equipamento novo para fazer outros produtos como: Queijo mussarela, Queijo Processado, Yogurts, bebidas fermentadas, entre outros, produtos que na sua maioria são importados no país com um custo alto.

4.2 HISTÓRICO DA EMPRESA EXPORTADORA FG IND. MAQ. L.T.D.A.

A FG. Ind. Maq. L.T.D.A. é uma empresa especializada na fabricação de máquinas e equipamentos para a indústria alimentícia com sede na cidade de Chapecó no estado de Santa Catarina. A empresa inicia suas atividades em 2003, e a empresa tem um diverso leque de produtos para as indústrias de laticínios e frigoríficos de frango e suíno. A empresa sempre está inovando na diversificação de sua linha de produção abrangendo os mais diversos

seguimentos das industriais, buscando estar atualizada para que possa oferecer máquinas e equipamentos, modernos, práticos, produtivos com um custo de investimento baixo.

A empresa fornece máquinas e equipamentos com padrões e soluções para atender qualquer layout que o cliente precisar. A empresa também emprega tecnologia para continuamente estar aperfeiçoando os seus equipamentos. A empresa está sempre procurando produzir equipamentos práticos, produtivos e eficientes com o fim de atender aos pedidos conforme o cliente precisar. A empresa conta com uma equipe de profissionais com alta experiência na realização de montagens e projetos de redes hidráulicas, ar comprimido, vapor, água e esgoto. A empresa ajuda na assistência de alterações em layout dos setores de produção. A empresa conta com um setor de projetos para desenvolvimento de plantas para indústrias de laticínios e frigoríficos.

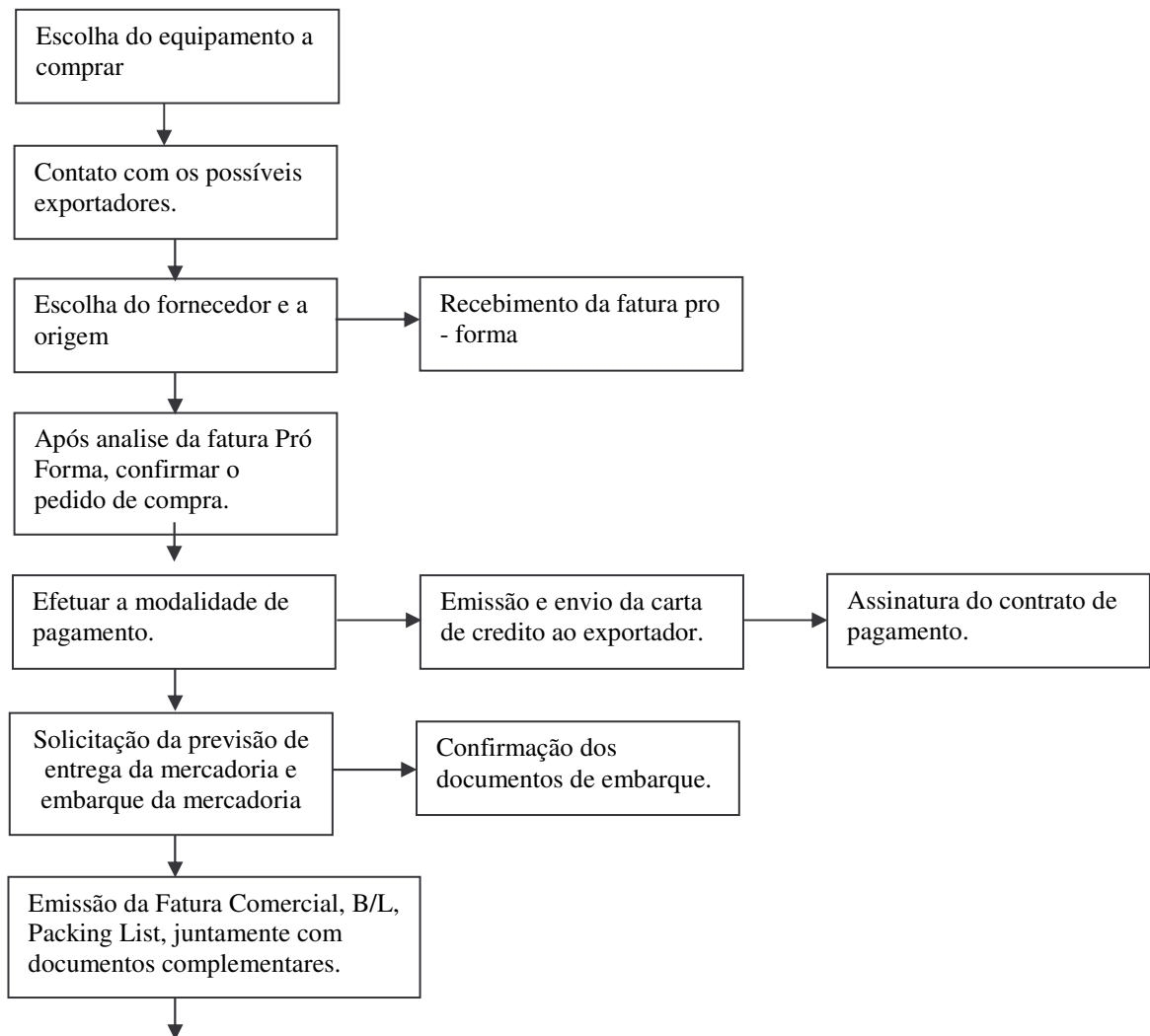
Os princípios de atuação da FG. Ind. Maq. estão definidos em tecnologia atualizada constantemente, robustez, padrão de acabamento e assistência técnica ao cliente. Os equipamentos da empresa encontram-se nas grandes, médias e pequenas agroindústrias. Portanto adquirir equipamentos da empresa FG. Ind. Maq. tem certeza de confiabilidade.

4.3 DESENHO DE FLUXO DA IMPORTAÇÃO REAL DE BRASIL PARA HONDURAS.

Na figura três pode-se visualizar um desenho de fluxo de importação real sobre o processo de importação de Brasil para Honduras. O desenho explica passo a passo os processos a seguir para executar as importações de equipamentos em Honduras. É um processo complexo que envolve 16 processos os que são apresentados a continuação. As importações de equipamentos de laticínios para produção no país são isentas de impostos, seja as peças ou o equipamento completo. Essa é uma medida que facilita bastante as operações e ajuda a manter os custos do equipamento.

O modelo do desenho de fluxo importador real é apresentado na figura 3:

FIGURA 3: FLUXOGRAMA REAL DE IMPORTAÇÃO DE BRASIL PARA HONDURAS.



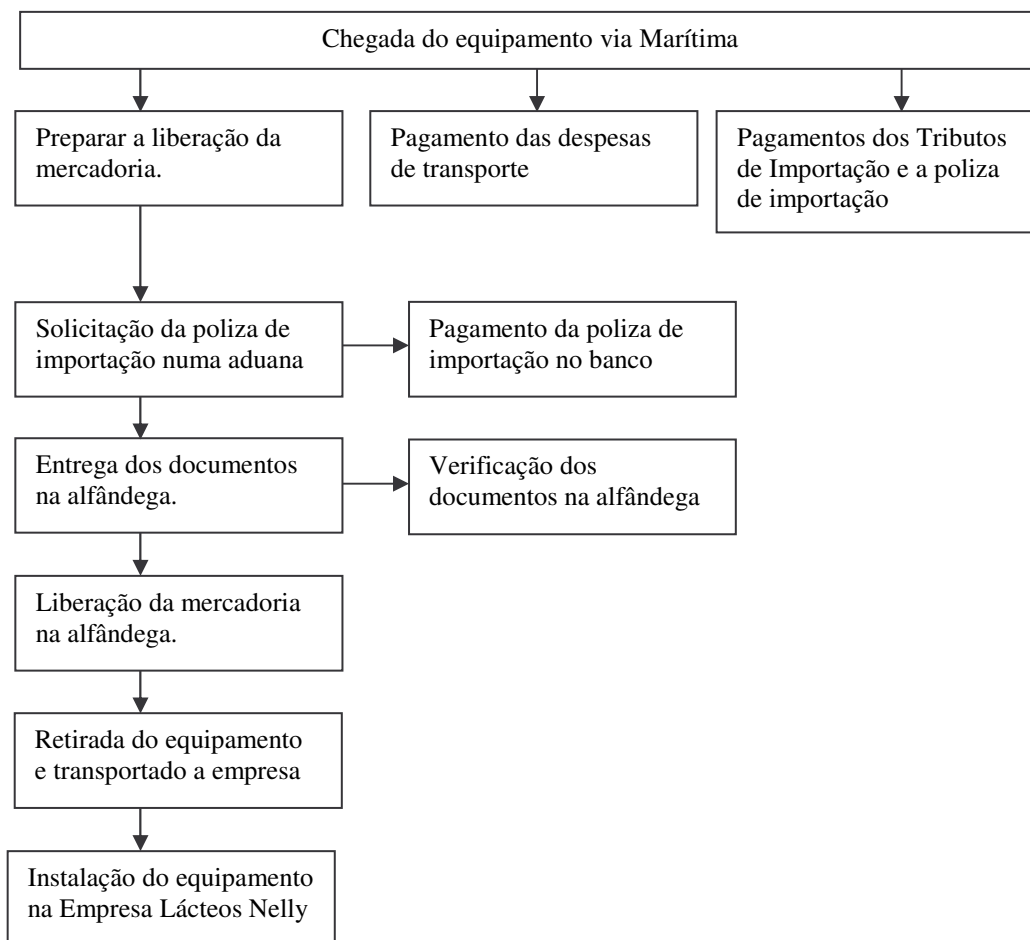


Figura numero 3: Desenho de Fluxo Real de Importação de Brasil para Honduras.

Fonte: Desenvolvida pelo aluno a partir do Fluxograma de Exportação. Disponível em:

http://www.aprendendoaexportar.gov.br/simuladores/fluxograma/popup_fluxograma.htm. Acesso em 27/05/2011. P 2.

- **Escolha do equipamento a comprar:** Determinação tomada na empresa que decide importar equipamento novo para o seu ramo de laticínios. A maquina decidida a comprar é a maquina filadeira monobloco para aumentar a sua produção e manter o padrão de qualidade no produto mussarela.
- **Contato com os possíveis exportadores:** Ato que sucede quando uma empresa decide importar algum produto ou serviço. E faz-se necessário a procura e o contato com fabricantes dos equipamentos desejados no exterior. A procura dos fornecedores no exterior acontece através de feiras, websites, revistas especializadas fazendo o contato através de e-mails e telefonemas. No caso de Lácteos Nelly S.A. esta operação de Importação se faz o primeiro contato com os possíveis exportadores brasileiros ocorreu em 2010 na visita em alguns laticínios ao norte do estado de Rio Grande do

Sul onde a máquina estava em funcionamento seguido pela procura via internet e a visita na sede de um dos fabricantes dos equipamentos. A partir disso no ano de 2011 a empresa começou a fazer contato através das websites e emails dos fabricantes para tentar fazer uma possível negociação de compra do equipamento Filadeira Monobloco.

- **Escolha do Fornecedor:** Após os primeiros contatos com vários fornecedores do equipamento a ser importado à empresa deve tomar a decisão e escolher o fornecedor que consiga satisfazer as necessidades e expectativas dela. A escolha do fornecedor envolve a avaliação dos quesitos da empresa e que podem ser explicados de maneira mais fácil nos 7-Rs da logística os quais são: Assegurar de disponibilidade do produto *certo*, na quantidade *certa* e em *condições certas*, no local *certo*, no tempo *certo* para o cliente *certo* e no valor *certo*. (Fonte: Prof. John C. Spsychalsky, disponível em: www.bulletins.psu.edu/bulletins/bluebook/majold/b_log99sp.htm. Acesso em: 29/05/11. 1p. A escolha do fornecedor Brasileiro FG. Ind. Maq. foi determinada devido a varias questões tais como: Disponibilidade do equipamento correto, no tamanho de produção certa, com prazo de entrega adequado, preço certo ao mercado, e assistência técnica adequada.
- **Recebimento da Fatura Pro forma:** A partir do momento em que se fecha a negociação, o exportador deve enviar ao importador a fatura pro forma contendo todas as informações descritas do que foram negociadas entre as partes as quais são: Incoterm, porto de embarque e destino, valor negociado, quantidades, tamanho e etc. Quando a negociação for finalizada esta será solicitada ao exportador.

O modelo da fatura pro-forma apresentada a continuação na figura 4, e um modelo que poderá ser utilizado pelo exportador:

FIGURA 4: MODELO DE FATURA PRO - FORMA.

FATURA COMERCIAL DADOS DO IMPORTADOR:		NÚMERO: DATA: DADOS DO EXPORTADOR:	
LOCAL DE EMBARQUE:			
LOCAL DE DESTINO:			
PAÍS DE ORIGEM:		DATA PROVÁVEL DO EMBARQUE:	
OBSERVAÇÕES:			
QTD	DESCRIÇÃO DAS MERCADORIAS	PREÇO UNIT	PREÇO TOTAL
TOTAL GERAL			
INCOTERMS: DE ACORDO COM OS INCOTERMS-2000(ICC)			
FORMA DE PAGAMENTO:			
MEIO DE TRANSPORTE:			
PESO BRUTO:		PESO LÍQUIDO:	VOLUME:
OBSERVAÇÕES:			
COMISSÃO DO AGENTE:			
BANCO (NOME, CONTA):			
VALIDADE DA PRO FORMA:			

Figura numero 4: Modelo de fatura pro - forma.

Fonte: Fatura Pro-forma. Disponível em:

http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/comExportar/pp_fatComComInvDModelo.html. Acesso em 27/05/2011.

- **Após análise da fatura Pró Forma, confirmar o pedido de compra:** Após fazer a análise e de conferir os dados da fatura pro forma onde contém as questões e detalhes negociados de embarque e do produto é enviada uma confirmação do pedido de compra sim tudo estiver nas condições corretas. Sim elas não estão corretas e enviadas novamente com instruções para fazer as alterações devidas da pro forma conforme o caso.

- **Efetuar a modalidade de pagamento:** Após fazer a confirmação do pedido de compra, o importador deve cumprir com a modalidade de pagamento negociada, a qual pode ser: Carta de Crédito, Cobrança e Pagamento Antecipado.
- **Solicitação da previsão de entrega do equipamento e embarque do equipamento:** Após fazer a confirmação do pedido de compra o importador solicita ao exportador uma previsão de entrega da mercadoria. O importador solicita ao exportador, o embarque da mercadoria com a data prevista de entrega.
- **Emissão da fatura comercial e envio dos documentos de embarque:** Feito o embarque do equipamento, são enviados cópias de fatura, packing list e draft do B/L para conferir os dados pelo importador.
- **Chegada do Equipamento via Marítima:** É feito um aviso ao importador da chegada do equipamento para fazer os tramites precisos para o pagamento tributário e o pagamento da poliza e o pagamento das despesas do transporte.
- **Preparar a liberação da mercadoria:** É feita uma verificação dos documentos, após verificação dos documentos é feita a solicitação da poliza de importação para ser pago no Banco correspondente. É entregue na aduana o pagamento da poliza e dos tributos para fazer a liberação do equipamento. Após o pagamento da poliza é feito o pagamento das despesas portuárias de armazenagem e desembaraço.
- **Liberação da mercadoria na aduana:** Após feita a verificação dos documentos e do pagamento dos impostos e da poliza de importação é liberado o equipamento para os trâmites seguintes.
- **Retirada do equipamento e transportado a empresa:** Depois de emitir a nota fiscal de entrada da mercadoria, o importador consegue fazer a retirada da mesma do porto ou local de armazenagem, e transportá-la para a empresa para fazer a instalação do mesmo.

4.4 TABELA DE CALCULO DA OPERAÇÃO.

Este sub capítulo tem como objetivo apresentar o calculo da operação de importação de um equipamento para a empresa Lácteos Nelly S.A. que atua no setor de laticínios.

Quando uma empresa se propor fazer o calculo do preço de exportação de um produto devesse analisar com detalhe todos os componente de seu custo. As respectivas margens mínimas de lucro que se aspira a ter vão depender da adequada utilização dos recursos que podem determinar um preço mais competitivo. O calculo do preço é um processo complexo não só para as exportações, mas também para determinar o preço para o mercado interno onde se deve ter um conhecimento profundo dos conhecimentos dos custos envolvidos na produção. Nas exportações o primeiro passo para fazer o calculo do preço, é a utilização do preço de venda no mercado interno, mas para utilizar o preço interno se deve ter um bom conhecimento dos custos da empresa. Determinando o preço por este critério se deve tomar em conta a planilha de custos do produto a ser exportado utilizando vários quesitos.

O primeiro dos quesitos a eliminar são os itens agregados que só ocorrem no mercado interno que não são utilizados na exportação. Alguns exemplos são os tributos os quais são isentos quando o produto é destinado ao exterior e outros componentes do preço de mercado interno que não participam na exportação. Outros exemplos de custos que devem ser retirados seriam os seguintes: comissão de venda não incidente na exportação, despesas de propaganda especificas de mercado interno, despesas financeiras especificas de mercado interno, despesas de distribuição no mercado interno, entre outros.

Ao finalizar as exclusões dos cargos que não são utilizados no exterior se começa a adicionar os elementos que não consistem o preço interno e que fazem parte dos elementos na exportação. Alguns exemplos do que podem ser incluídos em custos de exportação podem ser: Embalagens utilizadas no transporte, despesas logísticas de movimentação do produto ate ser entregue, comissão de venda ou de representação sim for o caso de ter intermediação, impostos que seja parte da exportação, Margem de lucro, despesas em documentação necessária, entre outros.

No estudo os incoterms negociados são FOB as siglas que significam freight on board em inglês ou livre a bordo em português. A empresa importadora vai ser responsável de

conseguir o transporte e seguro necessário a ser utilizado do porto Santos de Brasil ate o porto de Cortez em Honduras. A via de transporte a ser utilizada é a marítima sendo que é a que tem o melhor custo beneficio e o médio mais utilizado para o transporte de equipamentos. A tabela primeira a ser desenvolvida para fazer o detalhe do calculo dos custos do equipamento FOB. Incoterms que foram negociados com o fornecedor. A tabela de calculo do preço FOB é apresentada na Tabela 1:

TABELA 1: CALCULO DO PREÇO FOB.

COMPONENTES DE CUSTOS	VALOR		
	R\$ REAIS	\$ US DOLAR	L. LEMPIRA
PREÇO DE MERCADO INTERNO/ IPI EXCLUSO	33450.66	21182.03	400404.40
ICMS 18%	-6021.12	-3812.77	-72072.79
COFINS 7,6%	-2542.25	-1609.83	-30430.73
PIS 1,65%	-551.94	-349.50	-6606.67
LUCRO SOBRE VENDAS MERCADO INTERNO 15%	-5017.60	-3177.30	-60060.66
EMBALAGEM DE MERCADO INTERNO	-100.00	-63.32	-1197.00
SUB TOTAL	19217.76	12169.30	230036.54
EMBALAGEM DE EXPORTAÇÃO	250.00	158.31	2992.50
LUCRO DESEJADO NA EXPORTAÇÃO 15%	3079.44	1950.00	36860.90
DESPESAS DE TRANSPORTE ATE O PORTO	800.00	506.59	9576.00
DESPESAS EM DOCUMENTAÇÃO	340.80	215.81	4079.38
SUBTOTAL DESPESAS EXPORTAÇÃO	4470.24	2830.70	53508.77
TOTAL PREÇO FOB	23688.00	15000.00	283545.31

* IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados.

* ICMS: Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços.

* PIS: Programa de Integração Social.

* COFINS: Contribuição para O Financiamento da Seguridade Social.

Tabela numero 1: Calculo do preço FOB.

Fonte: Desenvolvida pelo aluno com ajuda do: ALVARO, Gilberto; SPROGIS, Maria de Fatima; ESTACIO, Rose Mary. Elaboração do Preço de Exportação/SEBRAE. Disponível em:

<http://www.scribd.com/doc/7085659/Elaboracao-Do-Preco-de-Exportacao>. Acesso em: 29/05/2011.

Na tabela acima pudesse observar o calculo do preço FOB que é como foi definido o incoterm na negociação com a empresa exportadora. O calculo é feito em Reais do Brasil, Dólar americano e em Lempiras de Honduras com o fim de fazer a tabela explicativa em as

moedas que estão envolvidas no processo. Observa-se que o valor utilizado é o valor de mercado com o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) excluído já que é o primeiro imposto retirado numa exportação. Ao ter o valor de mercado com o IPI excluído é quando se começa a excluir os outros impostos, isto já que é um benefício que o governo do Brasil beneficia com o fim de fazer os valores dos produtos brasileiros tenham maior competitividade.

Os outros tributos excluídos individualmente na tabela para entender melhor o quanto representa cada um para o equipamento são os seguintes: Imposto sobre Circulação de Mercadorias e prestação de Serviços (ICMS), Programa de Integração Social (PIS) e o Imposto de Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social. Estes impostos que representam um 42,6% por cento do valor do mercado interno sem IPI. É uma porcentagem alta e que sem não fosse pelo benefício que o governo de Brasil oferece o valor do equipamento não teria um valor competitivo.

As despesas de exportação representam um 15,7% nas quais estão apresentadas o transporte até o porto, embalagens, documentação e o lucro desejado pela empresa exportadora. Ainda com as despesas de exportação o valor do produto fica com um benefício de 36,7% em comparação com o preço do mercado interno com o IPI excluído. É essa porcentagem alta que faz com que a compra seja interessante ainda que aqui nesta tabela falta incluir o valor do seguro, frete e outros custos do desembarque, os quais são apresentados na tabela seguinte. O valor com que fica a máquina é de \$ 15.000,00 dólares americanos em comparação com o valor do equipamento no mercado interno sem IPI que seria de \$ 21.232,47 dólares americanos o qual pudesse observar que tem uma diferença de \$ 6.232,47 dólares americanos. Valor que serve no pagamento do frete e no desembarque na alfândega em Honduras. Valores que vão se apresentar na tabela que seguinte.

A tabela de cálculo do custo total de frete, seguro e desembarque até a fábrica da empresa importadora é apresentado na Tabela 2:

TABELA 2: CALCULO DO CUSTO DO FRETE, SEGURO E DESEMBARAÇO.

TABELA 2: COSTO DE FRETE, SEGURO E DESEMBARAÇO

COMPONENTES DOS CUSTOS	VALOR		
	R\$ REAIS	\$ US DOLAR	L. LEMPIRA
VALOR FOB DO EQUIPAMENTO	23688.00	15000.00	283545.31
VALOR DO FRETE + SEGURO	632.00	400.20	7565.04
VALOR DA POLIZA ADUANERA 3%	710.80	450.10	8508.28
ENCARGOS DE DESEMBARAÇO	622.43	394.14	7450.49
DECLARAÇÃO DA IMPORTAÇÃO	87.00	55.09	1041.39
TRIBUTOS 0%	0.00	0.00	0.00
FRETE INTERNO PORTO-FABRICA	83.55	52.91	1000.09
SUB TOTAL	2135.78	1352.44	25565.29
TOTAL PREÇO FINAL	25823.78	16352.44	309110.60

* POLIZA ADUANEIRA 3%: Documento necessário para fazer o desembaraço da mercadoria com o valor de 3% da mercadoria.

* TRIBUTOS 0%: Isto devido a que os equipamentos destinados para a Indústria de Laticínios são isentos de impostos.

Tabela numero 2: Calculo do custo do frete, seguro e desembaraço.

Fonte: Desenvolvida pelo aluno com ajuda do: ALVARO, Gilberto; SPROGIS, Maria de Fatima; ESTACIO, Rose Mary. Elaboração do Preço de Exportação/SEBRAE. Disponível em:

<http://www.scribd.com/doc/7085659/Elaboracao-Do-Preco-de-Exportacao>. Acesso em: 29/05/2011.

Pudesse observar na tabela acima que o calculo do preço incluindo o valor do frete, seguro e os custos do desembaraço no porto Cortez em Honduras. A responsabilidade do equipamento no frete vai sob responsabilidade do comprador como também o valor do frete e o desembaraço. Assim como a tabela anterior o calculo é feito em Reais do Brasil, Dólar americano e em Lempiras de Honduras com o fim de fazer a tabela explicativa em as moedas que estão envolvidas no processo. Na tabela acima se apresenta o calculo do custo do equipamento a partir do incoterm o valor FOB como foi negociado com o exportador. No custo de transporte estão envolvido o valor do frete e o seguro, seguro que é indispensável para assegurar o equipamento e assegurar o valor investido.

Os outros valores envolvidos na tabela acima são os valores de desembaraço do equipamento na alfândega no porto de Cortez em Honduras os quais incluem os seguintes fatores: Valor da poliza aduaneira, encargos de desembaraço no porto, declaração de importação, frete interno e os tributos. Pudesse observar que nos tributos esta cerado isto é devido a que o governo de Honduras da esse beneficio para incentivar a compra de

equipamento para ajudar a impulsar a produção interna de laticínios. Esse é outro fator que ajuda a fazer interessante a compra do equipamento e que faz com que o valor do equipamento seja competitivo e consiga chegar a Honduras com um valor menor ao comercializado no mercado interno do Brasil.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Alem de conseguir fazer o estudo da compra das maquinas pode-se dizer que ao termino do estudo o objetivo principal do estudo foi atingido, que foi colocar em pratica os conceitos aprendidos no curso.

A idéia de inovar num mercado de alimentos que atualmente esta em crescimento no mundo inteiro. Um mercado que cresce dia a dia onde a competitividade aumenta todos os dias e onde as empresas têm que estar preparadas para as continuas mudanças que estão ocorrendo. É por isso que a empresa fez a escolha de comprar tecnologia brasileira para renovar a sua linha de produção. Isto já que o Brasil é um pais onde a sua economia esta crescendo todos os dias e esta voltada a ser uma das principais economias do mundo e um dos setores mais fortes do pais esta o setor de alimentos. É por isso que a empresa decidiu confiar nesta tecnologia com a questão também que é tem uma das maiores indústrias de laticínios no mundo. A empresa foi escolhida devido a ter melhor custo beneficio dos equipamentos fornecidos e a estar no estado de Santa Catarina que é o terceiro estado com a maior produção de leite do Brasil.

O estudo de caso foi desenvolvido devido aqui com a competição que atualmente existo nos mercados internos e os internacionais, é preciso fazer um diferencial para conseguir cumprir as metas da empresa. E agregar mais valor agregado ao seu produto é algo fundamental para fazer mais competitivo o seu produto para conseguir aumentar o seu market share no mercado. Para isso a empresa vai fazer a inversão em novos equipamentos para renovar a sua linha de produção e começar a inovar e desenvolver produtos novos. Alem de fazer a renovação da linha de produção e o desenvolvimento de novos produtos a empresa vai renovar a imagem e aumentar sua participação de mercado vai ter como consequência um aumento na sua eficiência. Alem de ser eficiente a finalidade da empresa é aumentar os seus lucros com o qual vai conseguir contentar os seus socios.

No análise da importação de equipamentos de laticínios de Brasil para Honduras da empresa Lácteos Nelly pode-se dizer que a compra é viável. Isto já que os benefícios que a empresa vai ter com a implementação do novo equipamento vai aumentar a sua produção como também vai melhorar a padronização do produto. A modernização na sua linha de

produção faz com que a empresa aumente a capacidade de produção como também a diminuição da Mão de obra e garante de melhor forma a qualidade do produto. Além de aumentar a sua produção a máquina vem sendo ainda mais eficiente já que ela serve para fazer outros tipos de produtos com o fim de aumentar o leque de produtos da empresa como ser os queijos processados, o queijo provolone e o quesillo entre outros. Isso ajuda a fazer que a máquina seja pago em um menor tempo o que ajuda baixar os custos da inversão e a voltar o projeto mais viável.

Um fator muito importante para que a compra dos equipamentos seja ainda mais viável é a ajuda do governo de Brasil ao isentar os impostos de saída, já que é um incentivo para as exportações. O governo de Honduras também faz parte da ajuda já que para a compra de equipamentos para a indústria laticínios os equipamentos e suas peças são isentas de impostos como incentivo do desenvolvimento da indústria de laticínios. Um fator limitante da operação é o câmbio do Real frente a Dólar onde o real se mantém forte e faz com que as exportações apresentem valores acima dos mercados normais. Mas na área de alimentos em especial o setor de laticínios apesar do fator cambial em contra a operação saio favorável. Isto devido as isenções de impostos que tem os dois países fazendo com que o preço possa ser mais competitivo e ajuda para que negociação final possa ter sucesso.

O fato que os equipamentos avaliados do Brasil são compatíveis com o mercado Hondurenho e também não tenham complicação com a sua instalação, além de ter um preço competitivo ajudam a facilitar ainda mais a toma de decisões por parte da empresa importadora. Os processos de exportação-importação são processos complexos, mas são processos onde tem apoio do governo o que facilita o desenvolvimento das negociações.

O estudo que foi desenvolvido é exclusivamente focado a importação de equipamento de laticínios de Brasil para Honduras. Um estudo centralizado na operação em estudo da empresa importadora Lácteos Nelly S.A. de Honduras e a empresa exportadora FG. Ind. Maq. Ltda. Do Brasil. O estudo se foca na máquina para fazer o filagem e moldagem do queijo mussarela especificamente. Outras limitações do estudo é que os valores encontrados no estudo são exclusivamente para o ano em que se fez realização do trabalho, já que os governos podem trocar as suas modalidades de cobrança de impostos, como também os câmbios em preços das matérias primas do fornecedor podem fazer com que o valor da

maquina possa aumentar. A flutuação do Real faz também com que os valores do estudo não possam ser os mesmos no curto prazo já que vai depender da estabilidade do Real.

Um fato que deve ser recomendável é o seguimento do estudo de caso em outros equipamentos e com outras empresas de Honduras. Pode-se considerar também a proposta de fazer um pacote de vários produtos com o fim de diminuir os custos de frete já que seriam divididos entre mais produtos. Isto já que o valor do frete sendo rateado só para uma maquina faz com que o custo logístico seja ainda mais elevado. O seguimento do estudo pode ser com o pacote de mais produtos como também já tendo uma representação regional com o fim de fazer a revenda dos equipamentos na região. A finalidade de fazer a representação é devido a que fazendo uma compra de um volume maior fazem com que a empresa possa ter maior facilidade de ter produtos com um custo menor devido à economia de escala. Um fator importante a considerar seria que ao ter a representação da venda das maquinas a empresa estaria atuando em outro setor o que traz consigo um aumento dos lucros que é uma das metas da empresa. Recomenda-se fazer no próximo estudo um estudo mais detalhado e focado com o fim de ter um estudo mais focado as importações com a visão de fazer a revenda.

6 REFERÊNCIAS

ÁLVARO, Gilberto; SPROGIS, Maria de Fátima; ESTACIO, Rose Mary. **Elaboração do Preço de Exportação/SEBRAE**. Disponível em:

<http://www.scribd.com/doc/7085659/Elaboracao-Do-Preco-de-Exportacao>. Acesso em: 29/05/2011.

APRENDENDO A EXPORTAR. **Planejando a Exportação**. Disponível em:

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/>. Acesso em 25/05/2011.

GONÇALVES, Rodrigo Barroso. **Protótipo de um sistema de importação para uma agência de transportes internacionais utilizando tecnologias ado, com/dcom e asp**.

Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências de Computação, Centro de Ciências Exatas e Naturais, Universidade Regional de Blumenau, SC. 2000. Disponível em:

<http://campeche.inf.furb.br/tccs/2000-II/2000-2rodrigobarrosogoncalvesvf.pdf> . Acesso em: 01/06/2011.

BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**.

São Paulo: Atlas, 2003. 189 p.

BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. 9. ed. São

Paulo: Aduaneiras, 2002.

DIRECCION EXECUTIVA DE INGRESSOS. **Tarifas y Procedimientos**. Disponível em:

<http://www.dei.gob.hn/website/index.php?cat=1510&title=Tr%E1mites%20y%20Procedimientos&lang=es>. San Pedro Sula, 2011.

Acesso em 16/04/2011.

EMPRESA NACIONAL PORTUÁRIA. **Descargas**. Disponível em:

<http://www.enp.hn/web/Descargas/REGLAMENTO%20TARIFARIO%202006.pdf>. Acesso em 01/06/2011. 14 p.

EXPORTAÇÃO PASSO A PASSO. **Fluxograma de Exportação**. Disponível em:

<http://www.braziltradenet.gov.br/>. Acesso em 15/05/2011. Brasília, 2005. 139 p.

FG. Ind. Maq. e Comércio de Máquinas Ltda. **Quem Somos**. Chapecó. Disponível em:

<http://www.fgindmaq.com.br/?go=quem>. Acesso em 15/05/2011. 1 p.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

HOFMANN, Maria Alice. **Metodologia da Pesquisa**. Disponível em

<<http://mariaalicehof5.vilabol.uol.com.br/>. Acesso em 10/03/2011. 2 p.

LAKATOS, Eva M; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 3ª ed. rev. amp. São Paulo: Atlas, 1991. 270 p.

MARQUES, Alexandre de Moura. **Comércio exterior**. 1.ed. Porto Alegre: Síntese, 1999.

MINERVINI, Nicola. **Exportar: competitividade e internacionalização**. São Paulo:

Makron Books, 2001. 394 p.

MINERVINI, Nicola. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. 5ª ed.** São Paulo. Person Prentice Hall, 2008.

PORTAL DO EXPORTADOR. **Tarifas e normas.** Disponível em:
http://www.portaldoexportador.gov.br/index.php?option=com_weblinks&catid=27&Itemid=61. Acesso em 10/03/2011.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio.** São Paulo: Aduaneiras, 1987.

RED DE CAJAS DE HERRAMIENTAS. **Importacion.** Disponível em:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/importar/proceso.htm#Poliza>. Acesso em 01/06/2011.

ROCHA, Paulo César Alves. **Logística e aduana.** São Paulo: Aduaneiras, 2003.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estagio do curso de administração: guia para pesquisas, projetos, estágios e trabalho de conclusão de curso.** São Paulo: Atlas, 1996.

SPYCHALSKY, John C. **Business Logistics.** Disponível em:
www.bulletins.psu.edu/bulletins/bluebook/majold/b_log99sp.htm. Acesso em 29/05/2011. 1p.

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA(UNESP). **Manual de importação da UNESP.** São Paulo, 2003. Disponível em http://unesp.br/prad//mostra_arq_multi.php?arquivo=6557. Acesso em 11/04/2011. 18 p.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 241 p.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: Planejamento e Métodos.** 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

7 ANEXOS

7.1 ENTREVISTAS

7.1.1. ROTEIRO DE PERGUNTAS

1. Tem permissão de exportação?
 - a. Sim, e fazem outras exportações para Uruguai, Paraguai e Argentina.
2. Tem certificados de qualidade?
 - a. Tem certificado de qualidade interno, mas não um certificado isso.
3. A empresa faz financiamento? O qual seria a forma de pagamento?
 - a. Para exportações eles não providenciam financiamento. A forma de pagamento seria a vista cambio financeiro.
4. Qual seria a previsão do prazo de entrega da maquina?
 - a. Previsão de um prazo de entrega de 30 dias FOB.
5. A maquina tem garantia? Qual é o tempo de garantia?
 - a. Sim, o prazo de seis meses apos a entrega da maquina ao comprador.
6. Que partes da maquina estão inclusos na garantia?
 - a. Todas as partes entram na garantia.
7. Como fica a garantia com problemas no transporte?
 - a. Fica baixo a responsabilidade do importador.
8. Como ficaria a assistência técnica? Qual seria o método a providenciar?
 - a. A assistência técnica seria através de telefone com o mecânico a cargo no pais destino.
9. Qual tipo de incoterms utiliza a sua empresa?
 - a. FOB
10. Como seria providenciada a logística das pecas?
 - a. Dependendo da importância e do tamanho da peca seria aéreo ou marítimo. O custo é por conta do importador.
11. Quais são as pecas que tem maior desgaste da maquina?
 - a. As partes elétricas são providenciadas um kit com as pecas mais comuns a receber danos.
12. Condições para estabelecer um contrato de representação.
 - a. Vai depender do volume de compras.

7.2 FATURA PROFORMA

Orçamento 4009

Data: 16/12/2010
 Razão: Lacteos Nelly / Pais Honduras
 A/c: ROGER JERONIMO OSORTO GOMEZ
 Telefone: 51/ 9322-5335
osortoroger@hotmail.com

Filadeira Monobloco

- ✓ Modelo : FG. 0001
- ✓ Confeccionada totalmente em aço inox aisi 304,
- ✓ Capacidade até 300kg
- ✓ Comprimento 1300mm x largura .500cm x altura 1.0 mt
- ✓ Conjunto de roscas helicoidais diâmetro 180mm x comprimento 1000mm
- ✓ Sistema de controle de temperatura para aquecimento e filagem automatico
- ✓ Pannel elétrico com tensão de comando 24volts
- ✓ 1un - Bomba de recirculação de agua aquecimento
- ✓ 1un - Bomba de recirculação do soro aquecido para filação
- ✓ Moldadeira com giro manual
- ✓ Estrutura em tubo 40x40x1,5
- ✓ Moto redutor 2cv 6/p 60 hz red.1x.80 / potência inst.3.5kw
- ✓ Acabamento sanitário escovado

Valor unitário	U\$\$ 15.000,00
Valor Frete	U\$\$ 632,00
Valor Total	U\$\$ 15.632,00

Condições de garantia

Garantia total de funcionamento do equipamento. Garantia contra defeitos de fabricação, pelo prazo de 6/mês, contra defeitos mecânico, e estruturais.

Condições de vendas:

Proposta valida p/05 dias
 Entrega : 30/dias
 Condições de pagamento: A vista cambio financeiro
 Incoterm: FOB
 Frete. (Por conta e responsabilidade do cliente)

Colocamo-nos a disposição para qualquer esclarecimento!

Atenciosamente:

Alessandro goche
 Diretor

Alcione M. Vieira
 Vendas