

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CENTRO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL**

IMPORTAÇÃO DE PAINÉIS DE MADEIRA MDF

CURITIBA

2009

RODRIGO MEDEIROS DE PAULA

IMPORTAÇÃO DE PAINÉIS MDF

**Trabalho de Conclusão do Curso de
Gestão Empresarial pela
Universidade Federal do Paraná,
sob Orientação do Professor Dr.
Pedro Steiner.**

CURITIBA

2009

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
1.1 TEMA	1
1.2 PROBLEMA	1
1.3 OBJETIVO GERAL	2
1.4 OBJETIVO ESPECÍFICO.....	2
1.5 JUSTIFICATIVAS.....	2
1.6 METODOLOGIA	2
2. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	3
2.1 ATIVIDADES E NEGÓCIOS	4
2.2 UNIDADE DE NEGÓCIO FLORESTAL	5
2.3 UTILIZAÇÃO DA ÁRVORE.....	7
2.4 PRESENÇA NA AMÉRICA LATINA.....	8
2.5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL CORPORATIVA.....	9
2.6 PAINÉIS MDF	10
3. TRANSPORTE INTERNACIONAL	13
3.1 TRANSPORTE MARÍTIMO.....	14
3.1.1 Conhecimento de Embarque Marítimo.....	15
3.2 TRANSPORTE RODOVIÁRIO.....	17
3.2.1 Conhecimento Rodoviário de Transporte.....	19
4 INCOTERMS	20
4.1 MODALIDADE DE INCOTERMS	20
4.1.2 Tabela de Incoterms	19
5. PLANEJAMENTO	26
5.1 FLUXOGRAMA DE IMPORTAÇÃO.....	30
5.2 PROCESSO OPERACIONAL DE IMPORTAÇÃO.....	31
6. RECOMENDAÇÕES	39
7. CONCLUSÃO	41

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus, pelas oportunidades que me deu, pelas decisões que me ajudou a tomar, e pelas pessoas que colocou em meu caminho.

Em segundo lugar, sem menos importância, à minha família pelo ombro amigo nos momentos difíceis, financiamento total aos estudos e apoio incondicional.

Aos colegas de turma que compartilharam conhecimento, horas de estudo e bons momentos de união. Ao grupo Masisa, que disponibilizou tempo e a dedicação de bons profissionais para o aprendizado. A Gerente Financeira Márcia Carazai, pela oportunidade na empresa e disponibilidade de informação.

Ao Professor Dr. Pedro Stainer, pela amizade e orientação irrestrita. A todos os Professores pela dedicação aos acadêmicos do curso, e a todos aqueles que dedicam seu tempo e trabalho à UFPR.

RESUMO

O presente projeto tem por objetivo verificar a sistemática de importação de painéis de madeiras oriundas de um fabricante, Matriz, localizada no Chile. A tomada de decisão do projeto esta orientada com base nos estudos realizados no âmbito do transporte a ser utilizado, Marítimo ou aéreo assim como todos os custos envolvidos na operação.

Com o processo da globalização internacional da economia, os países intercambiam bens e serviços com mais rapidez, num fluxo que tende a ser cada vez mais ágil e interativo, com o objetivo de manter-se atuante no mercado nacional e não sendo capaz de atender a demanda a saída encontrada foi adentrar ao mercado internacional valendo-se da corporação do grupo.

ABSTRACT

The follow case intends verify the systematic import in a wood panel manufacturer from the head office localized at Chile. The decision to start this project was oriented in studies realized with international logistic as maritime or road as well all the costs during the process.

With the international economy globalization, the countries exchange goods and services with more agility, in a flow that tends to be faster an interactive with the target to keep alive in the national market, and not able to attend the demand the way found was get in international market using the head office.

1 INTRODUÇÃO

Com a internacionalização da economia o setor logístico esta sendo muito abordado em estudos, isso porque é considerada a última fronteira, ainda não explorada, para redução de custos de qualquer produto.

Para Bergmann (2001), Logística é a rede de facilidades montada para movimentar materiais e/ou produtos acabados. De um modo mais abrangente trata-se do processo de planejamento, implementação e controle do fluxo e armazenagem de matérias prima, inventário em processo, produtos acabados e informações correlatas do ponto de origem ao ponto de consumo em conformidade com os requisitos do cliente.

Investir em logística é uma estratégia nas quais empresas estão apostando para enfrentar as novas tendências do mercado globalizado. A globalização criou o conceito de mundo sem fronteiras, portanto surgiu à necessidade de se adaptar a nova realidade, as empresas não podem mais se limitar ao atendimento de clientes que estão de certa forma em seus quintais, deve-se mudar essa mentalidade e olhar mais para os clientes que estão além dos olhos.

O presente projeto teve por objetivo analisar, a relação custo benefício na importação de chapas de madeira advindas da Matriz de uma empresa fabricante de MDF localizada no Chile com propósito de remanufatura e entrega ao cliente final analisando a os custos envolvidos verificando a viabilidade da operação. Estudando os custos nos modais marítimos e rodoviários.

1.1 TEMA

Importação de painéis de Madeira MDF.

1.2 PROBLEMA

A relação de custos na importação do produto MDF cru no transporte rodoviário e marítimo e análise de ambas em termo de custo benefício.

1.3 OBJETIVO GERAL

Identificar dentre os Modais marítimo e rodoviário a importação de MDF cru ou acabado e a analisar a viabilidade entre custo benefício.

1.4 OBJETIVO ESPECIFICO

- Descrever o processo de importação de MDF na empresa MASISA LTDA do material cru ou acabado.
- Descrever os custos de ambos os transportes, rodoviário ou marítimo.
- Analisar os custos envolvidos em ambos os processos.
- Analisar a melhor relação entre a importação e o transporte.

1.5 JUSTIFICATIVAS

Importação de MDF produto nos transportes rodoviário ou marítimo e os custos relacionados.

Relação custo X Benefício

1.6 METODOLOGIA

Tipo de pesquisa: Estudo de caso

Abordagem: Qualitativa e quantitativa

Nível de Análise: Organizacional

Unidade de análise: Gestores e pessoas envolvidas

Tipos de dados: Primários e secundários

Instrumentos: Entrevista, observação e análise documental.

O trabalho elaborado foi caracterizado como uma pesquisa descritiva, de caráter qualitativo. O estudo foi realizado na empresa Masisa caracterizando um estudo de caso. O levantamento de dados se deu por meio de pesquisa em documentos formais da empresa e pela ação participante.

Segundo Gil (2007) a pesquisa descritiva tem o objetivo de aprimorar as idéias ou descobrir intuições, "descreve" uma população ou um fenômeno com

a finalidade de levantar opiniões e atitudes sobre o mesmo. Para cada pesquisa há um procedimento técnico que utiliza para mostrar o plano da pesquisa e uma forma utilizada é o delineamento, o qual interpreta a coleta de dados e desenvolverá a pesquisa. Este delineamento expressa as idéias de modelo, sinopse e plano.

A pesquisa participante caracterizou-se pela atuação dentro da empresa envolvendo-se com as atividades de rotina da empresa, sendo que neste caso o levantamento de dados deu-se por diálogos e interação com os funcionários da empresa.

2 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

A Masisa é líder na América Latina na produção e comercialização de painéis de madeira para móveis e arquitetura de interiores. Ela conta com ativos florestais em grande parte da região, garantindo assim a matéria prima para o negócio de Painéis. A proposta de valor da Masisa é ser uma marca confiável, próxima a todos os seus públicos, antecipando-se às necessidades dos mercados por meio da inovação em serviços e produtos com design de vanguarda, e operando de forma responsável com a sociedade e o meio ambiente.

A empresa conta com 11 fábricas no Chile, Argentina, Brasil, Venezuela e México. Todas elas devem obter as certificações ISO 14001 e OHSAS 18001. A empresa também conta com a certificação ISO 9001 na unidade do Brasil e está em processo de obtenção em todos seus mercados.

Em seu negócio florestal, a Masisa conta com um patrimônio de 241 mil hectares de plantações certificadas, distribuídas no Chile, Argentina, Brasil e Venezuela (sendo que a Argentina deve obter sua certificação em 2007). Esse patrimônio florestal desempenha um papel-chave na proposta de valor da Masisa, já que permite assegurar o abastecimento de fibra a longo prazo, de acordo com a estratégia de crescimento do negócio nos países onde a empresa está presente.

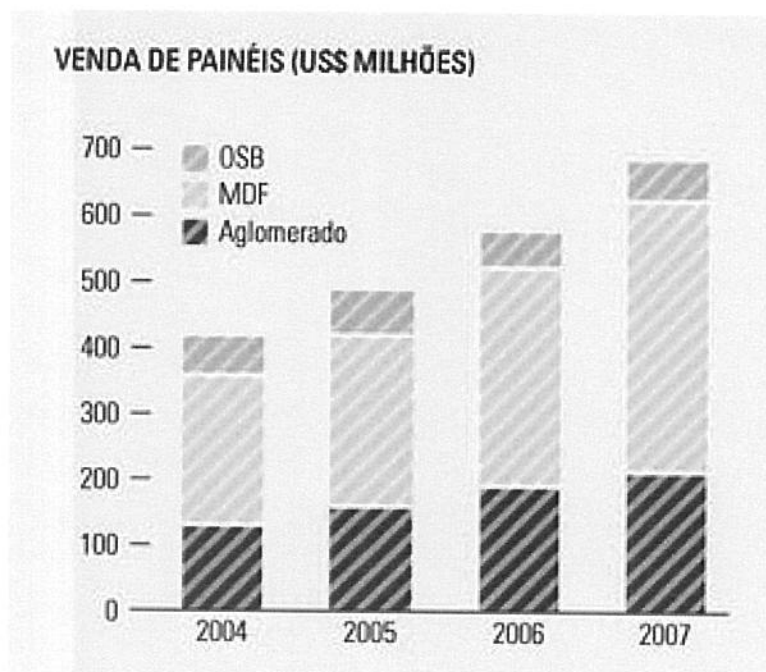
A Masisa se apresenta como uma marca confiável e próxima a todos os seus públicos de interesse. Isso se traduz em relações estreitas com seus clientes, ouvindo suas necessidades e oferecendo soluções relativas a produtos e processos. A empresa promove diálogos constantes com seus outros públicos e com as comunidades vizinhas às suas plantas para poder conhecer as dúvidas dos locais onde a companhia opera.

A inovação da empresa, por sua vez, se sustenta tanto em seus produtos e serviços como também no seu sistema de gestão baseado no desenvolvimento sustentável. Esse sistema tem o objetivo de assegurar o máximo valor à empresa por meio de práticas que contribuam para a reputação da marca, para diminuir os riscos sociais ou ambientais e que possam contribuir positivamente com as áreas onde ela se desenvolve.

2.1 ATIVIDADES E NEGÓCIOS

A unidade de Negócios Painéis gera valor na produção e comercialização de painéis de madeira na América Latina, buscando promover a diferença da marca e fortalecer a confiança do cliente, mediante a inovação dos produtos, relacionamento, competitividade e responsabilidade social e ambiental. Seus principais produtos são: painéis de MDF e de MDP.

Durante 2007 foi criada uma linha de MDF em Cabrero, no Chile, voltada principalmente ao mercado externo, com capacidade de produção anual de 240 mil m³. Todos os painéis da MASISA contam com a certificação europeia E-1, de baixa emissão de formaldeído.



Na América Latina, a Masisa conta com uma vantagem competitiva chave: sua importante rede de distribuição formada pelos pontos de venda da Rede Placacentro Masisa. As lojas Placacentro foram um formato inovador e de sucesso, com relevância estratégica para a empresa. Têm a missão de ser a cadeia de lojas especializada no marceneiro, preferida pelos clientes e fornecedores em toda a América Latina.

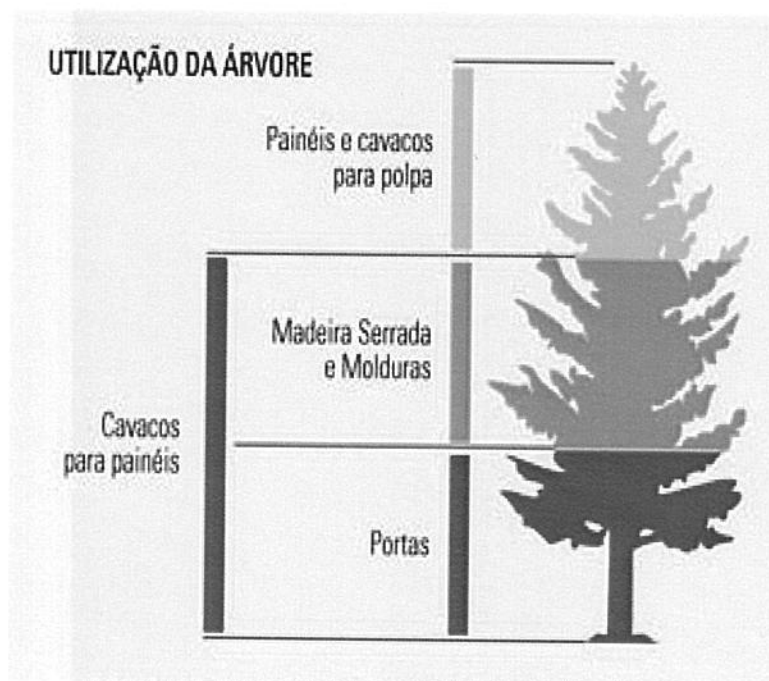
2.2 UNIDADE DE NEGÓCIOS FLORESTAL

O foco estratégico da Unidade de Negócios Florestal é potencializar o valor econômico dos investimentos realizados e desenvolver pólos florestais que apresente rentabilidade atrativa para a companhia, funcionando com sinergia com o negócio principal: Painéis.

Esta Divisão está voltada ao desenvolvimento e à manutenção de florestas com espécies de crescimento rápido, conforme critérios de sustentabilidade econômica, social e ambiental. A Divisão Florestal administra

um patrimônio de 243 mil hectares de plantações de pinus e eucalipto, distribuídos pelo Chile, Brasil, Argentina e Venezuela. Conta com 64 mil hectares de áreas de reserva e proteção de florestas nativas. O manejo florestal das plantações é feito conforme uma estratégia de diversificação. Desta forma, esta Divisão gerou uma massa florestal de eximaterial genético de primeira qualidade, cujos produtos estão direcionados a diversas indústrias e mercados conforme a espécie, tipo, tamanho dos cortes, etc. Este portfólio de espécies florestais de alta demanda (Pinus e Eucalipto), somado à estratégia de aplicação de diferentes sistemas de manejo para produzir distintos tipos e qualidades de cortes, permite reduzir sensivelmente o risco de mercado dos ativos da Divisão Florestal.

2.3 UTILIZAÇÃO DA ÁRVORE



Todas as plantações contam com a certificação Forest Stewards hip Council (FSC), ISO 14001 e OHSAS 18001, com exceção das plantações da empresa Florestal Argentina, onde a renovação do certificado está pendente. Os percentuais de aproveitamento das árvores e o uso que se faz de cada uma de suas partes dependem das características particulares do manejo da área da qual a mesma é retirada.

2.4 PRESENÇA NA AMÉRICA LATINA

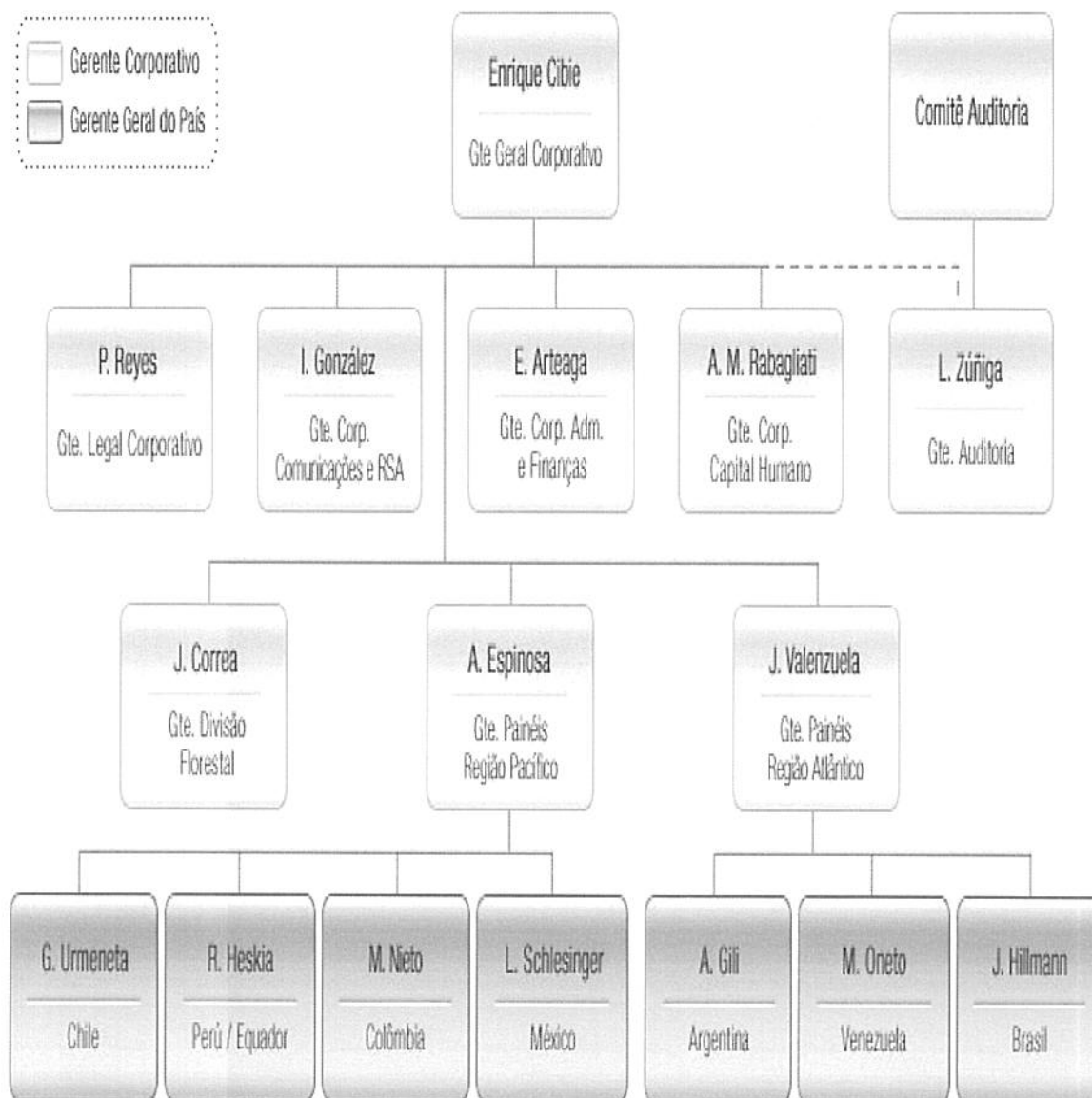


 escritórios comerciais

 plantas

 patrimnio florestal

2.5 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL CORPORATIVA



2.6 PAINÉIS MDF

O MDF, da sigla em inglês Medium Density Fiberboard, é um painel de produzido a partir da madeira reflorestada de pinus e/ou eucalipto sendo muito resistente. De acordo com o seu acabamento, pode receber diferentes denominações: MDF ou Melamina. Essas partículas são aglutinadas e compactadas entre si com resina sintética através da ação conjunta de pressão e calor em prensa contínua.

Para a obtenção das fibras a madeira é cortada em pequenos cavacos que, em seguida, são triturados por equipamentos denominados desfibradores. O MDF possui características mecânicas que se aproximam às da madeira maciça, seus parâmetros físicos são superiores aos da madeira aglomerada, a homogeneidade proporcionada pela distribuição uniforme das fibras possibilita ao MDF acabamento envernizado, ou revestimento com papéis decorativos ou laminas de madeira valendo-se também por não possuir nós e imperfeições típicas do produto natural.

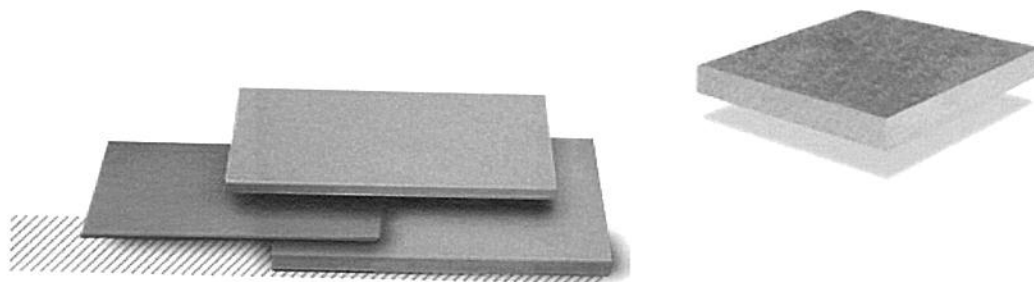
O MDF é oferecido ao mercado basicamente com três acabamentos: chapas cruas, chapas com revestimento laminado e chapas com revestimento de *finish foil*.

-as chapas cruas são fornecidas ao usuário para posterior acabamento com pintura ou revestimento em PVC.

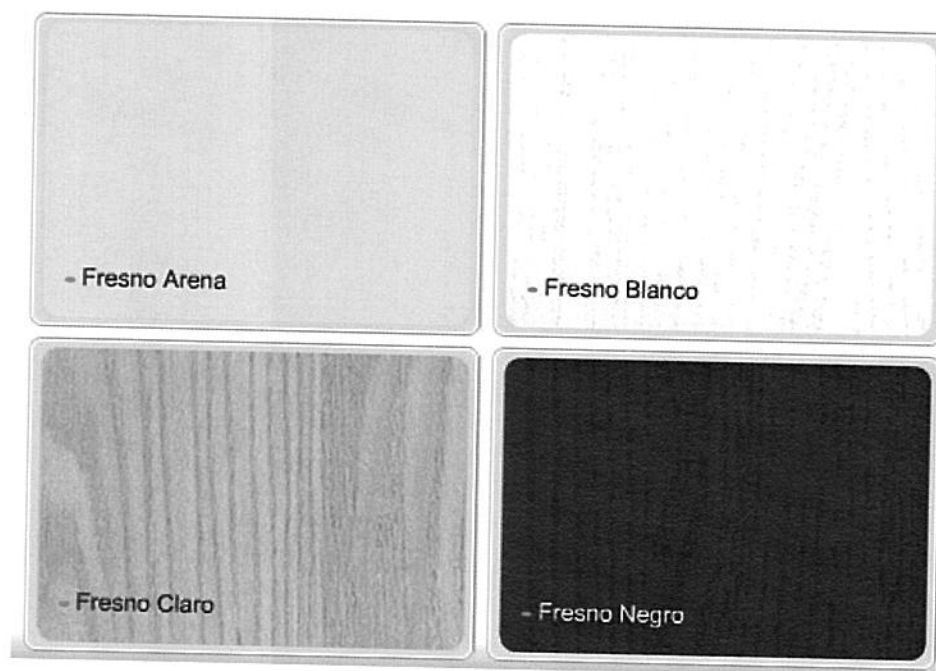
-as chapas com revestimento laminado são produzidas através da sobreposição de uma folha de papel especial impregnado com uma resina melamínica que é fundida através da pressão e temperatura ao painel resultando na chapa acabada.

-as chapas com revestimento *Finish Foil* são produzidas por adição de uma película de papel colada a chapa, resultando no produto final, podendo ser impresa com padrões madeirados ou em cores.

Chapas cruas



Chapas com revestimento Finish foil



Chapas com revestimento melamínico



3 TRANSPORTE INTERNACIONAL

Transporte nada mais é do que o traslado de uma mercadoria de um lugar a outro, como conseqüência é evidente que a existência de meios de transportes eficientes a preços razoáveis torna-se fator fundamental para a competitividade das empresas. (Fonte)

No transporte internacional temos três tipos de categoria. O transporte aquaviário é sem dúvida o de maior importância especialmente no comércio internacional sendo absoluto na liderança. Depois temos o transporte terrestre que tem suma importância no transporte interno. Por último o aéreo, que é o de menor utilização quando se trata de compará-lo pela quantidade física transportada, porém ocupa a segunda colocação em importância quando se trata de valor das mercadorias transportadas. (Fonte)

Segundo Gama (2005, p. 380) por servir como elo entre a zona de produção e a zona de consumo, é o componente decisivo no custo final da mercadoria e no atendimento de prazos e condições de entregas estabelecidas.

Gama (2005, p. 380) complementa que no transporte internacional há um deslocamento da carga regido por um contrato internacionalmente aceito. Esse contrato é representado pelo conhecimento de embarque, documento de transporte emitido pelo dono do veículo, o qual irá se constituir em prova fundamental de que a mercadoria foi embarcada, ao atestar que a mesma está em posse do transportador internacional.

Para Bergmann (2000, p.77) Os modos de transportes existem são marítimo, fluvial, rodoviário, ferroviário, aéreo e por dutos, estima-se que o transporte marítimo é o modal utilizado em mais de 90% de todo comércio exterior no mundo.

Goebel (1996, p.92) define logística como “o conjunto de todas as atividades de movimentação e armazenagem necessárias, de modo a facilitar o fluxo de produtos do ponto de aquisição da matéria-prima até o ponto de consumo final, como também dos fluxos de informação que colocam os produtos em movimento, obtendo níveis de serviço adequados aos clientes, a um custo razoável”.

De acordo Borges (2001, p. 15), logística de suprimentos é o conjunto de operações que visam administrar o fluxo de materiais na empresa, e pode ser divididos em compras, transporte, armazenamento e gestão de estoque. Já a logística de distribuição corresponde ao conjunto de atividades que permitem a transferência de seu produto em estado final de produção aos pontos de venda.

Segundo Gonçalves (capítulo V), no transporte internacional o fator principal é cuidar do planejamento, coordenação e envolvimento de todas as partes do processo, para alcançar níveis desejáveis de qualidade dos serviços, ao menor custo possível, Desde o gerenciamento de matérias-primas até a entrega do produto final, exceto a linha de produção.

Bergmann (2001, p. 14) salienta que o transporte pode ser de suma importância para a economia de um país e seu desenvolvimento, dessa forma a intervenção do setor público com suas exigências e regulamentações devem ser levadas em considerações a aqueles que iram operar no mercado.

3.1 TRANSPORTE MARÍTIMO

É o mais antigo modo de transporte: iniciou-se com as embarcações à vela, depois substituídas por barcos a vapor e, posteriormente, por motor a diesel. É o transporte menos poluente e mais econômico em termos de consumo de energia, depois das dutovias. O transporte marítimo representa quase a totalidade dos serviços internacionais de movimentação de carga.

É o meio mais utilizado pelo seu baixo custo final. O órgão regulamentador das operações de transporte no Brasil é o Ministério dos transportes por intermédio do Departamento da Marinha Mercante (D.M.M.).

Segundo Barbosa (2004, p.257) O transporte marítimo se caracteriza como de grande versatilidade e capacidade de carga, uma vez que hoje se mostra habilitado a transportar praticamente qualquer tipo de mercadoria em volumes gigantescos e a grandes distâncias.

Atualmente há um pequeno número de empresas que atuam no setor de transporte marítimo devido ao imenso investimento necessário a área. E esse pequeno número de empresas monopoliza rotas, preços e decidem que mercadorias iram embarcar e que mercadorias rolarão para o próximo navio, dessa forma para exportadores pequenos é imprescindível a contratação de um agente de carga. Garantindo assim um preço mais acessível e a real chance de ter sua mercadoria embarcada.

De acordo com Lopez (2005, p.119) ficamos reféns de políticas e decisões adotadas pelos armadores internacionais, com respeito a valores de frete, rotas, escalas, disponibilidade de espaço nos navios e outros itens, todos importantes, porque podem causar uma ruptura no processo comercial, queimando esforços enormes empreendidos.

3.1.1 Conhecimento de Embarque Marítimo.

O conhecimento de embarque é um dos documentos mais importantes do comércio exterior, sendo de emissão do armador, nele devem constar várias informações pertinentes ao armador e ao embarque. Os conhecimentos podem representar um transporte regular de carga, e ser porto a porto ou multimodal, este se referindo a carga ponto a ponto. Tem utilidade quanto à finalidade é um contrato de transporte, recibo de entrega da carga e título de crédito.

O conhecimento pode ser emitido em quantas vias originais forem necessárias e solicitadas pelo embarcador. Normalmente é emitido em três vias.

Os pagamentos de frete marítimo ao armador, referente ao transporte de carga, podem ser feitos de duas maneiras: Freight prepaid ou pré-pago, freight collect, pagável no destino.

Conhecimento de Embarque Marítimo - (B/L)

CODE NAME: "CONGENBILL" - EDITION 1994

B/L Nº

Shipper _____

BILL OF LADING
TO BE USED WITH CHARTER-PARTIES

Consignee _____

Notify Address _____

Vessel _____

Port of loading _____

Port of discharge _____

Shipper's description of goods _____

(of which
being responsible for loss or damage howsoever arising)

on deck at shipper's risk: the carrier not

<p>Freight payable as per CHARTER-PARTY dated: Received on account of freight:</p> <p>Time used for loading.....days.....hours</p>	<p style="text-align: center;">SHIPPED</p> <p>at the port loading in apparent good order and condition on board the vessel for carriage to the port of discharge or discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above.</p> <p>Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown.</p> <p>IN WITNESS whereof the master or agents of the said Vessel has signed the number of Bills Of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.</p>				
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">Freight payable at</td> <td>Place and date of issue</td> </tr> <tr> <td>Number of original Bs/</td> <td>Signature</td> </tr> </table>	Freight payable at	Place and date of issue	Number of original Bs/	Signature	
Freight payable at	Place and date of issue				
Number of original Bs/	Signature				

3.2 TRANSPORTE RODOVIÁRIO

Transporte Rodoviário é aquele que se realiza em estradas de rodagem, com utilização de veículos como caminhões e carretas. O transporte rodoviário pode ser em território nacional ou internacional, inclusive utilizando estradas de vários países na mesma viagem.

No modal rodoviário não existem acordos de fretes, sendo praticada a livre concorrência, o que em última análise, proporciona a cada empresa praticar seu preço e assim possibilitar uma margem maior de negociação com o cliente.

Basicamente os elementos formadores do preço do frete rodoviário são os seguintes:

- frete padrão: calculado sobre o peso da mercadoria (toneladas) ou sobre a área ocupada na unidade de carga (metragem cúbica) levando em consideração a distância a ser percorrida (quilometragem);
- taxa ad valorem: calculada em função do valor da mercadoria;
- taxa de expediente: pode ser cobrada para emissão de documentos tais como o conhecimento de embarque, praticamente não usual.

Quanto aos seus pagamentos os fretes poderão ter as seguintes modalidades:

- frete pré-pago (freight prepaid): nesta modalidade o frete é pago na origem do embarque, nos casos de comércio exterior o valor é pago pelo exportador, nos casos de transporte nacional, o valor é pago pelo remetente;
- frete a pagar (freight collect): esta modalidade contraria a do frete pré-pago, onde o valor devido a título de frete deve ser pago no destino, pelo importador no transporte internacional e pelo destinatário no nacional.

O MIC/DTA é a junção de dois documentos utilizados em âmbito de transporte internacional. O MIC – Manifesto Internacional de Carga, relaciona e individualiza a mercadoria que está sendo transportada. A DTA – Declaração de Trânsito Aduaneiro, é o documento que lastreia a transferência dos trâmites aduaneiros de desembaraço da mercadoria de uma zona aduaneira primária para uma secundária. A função desta sistemática é descentralizar as atividades aduaneiras de fiscalização e acelerar a liberação de mercadorias e veículos.

O MIC/DTA surge como união deste dois documentos e foi criado pelos

países signatários do acordo do MERCOSUL e posteriormente foi ratificado pelos outros países que compõe o ATIT. O MIC/DTA tornou-se documento obrigatório no transporte entre os países signatários e passou a ser exigido no despacho aduaneiro. Para que a empresa de transporte rodoviário possa atuar no transporte internacional de mercadorias, faz-se necessário obter junto as autoridades do país onde possuir sua matriz uma autorização denominada de documento de idoneidade.


No Brasil a licença é obtida através do Departamento de Transportes Rodoviários, órgão da Secretaria de Transportes Terrestres do Ministério dos Transportes. No requerimento dirigido ao DTR o requerente deve relacionar sua frota com os respectivos certificados de propriedades, entre outros documentos.

A validade do certificado é por prazo indeterminado e não passível de transferência a terceiros.

A licença (documento de idoneidade) deve ser obtida para cada país que se deseja operar, assim sendo, deve-se ser confeccionado um pedido para cada país.

Além do documento de idoneidade a empresa de transporte deverá a cada país que estiver autorizar a trafegar uma autorização complementar, conhecida como licença complementar. A empresa de transporte rodoviário só estará autorizada a trafegar em território internacional após a obtenção de ambas as licenças de comum internacional do MERCOSUL.

3.2.1 Conhecimento Rodoviário de Transporte- CRT

Conhecimento de Embarque - Rodoviário					
 Conhecimento internacional de Transporte rodoviário Carta de Porte Internacional por Carretera		<small>O transporte realizado no âmbito deste Conhecimento Internacional de Transporte Rodoviário está sujeito às disposições do Caravão sobre o Contrato de Transporte e a responsabilidade civil do Transportador. Transporte Internacional de Mercadorias, no qual também toda embalagem contida no mesmo em prejuízo do remetente ou do consignatário. O transporte realizado sob esta carta de Transporte Internacional está sujeito às disposições do caravão sobre o contrato de transporte e a Responsabilidade Civil do Porteador ou do Transportador. Transporte Internacional de Mercadorias, no qual também toda embalagem que se aplica de ofício em prejuízo do remetente ou do consignatário.</small>			
1 Nome e endereço do remetente / Nombre y domicilio del remitente		2 Número / Número			
4 Nome e endereço do destinatário / Nombre y domicilio del destinatario		3 Nome e endereço do transportador / Nombre y domicilio del porteador			
6 Nome e endereço do consignatário / Nombre y domicilio del consignatario		5 Local e país de emissão / Lugar y país de emisión			
9 Notificar a / Notificar a		7 Local, país e data em que o transportador se responsabiliza pela mercadoria Lugar, país y fecha en que el porteador se hace cargo de las mercancías			
		8 Local, país e data de entrega / Lugar, país y plazo entrega			
		10 Transportadores sucessivos / Porteadores sucesivos			
11 Quantidade e categorias de volumes, marcas e números, tipos de mercadorias, contêineres e acessórios / Cantidad y clases de bultos, marcas y números, tipo de mercancías, contenedores y accesorios		12 Peso bruto em Kg / Peso bruto en Kg			
		13 Volume em m³ / Volumen en m.cu.			
		14 Valor / Valor moeda / moneda			
15 Custos a pagar Gastos a pagar	Na origem Monto remetente	Moeda Moneda	Na destino Monto destinatario	Moeda Moneda	16 Declaração do valor das mercadorias / Declaración del valor de las mercancías
Frete / Flete					17 Documentos anexos / Documentos anexos
Outros / Otros					
Total / Total					
19 Valor do frete externo / Monto del flete externo		18 Instruções sobre formalidades da alfândega Instrucciones sobre formalidades de aduana			
20 Valor do reembolso contra entrega / Monto de reembolso contra entrega					
21 Nome e assinatura do remetente ou seu representante Nombre y firma del remitente o su representante		22 Declarações e observações / Declaraciones y observaciones			
Data / Fecha					
23 Nome, assinatura e carimbo do transportador ou seu representante Nombre, firma y sello del porteador o su representante		24 Nome e assinatura do destinatário ou seu representante Nombre y firma destinatario o su representante			
Data / Fecha		Data / Fecha			

4 INCONTERMS

O International Commercial Terms (Incoterms) determina os direitos e obrigações mínimas do exportador e do importador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais. Essas obrigações estão diretamente ligadas ao custo de uma operação, daí o significado de sua importância.

Afirma Hartung (2001, p. 31) que as Incoterms foram criadas para uma interpretação mais precisa dos termos e condições utilizadas em contrato de venda com o exterior.

4.1 MODALIDADE DE INCOTERMS

EXW (Ex Works): o exportador encerra sua participação no negócio quando acondiciona a mercadoria na embalagem de transporte (*containers*, caixas, sacos, entre outros). Ou seja, a entrega da mercadoria se dá na porta da fábrica ou depósito, não se responsabilizando o vendedor sequer pelo seu carregamento no meio de transporte utilizado. A negociação se realiza no próprio estabelecimento do exportador. Assim, cabe ao importador estrangeiro adotar todas as providências para retirada da mercadoria do país do vendedor, tais como embarque para o exterior, contratar frete e seguro internacionais etc. Como se pode observar, o comprador assume todos os custos e riscos envolvidos no transporte da mercadoria do local de origem até o de destino.

FCA (Free Carrier Named Point): o vendedor cumpre sua obrigação quando entrega a mercadoria, pronta para exportação (desembaraçada), aos cuidados do transportador, no local por ele designado. Cabe ao comprador contratar frete e seguro internacionais. O local escolhido para entrega é

importante para definir a responsabilidade quanto à carga e descarga da mercadoria: ser a entrega acontecer nas dependências do vendedor, este será responsável pelo carregamento no veículo coletor do comprador; se a entrega for combinada em qualquer outro local, o vendedor não se responsabiliza pelo descarregamento de seu veículo. Pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte, mas é mais empregado no transporte multimodal de *containers* ou *Rol-On-Roll-Off*.

FAS (Free Alongside Ship): o vendedor tem a obrigação de colocar a mercadoria ao longo do navio, no porto de carga, já liberada para exportação. A contratação do frete e do seguro internacionais fica por conta do comprador ou importador. A mercadoria somente é considerada entregue quando estiver suspensa no guindaste que a está removendo ou quando ultrapassar a balastrada, se guindaste de terra. Somente utilizado no transporte aquaviário (marítimo, fluvial e lacustre).

FOB (Free on Board): o vendedor tem a obrigação de colocar a mercadoria vendida a bordo do navio, no porto designado no contrato. Considera-se entregue a mercadoria quando elas transpõem a amurada do navio (*ship's rail*) no porto de embarque. Todo o custo e o risco de estivagem fica a cargo do vendedor, como também o desembaraço da mercadoria. O importador pode escolher o navio que transportará a carga, inclusive um de sua nacionalidade.

CFR (Cost and Freight): o vendedor assume todos os custos, inclusive a contratação do frete internacional para transportar a mercadoria até o porto de destino indicado. Também fica responsável pelo desembaraço da exportação. Destaque-se que os riscos por perdas e danos e/ou quaisquer

outros custos adicionais são transferidos do vendedor para o comprador no momento em que a mercadoria cruze a amurada do navio, no porto de carga. Assim, a negociação (venda) ocorre ainda no país do vendedor. Cabe ao comprador, porém, contratar e pagar seguro da mercadoria, caso queira se resguardar.

CIF (Cost, Insurance and Freight): o vendedor transfere a responsabilidade sobre a mercadoria, já desembaraçada, ao comprador, no momento da transposição da amurada do navio no porto de embarque. No entanto, o vendedor fica responsável pelo pagamento dos custos relativos ao embarque, frete e descarga, até o porto de destino indicado no contrato. Também obriga-se a contratar e pagar prêmio de seguro do transporte principal. No entanto, o seguro pago pelo vendedor tem cobertura mínima, cabendo ao comprador avaliar a necessidade de efetuar seguro complementar. Cabe ao vendedor escolher a embarcação que levará a mercadoria.

CPT (Carriage Paid to): o vendedor contrata e paga o frete de transporte da mercadoria até o porto designado. Os riscos de avarias, perdas e danos, bem como quaisquer custos adicionais em razão de fatos ocorridos após sua entrega ao transportador, são transferidos ao comprador quando a mercadoria é entregue à custódia do primeiro transportador. O vendedor é responsável pelo desembaraço das mercadorias. Esse termo pode ser usado em qualquer modalidade de transporte, inclusive o multimodal.

CIP (Carriage and Insurance Paid to): nesse termo o vendedor tem as mesmas obrigações definidas no *Carriage Paid to* e, além disso, arca com o pagamento dos prêmios dos seguros contra riscos de perdas e danos da mercadoria durante todo o percurso do transporte. Quando as mercadorias são

entregues à custódia do transportador, os riscos por perdas e danos se transferem do vendedor ao comprador, assim como eventuais custos adicionais. O prêmio do seguro pago pelo vendedor tem cobertura mínima, competindo ao comprador avaliar a necessidade de realizar seguro complementar.

DAF (Delivered at Frontier): o vendedor deve entregar a mercadoria, pronta para a exportação, em local previamente designado na fronteira, antes, porém, da divisa alfandegária, arcando com todos os custos e riscos até esse momento. A entrega ocorre ainda no veículo do transportador, sem descarregar. O vendedor responsabiliza-se pelo desembaraço da exportação, mas fica com o comprador a responsabilidade pelo desembaraço da importação. Geralmente o DAF é empregado na modalidade de transporte rodoviário ou ferroviário.

DES (Delivered Ex Ship): o vendedor fica responsável pela entrega da mercadoria, a bordo do navio, no porto de destino, cabendo a ele todos os custos e riscos de embarque, seguros e transporte. A retirada da mercadoria do navio com os custos daí decorrentes são de responsabilidade do comprador, como também o desembaraço da mercadoria para efetivar a importação.

DEQ (Delivered Ex Quay): o vendedor fica responsável e se obriga a colocar a mercadoria disponível ao comprador no porto de descarga. O vendedor assume todos custos e riscos durante o transporte, além de se responsabilizar pela descarga da mercadoria no cais. O desembaraço e encargos no país do comprador ficam por conta deste.

DDU (Delivered Duty Unpaid): o vendedor se obriga a entregar as mercadorias, com todos os custos e riscos de transporte, no local designado pelo comprador, mas sem a responsabilidade de descarregar o veículo transportador. Os gastos com impostos e demais encargos oficiais porventura devidos em razão da importação ficam com o comprador. Ressalta-se que o comprador deve arcar com quaisquer custos adicionais e assumir eventuais conseqüências geradas por sua omissão em desembaraçar no prazo as mercadorias.

DDP (Delivered Duty Paid): contrariamente ao *ex works*, onde praticamente não existem responsabilidades ou riscos para o vendedor, no DDP todas as responsabilidades e custos, inclusive tributários, além de quaisquer outros encargos no país do comprador ficam a cargo do vendedor. É o *incoterm* que estabelece o maior responsabilidade ao vendedor.

4.1.2 Tabela de Incoterms

sigla	Custo de fabricação do produto, embalagem, controle de qualidade, etc	Carregamento, transporte interno e formalidades aduaneiras de exportação	Custos de movimentação na origem: porto, aeroporto, armazéns e terminais		Transporte Internacional (principal)	Seguro da mercadoria no transporte internacional	Custos de movimentação no destino: porto, aeroporto, armazéns e terminais	Formalidades aduaneiras de importação (impostos)
EXW	E	I	I		I	F	I	I
FCA	E	E	I		I	F	I	I
FAS	E	E	I		I	F	I	I
FOB	E	E	E	I	I	F	I	I
CFR	E	E	E		E	F	I	I
CIF	E	E	E		E	E	O	I
CPT	E	E	E		E	F	I	I
CIP	E	E	E		E	E	O	I
DAP	E	E	E	E	I	F	I	I
DES	E	E	E		E	F	I	I
DEQ	E	E	E		E	F	E	I
DDU	E	E	E		E	F	E	I
DDP	E	E	E		E	F	E	E

E = Exportador // I = Importador // F = Facultativo para cargas de risco // O = C

5 PLANEJAMENTO

A crescente demanda do mercado nacional por novas fontes de materiais renováveis fez com a capacidade produtiva de determinado fabricantes ficassem obsoletas a demanda. Dentro deste cenário, a saída para suprir a demanda nacional e impedir a migração de clientes a players concorrentes, à importação de material cru foi a alternativa buscada. De fato essa expansão atingiu a Masisa que visando não perder espaço no crescente mercado valeu-se da Matriz localizada no Chile para atender tal necessidade.

Insistentes estudos no âmbito da viabilidade foram desenvolvidos relevando o custo aduaneiro e principalmente logístico, todavia o custo de despacho poderia inviabilizar o processo. Para uma análise fidedigna, diferentes departamentos foram acionados sendo o financeiro, Comércio Exterior e contábil.

O primeiro passo foi dado em conjunto entre departamento de comércio exterior e contábil analisando a classificação contábil, enquadramento na Tarifa Externa Comum TEC, verificando a incidência de tributos para o material importado assim como alíquotas e benefícios fiscais. A classificação fiscal de mercadorias é importante não somente para determinar os tributos envolvidos nas operações de importação e exportação, e de saída de produtos industrializados, mas também, em especial no comércio exterior, para fins de controle estatístico e determinação do tratamento administrativo requerido para determinado produto, no qual constatou-se as seguintes tributações. Sendo o produto Chapas de madeira compensadas de espessura 5,5 pretendida sugere-se o enquadramento abaixo e suas respectivas alíquotas:

4411 – PAINÉS DE FIBRA DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS LENHOSAS , MESMO AGLOMERADAS COM RESINA OU OM OUTROS AGLUTINANTES ORGANICOS.

4411.13- De espessura superior a 5mm e não superior a 9mm

4411.13.10 – Não trabalhados mecanicamente e nem recobertos a superfície.

II – Imposto de Importação 10%

IPI – Imposto de Produto Industrializado 10%

PIS – Programa de Integração Social 1,65%

COFINS – Contribuição para o Financiamento da seguridade Social 7,6%

ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviço – 12%

Tarifa Externa Comum

Pesquisa

Código NCM Código NCM: 4411.13.10

Sumário

Palavras

Posições

Sempre consultar a pasta Específico

Código	Descrição	II	IPI	PIS	COFINS
4411	PAINÉIS DE FIBRAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS LENHOSAS, MESMO AGLOMERADAS COM RESINAS OU COM OUTROS AGLUTINANTES ORGÂNICOS.				
▶ 4411.1	Painéis de média densidade (denominados MDF):				
▶ 4411.12	De espessura não superior a 5mm				
▶ 4411.12.10	Não trabalhados mecanicamente nem recobertos a superfície	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.12.90	Outros	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.13	De espessura superior a 5mm mas não superior a 9mm				
▶ 4411.13.10	Não trabalhados mecanicamente nem recobertos à superfície	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.13.9	Outros				
▶ 4411.13.91	Recobertos em ambas as faces com papel impregnado de melamina, película protetora na face superior e trabalho de encaixe nas quatro laterais, dos tipos utilizados para pavimentos	14	10	1,65	7,6
▶ 4411.13.99	Outros	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.14	De espessura superior a 9mm				
▶ 4411.14.10	Não trabalhados mecanicamente nem recobertos à superfície	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.14.90	Outros	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.9	Outros:				
▶ 4411.92	Com densidade superior a 0,8g/cm3				
▶ 4411.92.10	Não trabalhados mecanicamente nem recobertos à superfície	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.92.90	Outros	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.93	Com densidade superior a 0,5g/cm3 mas não superior a 0,8g/cm3				
▶ 4411.93.10	Não trabalhados mecanicamente nem recobertos a superfície	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.93.90	Outros	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.94	Com densidade não superior a 0,5g/cm3				
▶ 4411.94.10	Não trabalhados mecanicamente nem recobertos a superfície	10	10	1,65	7,6
▶ 4411.94.90	Outros	10	10	1,65	7,6

Fonte: Tecwin 2009 Aduaneiras

O valor das importações assim como a base de cálculo dos impostos é feito através do valor CIF (Custo Mercadoria, Seguro e Frete), isso significa que todos os custos de transporte e seguro estão incluídos até a fronteira do país de importação. A incidência dos impostos ocorre de maneira cascata, ou

seja, o montante gerado com a incidência do primeiro tributo e repassado ao cálculo do segundo e assim subseqüentemente.

O trabalho contábil torna-se de suma importância na verificação dos impostos assim como a incidência real, pois a incidência de alguns impostos possui efeito caixa, porém não compõem custo pela posterior creditação, que ocorre no caso do PIS e COFINS serão creditados com os débitos gerados na saída, ou seja, na venda da mercadoria.

O Decreto Legislativo nº 350, de 21 de novembro de 1991, Artigo 1:

... Os Estados Partes decidem constituir um Mercado Comum, que deverá estar estabelecido a 31 de dezembro de 1994, e que se denominará "Mercado Comum do Sul" (MERCOSUL). Este Mercado Comum implica a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários e restrições não tarifárias à circulação de mercadorias e de qualquer outra medida de efeito equivalente...

Dessa forma a medida fomenta o comércio entre os países membros gerando um benefício para mercadorias oriundas do Mercado Comum do Sul o MERCOSUL sendo o imposto de importação o II que é tributado em 10% cair a 0%.

Há também o fato do MDF Cru tratar-se de uma matéria-prima que será remanufaturada para posterior revenda enquadrando-se no CFOP (Código Fiscal de Operações e Prestações) 3102 reduzindo o IPI de entrada a 0%

Além dos benefícios gerados por acordos internacionais temos ainda o benefício do estado do Paraná para o ICMS.

O Decreto 5141, de 12 de dezembro de 2001 artigo 50-A:

"Fica concedido crédito presumido às empresas comerciais estabelecidas neste Estado, que realizarem a importação de mercadorias pelos Portos de Paranaguá ou de Antonina, em percentual que resulte no recolhimento equivalente a 3% (três por cento) da respectiva base de cálculo".

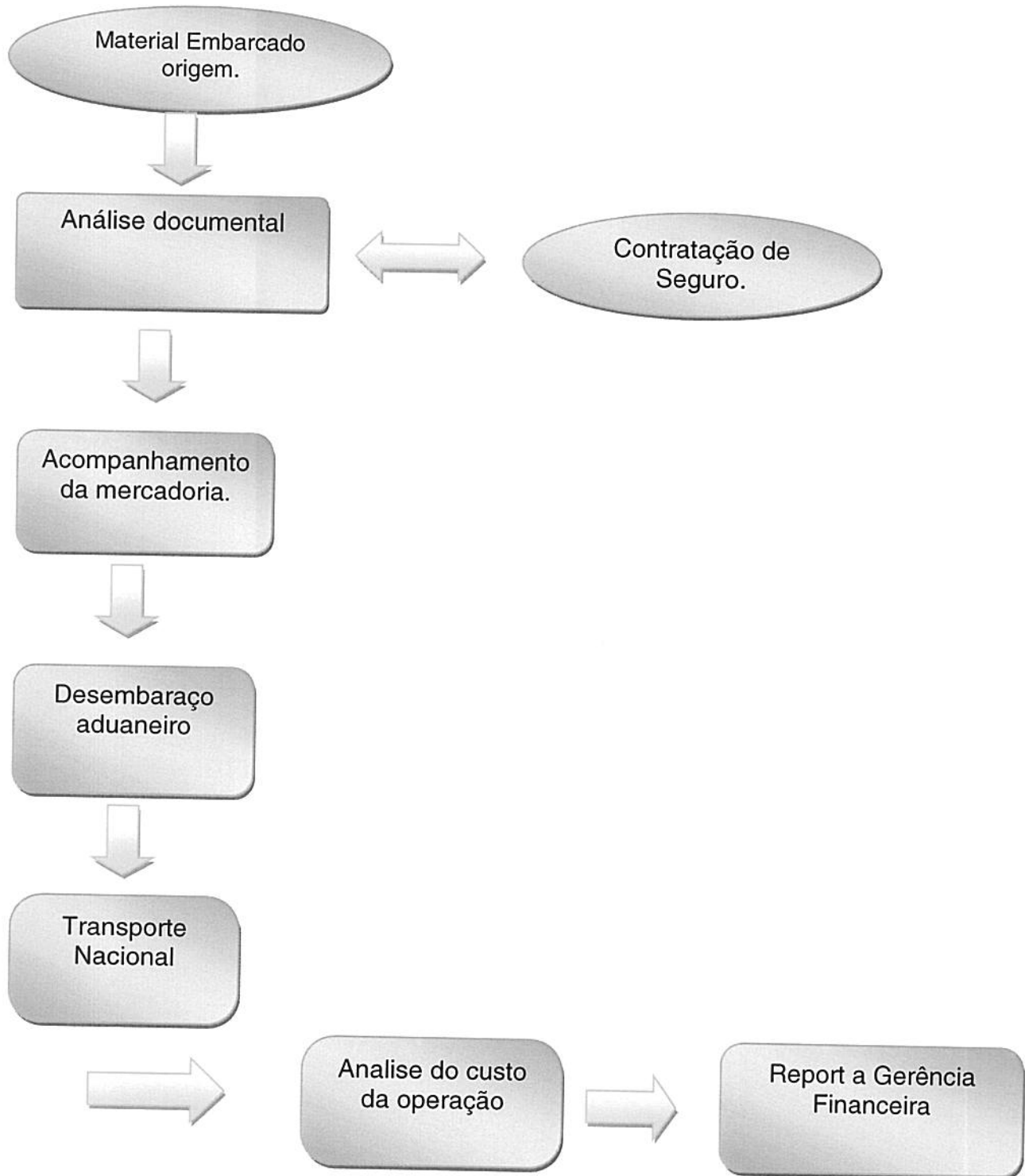
Dessa forma o Decreto 5141, de 12 de dezembro de 2001 ainda contempla as empresas que adquirirem mercadorias com a finalidade de industrializar não pagando ICMS no desembaraço aduaneiro e tendo um crédito presumido de 9%.

ICMS Importação Estado do Paraná

ICMS IMPORTAÇÃO			
Mercadoria destinada à comercialização		Mercadoria destinada a industrialização	
Débito	Crédito	Débito	Crédito
3%	12%	0%	9%

Após o enquadramento dos impostos assim como alíquotas e impostos devidos inicia-se a análise do Modal a ser utilizado e custos para a operacionalização do processo, feita então pelo departamento de Comércio Exterior.

5.1 FLUXOGRAMA DE IMPORTAÇÃO



5.2 PROCESSO OPERACIONAL DE IMPORTAÇÃO






A etapa realizada pelo departamento de comercio Exterior não se restringe somente a análise documental do embarque, mas sim todo o custo da cadeia logística e o impacto dos custos no preço final da mercadoria. A possibilidade de curso da carga de maneira rodoviária trouxe mais uma opção de transporte sendo assim verificada sua viabilidade entre a remoção marítima ou rodoviária.

O estudo para a tomada de decisão fundamentou-se no modal mais eficiente X Tempo, preço e disponibilidade de transportar grandes quantidades em M³. Primeiramente o "case" teve por objetivo a análise de compra de 1.000 M³ de Chapas de madeira MDF 5,5 mm cru de espessura, então foi necessário atentar para a quantidade de caminhões para o transporte do material rodoviário e a quantidade e espécie de container a ser utilizado.

As chapas de MDF possuem as dimensões de 5,5mm X 1830 mm X 2750 com volume de 0,028 M³ Peso bruto de 24,219 Kg e peso liquido de 22,973 Kg por chapa com um preço FOB de USD 417,12. O material é acondicionado em paletes de madeira permitindo um empilhamento máximo de 107 chapas com a dimensão e peso total de 0,58 m X 1,83 m X 2,75 m e 2.591,43 Kg brutos e cubagem de 29.18 M³

Para que o processo fosse feito de maneira rodoviário essencialmente deve-se conhecer os tipos de veículos para o transporte:

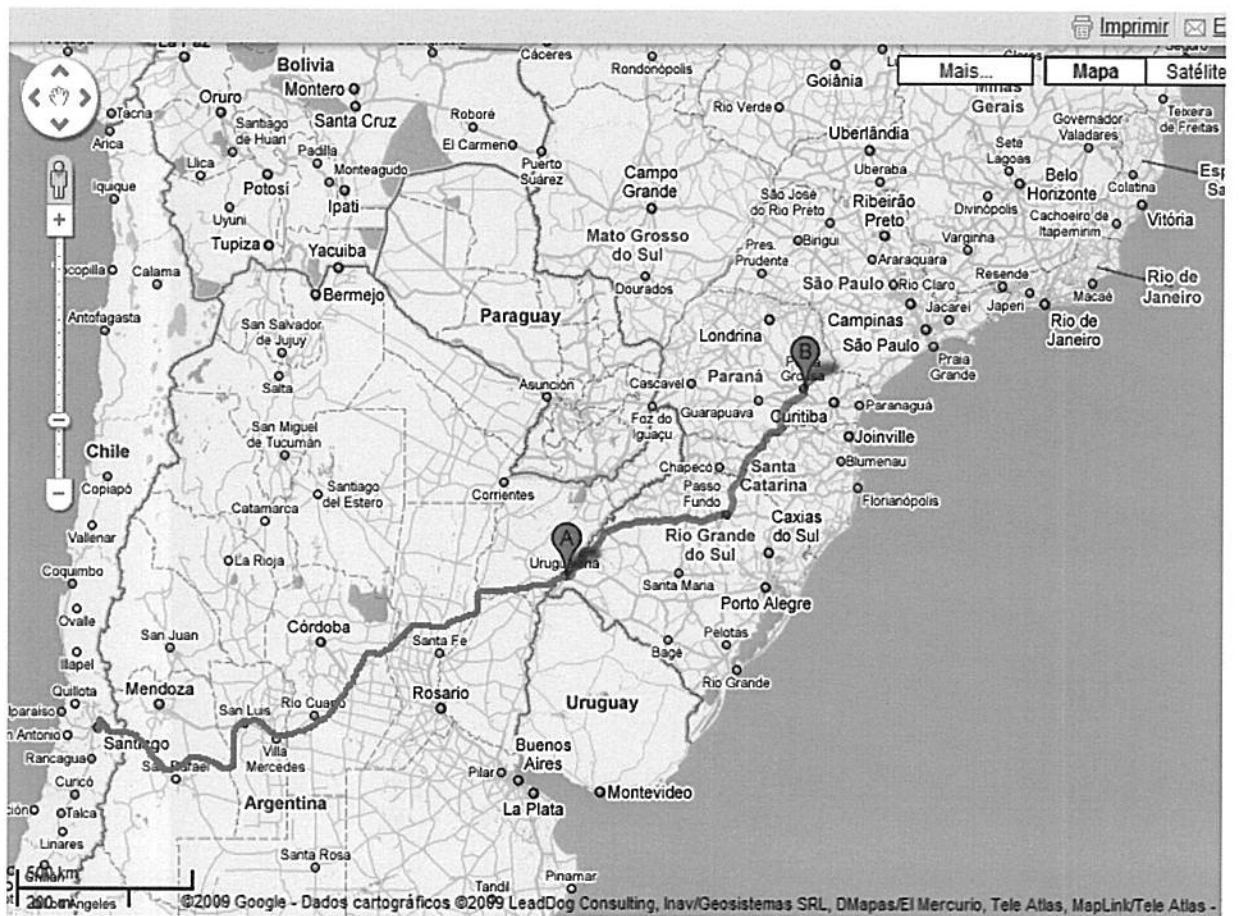
PESO BRUTO MÁXIMO

Figura	Tipo de Caminhão	Peso Bruto máximo
	Toco	16.000 kg
	Truck	23.000 kg
	Carreta 2 eixos	33.000 kg
	Carreta Baú	41.500 kg
	Carreta 3 eixos	41.500 kg
	Carreta Cavallo Truckado	45.000 kg
	Carreta Cavallo Truckado Baú	45.000 kg
	Bi-trem(Treminhão) - 7 eixos	57.000 kg

CARROCERIAS

Medidas internas	compr. (m)	larg. (m)	altura (m)
Carroceria tipo sider tamanho padrão	7,650	2,460	3,000
Carroceria tipo sider semi reboque - tamanho externo 15,10 m	14,860	2,510	3,000
Carroceria tipo baú para capacidade de 4.000 kg	5,320	2,080	2,200
Carroceria tipo baú para capacidade de 6.000 kg	7,320	2,480	2,630
Carroceria tipo baú semi reboque - tamanho externo 15,10 m	14,940	2,480	2,730

Com base nas mediadas dos veículos de transportes rodoviários e capacidade de carga verifica-se a que uma carreta é capaz de transportar 10 palletes por carreta grade baixa comportando assim 26.000 Kg, logo para a remoção dos 1.000 M³ seriam necessários 34 carretas para o transporte total do material desejado. A origem das chapas de MDF é da Matriz em Santiago no Chile o que distancia aproximadamente 4.000 km de Ponta Grossa – PR local de destino para posterior remanufaturação, sendo Uruguaiana-RS a fronteira de desembaraço.



Fonte: Google.com

Para que o material pudesse ser enviado de maneira rodoviária com a emissão de um “set” de *Invoice* e *Packing List* para um único registro de importação seria necessário que os 34 caminhões cruzassem a fronteira de Uruguaiana simultaneamente o que operacionalmente exigiria a disponibilidade 34 carretas ao mesmo situação no qual inviabilizaria pela quantidade de equipamentos, dessa forma o fracionamento do transporte em 7 caminhões por embarque foi a opção dada pela transportadora visto a volume. O passo seguinte focou todos os custos do transporte rodoviário.

- Frete Rodoviário Internacional
- Seguro
- Impostos
- Armazenagem
- Comissão despachante

- Gastos operacionais

Com base no levantamento dos custos estimou-se o acréscimo no preço FOB do material conforme planilha abaixo:

**CUSTOS DE IMPORTAÇÃO MDF RODOVIÁRIO CHILE-
PG**

INFORMAÇÕES:

Taxa USD	2.26
Preço FOB USD/m3	417.12
Qtidade M ³	1,000.00
Material	MDF
Quantidade pallets /carreta	10.00
Valor frete USD/carreta	4,758.00

Cálculo:

Valor Unitário FOB USD	417,120.00
Valor Frete	136,000.00
Valor Seguro	331.87
Valor CIF /USD	1,250,801.23
<i>Impostos:</i>	
Imposto de Importação - 0%(com CO)	-
IPI -	125,080.12
Pis + Cofins	127,269.03
Taxa Siscomex	40,00
ICMS	204,975.05
Valor Total Impostos efeito caixa	457,324.20
<i>Despesas e taxas de importação:</i>	
Armazenagem	9,981.39
Diária caminhão p/ Liberação 4 dias	30,736.00
Comissão Despachante	1,100.00
	-
Valor Total Despesas e taxas :	41,817.39
VALOR TOTAL	1,497,593.68

Custo Total USD	662,652.07
------------------------	-------------------

Custo p/M3 USD	\$ 662.65
----------------	-----------

Com base na planilha apresentada verificou-se o preço final do material posto Planta Ponta Grosso com todas as despesas operacionais e levou-se em consideração o preço do material. É importante salientar que a entrada da mercadoria maneira rodoviária através de fronteira e não por Porto ou aeroporto paranaense perdeu benefício fiscal do crédito presumido e a exoneração concedido pelo estado do Paraná sendo dessa forma o

recolhimento feito de maneira integral da alíquota do produto de 12%


A seguinte tarefa foi analisar os custos no processo de importação marítima assim como procedimentos operacionais para a tomada de decisão. O peso auferido pela mercadoria exige um equipamento compatível para o transporte, no caso foi um contêiner de 40' High Cube pelo peso por este comportado.

TIPO DE CONTAINERS								
TIPO	FUNÇÃO	DIMENSÕES (L x A x P) (cm)			CUBAGEM (m ³)	PESO (kg)		
		externas	internas	da porta		Máx.	Tara	Carga
Standard	Carga não perecível (20 pés)	6.058 x 2.438 x 2.591	5.910 x 2.340 x 2.388	2.346 x 2.282	33,2	24.000	2.080	21.920
	Carga não perecível (40 pés)	12.192 x 2.438 x 2.591	12.044 x 2.342 x 2.380	2.337 x 2.280	67,6	30.480	3.550	26.930
High Cube		12.192 x 2.438 x 2.895	12.032 x 2.350 x 2.695	2.338 x 2.585	76,2			
Flack Rack	De 20 pés	6.058 x 2.438 x 2.591 Alt. dobrada: 555 Alt. plataforma: 271	Acesso pelo topo: 5.908 Acesso pelo lado: 5.508	2.387 x 2.320 Entre batentes: 2.182 Entre colunas: 2.190	28,9	25.400	2.845	22.555
	De 40 pés	12.192 x 2.438 x 2.591 Alt. dobrada: 700 Alt. plataforma: 605	Acesso pelo topo: 12.020 Acesso pelo lado: 11.730	2.230 x 1.986 Entre batentes: 2.230 Entre colunas: 2.100	67	45.000	5.180	39.820
Tanque		6.058 x 2.438 x 2.591						
Refrigerado	De 20 pés	6.058 x 2.438 x 2.591	5.498 x 2.270 x 2.267	2.270 x 2.210	28,3	25.400	3.040	22.360
Open Top	De 20 pés	6.058 x 2.438 x 2.591	Acesso pelo topo: 5.792 x 2.225	2.336 x 2.233 Alt. centro dos arcos: 2.370 Alt. sob laterais dos arcos: 2.320	32,2	24.000	2.050	21.950
	De 40 pés	12.192 x 2.438 x 2.591	Acesso pelo topo: 11.883 x 2.152	2.337 x 2.280 Alt. centro dos arcos: 2.380 Alt. sob laterais dos arcos: 2.330	65,6	30.820	3.800	27.020
Plataforma	De 20 pés	6.058 x 2.438 x 2.228	da plataforma: 6.020 x 2.413 x 2.290		29			
	De 40 pés	12.192 x 2.438 x 628	da plataforma: 12.150 x 2.413 x 2.290		67			

Fonte:Pinho.com

Container de 40'HC

■ ■ ■ Container Type : High Cube 40 ft



Dimensions	Width [m]	Length [m]	Height [m]
External	2,438	12,192	2,896
Internal	2,352	12,030	2,695
Door	2,340	----	2,585

Volume [m3]	Cargo [Ton]	Tare weight [ton]
76,0	26,480	4,000

Fonte: CSAV

A Análise dos custos inseridos no processo marítimo fica exposta conforme planilha:

EMBARQUE MARITIMO PARANAGUA

<i>Base de Calculo ICMS</i>	
1,505,736.47	

CUSTOS DE IMPORTAÇÃO MDF CHILE - PARANAGUÁ**INFORMAÇÕES:**

Taxa USD	2.26
Calculo Preço FOB/M³	417.12
Qtdade M³	1,000.00
Material	MDF
Quantidade pallets / container	10.00
Valor frete USD/container	2,056.00

Cálculo:

Valor Unitário FOB USD/container	417,120.00
Valor Frete	69,904.00
Valor Seguro (valor baseado em nossos custos)	292.21
Valor CIF /R\$ /container	1,101,334.64
Impostos:	
Imposto de Importação - 0%(com CO)	-
IPI - 10% -	110,133.46
PIS (1,65%)	19,989.22
COFINS (7,6%)	93,590.76
Crédito Presumido no PR	90,344.64
Valor ICMS Recolher	45,172.09
Valor Total Impostos efeito caixa	720,606.93
Despesas e taxas de importação:	
AFFRM (25% SOBRE FRETE)	-
Armazenagem (10 DIAS)	-
Comissão Despachante	1,100.00
Liberação de BL	180.00
Capatazia	17,000.00
Transporte PNG- PG	56,100.00
Taxa Siscomex	40,00
Desova/Remoção	7,378.00
Valor Total Despesas e taxas :	81,758.00
VALOR TOTAL	1,092,748.00

Cuato Total USD	483,516.82
------------------------	-------------------

Custo p/M³ USD	\$483.52
-----------------------	-----------------

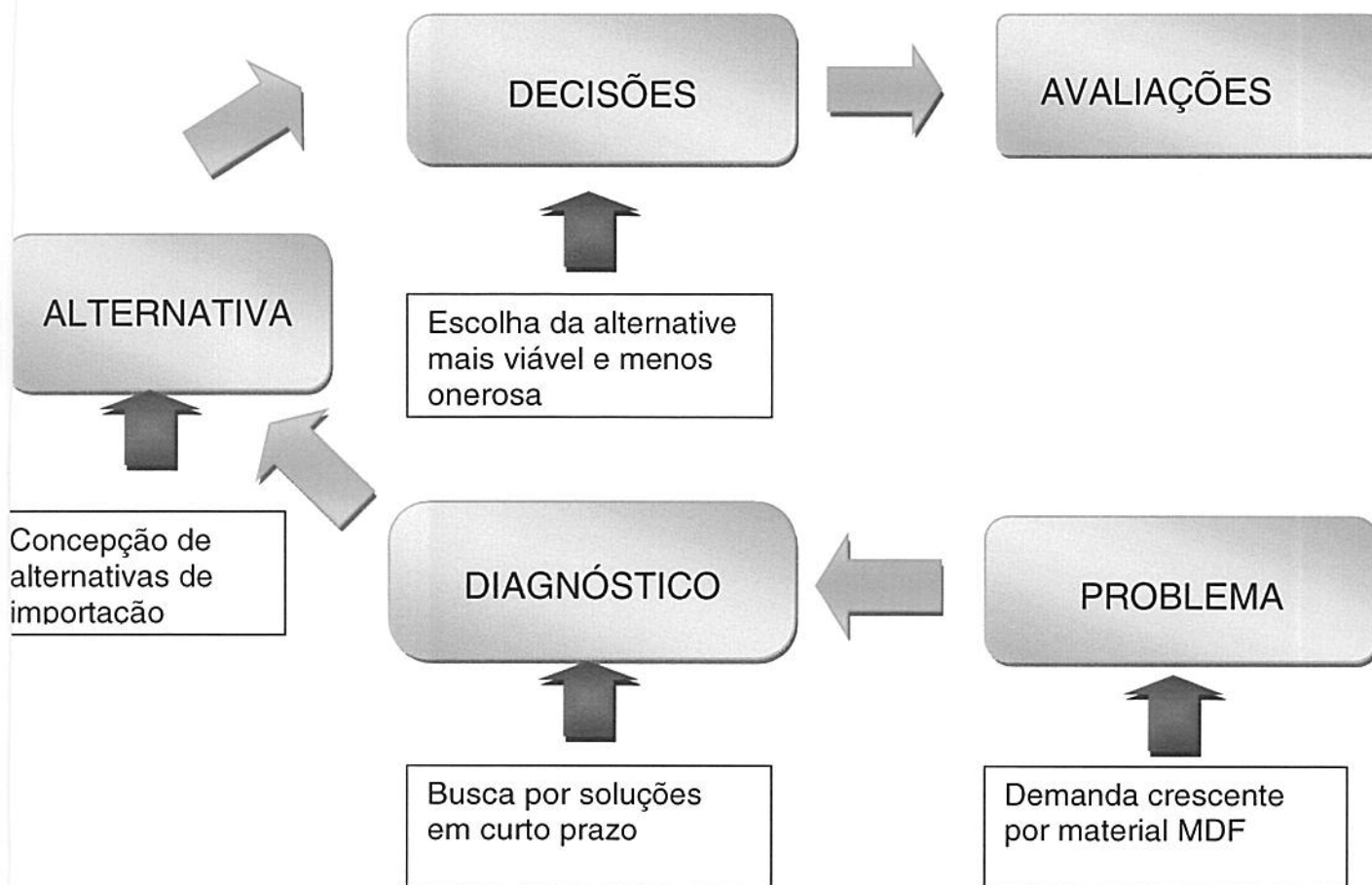
6. RECOMENDAÇÕES

O mundo moderno e globalizado exige cada vez mais das empresas. E a tomada de decisão é uma ferramenta muito importante que define quais empresas possuem diferencial entre as outras. A unicidade do objetivo promoveu dentro da empresa integração de diferentes departamentos, discutindo o mesmo ponto e interagindo na tomada de decisão.

Fica evidenciada, através das informações e números contidos, neste projeto a orientação para o entendimento do processo de importação e as informações para todos aqueles que participam do processo decisório. A fidedignidade das informações apresentadas é a base genuína para a decisão coerente e de interesse comum ao objetivo proposto, a sobrevivência no mercado nacional, que cada vez mais competitivo exigiu a flexibilidade agilidade e confiabilidade do estudo.

Com o levantamento feito apuro-se o diferencial entre o modal marítimo e rodoviário foi considerado aspectos de custos e processos, no intuito de promover a vantagem competitiva.

A prospecção das informações formulou os passos da diretoria,



A importação utilizando o transporte aquaviário por container, além de atender a necessidade de transportar grandes quantidades com um menor esforço operacional, também mostrou como um diferencial com relação ao custo x benefício. Tendo como preço FOB do material o valor de \$417.00 o transporte por rodovias elevou o custo em \$245.65 enquanto o transporte marítimo acrescentou ao preço final a quantia de \$ 66.52. É de suma importância lembrar que o elevado custo no transporte rodoviário deve-se a incidência da alíquota cheia do imposto ICMS que para entrada por não porto ou aeroporto paranaense fica excluída do gozo fiscal estadual.

7. CONCLUSÃO

A partir do estudo puderam-se observar os tramites e custos envolvidos na importação tanto para o transporte marítimo quanto ao rodoviário. O projeto realizado propôs a auxiliar o processo decisório de uma grande fabricante de painéis de madeira MDF. Fica observado que a tomada de decisão é dependente da informação, no qual foi obtida com a interação dos departamentos contábil, financeiro e comércio exterior.

A partir do estudo, observam-se os pontos interessantes para suprir a orientação das empresas a respeito do comércio internacional. Essas considerações visam apresentar os custos e processos para a importação de MDF em diferentes modais de transporte, permitindo que a empresa possa atuar no mercado internacional com uma margem de segurança satisfatória e adequada, proporcionando maximização dos lucros.

Foi identificado que a atividade de importação é antecedida por uma etapa de avaliação das operações como logística e de levantamento dos custos envolvidos

Este estudo comprovou a possibilidade de estimar custos de produtos a serem adquiridos, por meio de uma planilha de custos e da análise de outros indicadores fundamentais às necessidades da empresa que estará atuando no mercado internacional. A pesquisa proporcionou ao tomador de decisão os instrumentos para desempenhar suas atividades com mais coerência e produtividade.

Comprovou-se que o processo de estimação de custos pode ser guiado por um estudo fiel aos processos. Cada item relacionado ao processo de tomada de decisão foi descrito, o que resultou a veracidade da análise dos números e custos apresentados para o tomador de decisão na estimação de custos de importação de painéis de madeira MDF.

REFERÊNCIAS

- BUENO, Clodoaldo. **A República e sua política exterior**. São Paulo: Editora da UNESP, 1995.
- FRANCO, Paulo Sérgio de Moura. Incoterms - Internacional Commercial Terms . **Jus Navigandi**, Teresina, ano 7, n. 61, jan. 2003. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=3564>>. Acesso em: 26 mar. 2009.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 3. ed. Atlas, 2007.
- GOEBEL, Dieter. Logística: **Otimização do Transporte e Estoques na Empresa**. Estudos em Comércio Exterior, UFRJ, Vol. I, nº1 – julho/dezembro/1996.
- GONÇALVES, Elisa. **Conversa sobre iniciação à pesquisa científica**. 3. ed. Campinas, SP: Alínea, 2003. 80p.
- GONÇALVES, Reinaldo. **Uma Visão para o Terceiro Mundo**. Aduaneiras.
- HARTUNG, Douglas. **Negócios internacionais**. Quality Mark, 2001.
- KEEDI, Samir. **Transportes e Seguros no Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- KEEDI, Samir. **abc do comércio exterior**. Aduaneiras, 2002.
- LABATUT, Ênio Neves. **Politica de comercio exterior**. Aduaneiras, 1994.
- LOPEZ, José Manoel Cortiñas. **Comércio exterior competitivo**. Aduaneiras, 2005.
- LOPEZ. José Vasquez. **Comércio exterior brasileiro**. São Paulo: atlas.
- MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o comercio exterior do Brasil**. Aduaneiras, 2000.
- MARCONI, Marina de A. & LAKATOS, Eva M. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo, Atlas, 1991.
- RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. **Introdução aos Sistemas de Transporte no Brasil e à Logística internacional**. São Paulo: aduaneiras, 2000.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas.** Trad. Luiz João Baraúna. 2. ed. São Paulo: nova cultural 1996.v. I e II.

VIEIRA. Guilherme Bergmann Borges. **Transporte internacional de cargas.** São Paulo: Aduaneiras, 2001.

BNDES. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/setorial/> -
acessado em: 20/01/2009

Contêiner. Disponível em: www.libramar.com.br Acesso em: 26/10/2007

CSAV Group Disponível em: <http://www.csav.com/pages/trailer11.htm> -
Acessado em: 17/02/2009

Google maps Disponível em: <http://maps.google.com>- acessado em 14/02/2009

Incoterms. Disponível em: www.mdic.gov.br Acessado em: 12/10/2007

Mac Logistic : www.polibiobraga.com.br Acessado em: 13/09/2007

PINHO Disponível em: <http://www.pinho.com.br/container.htm> - Acessado em
17/02/2009

Terminal de Cargas Portuárias. Disponível em: www.tcp.com.br Acessado
em: 07/11/2007

Transporte Marítimo. Disponível em: www.vapores.cl Acessado
em: 25/09/2007