

Visão da logística de distribuição como competitividade para as empresas calçadistas do Vale dos Sinos

Natanael Pinto da Rosa¹ | João Carlos Bugs²

Resumo

O setor de transportes vem ganhando maior importância à medida que as relações comerciais internacionais se intensificam em virtude da interdependência econômica dos países. O principal objetivo é explorar e agregar conhecimentos sobre o sistema logístico utilizado como forma de competitividade pelas empresas, um assunto relativamente novo e ainda pouco explorado. Dentro desse panorama, desenvolveu-se este estudo esclarecendo quais os Termos de Comércio Internacional (*incoterms*) são mais utilizados e também pesquisando quais os modais de transportes as empresas utilizam para movimentar os calçados no processo de exportação.

Palavras-chave: Logística. Transporte de cargas. *Incoterms*.

Abstract

The transportation industry becomes more important as international trade relations grow in virtue of economic dependence among countries. This article aims at a quite new and unexplored subject, that is exploring and obtaining knowledge regarding logistic systems used by companies to compete against each other. Thus, it intends to show which International Commercial terms (or Incoterms rules) are most commonly applied and research modes of transportation used by companies to transport shoes in export distribution process.

Keywords: Logistics. Transportation. *Incoterms*.

1 Introdução

A logística tem se tornado um grande desafio para os administradores dentro das empresas do Vale do Sinos, pois, na maioria delas, a atividade de transporte representa um dos elementos importantes na composição do custo dos calçados.

¹ Graduado em Administração de Empresas - Habilitação em Comércio Exterior - pelas Faculdades Integradas de Taquara - Faccat - Taquara, RS. npr@sinos.net

² Faculdades Integradas de Taquara - Faccat - Taquara, RS. Orientador.
joaocarlosbugs@yahoo.com.br - <http://lattes.cnpq.br/6014756627005342>

Segundo Rodrigues (2004), nas nações desenvolvidas, os fretes costumam absorver cerca de 60% do gasto logístico total e entre 9% a 10% do PNB, produto nacional bruto. Assim, a contratação de transporte deve buscar eficiência e qualidade, com base em relacionamento de parceria.

As empresas calçadistas devem buscar identificar quais necessidades dos clientes são importantes para a definição do nível de serviço adequado ao fechamento do negócio, pois elas devem entender que nem sempre oferecer descontos é o mais importante.

Segundo Rodrigues (2004), na maioria das vezes podem-se associar bons serviços à rapidez entre recebimento do pedido e a respectiva entrega, à oferta de lotes mínimos para venda, à adequação dos fornecimentos às exigências do pedido, à não incidência em perdas e avarias e à oferta de serviços de atendimento ao cliente.

O emprego da logística deve harmonizar as exigências entre oferta e demanda, entre produção e distribuição, uma vez que a execução de cada atividade constitui tempo, e o cliente exige qualidade. Contudo, os argumentos apresentados apenas visam gerar uma maior flexibilidade entre importador e exportador, fortalecendo o poder de barganha. Partindo-se dessas premissas, foi definido o tema desta pesquisa: logística das exportações das empresas do Vale do Sinos.

O estudo abrange as empresas calçadistas do Vale do Sinos, expondo as estratégias utilizadas na logística internacional como forma de competitividade. Este projeto também visa analisar as *incoterms - International Commercial Terms* (Termos de Comércio Internacional) e o seguro para o transporte internacional, esclarecendo as vantagens e desvantagens para cada modal escolhido.

Pode-se ponderar que, para a logística efetivamente conseguir os resultados a que se propõe modernamente, é indispensável a perfeita compreensão do seu sistema, de quais são os regimes que regulamentam e seus procedimentos ao fazer uma análise sobre determinado processo logístico de uma empresa exportadora e criticar sua forma.

A crítica, segundo Keedi (2007), pode ser positiva ou negativa, dependendo da ótica de análise do processo. O objetivo desta análise é observar se a empresa está realizando seu processo de exportação adequadamente, ou se há como melhorá-lo.

Nesta pesquisa, analisamos as formas de envio de cargas e quais modais são utilizados, bem como as melhores ferramentas para mensurar os custos e tornar a logística uma forma para a empresa ser mais competitiva.

Considerando essas ponderações, foi formulado o problema de pesquisa do trabalho: quais são os fatores que são considerados para determinar o custo elevado do transporte de mercadoria? Esta pesquisa contribuirá para diminuir os custos com transporte e ainda sugerir melhoramentos para minimizar atrasos na entrega dos calçados produzidos nas empresas calçadistas do Vale dos Sinos. Com isso, foram definidos o objetivo desta pesquisa: analisar a logística de distribuição internacional das empresas do Vale dos Sinos.

A pesquisa apresenta como objetivos específicos os seguintes: demonstrar os meios de transporte mais utilizados nas exportações das empresas calçadistas do Vale do Sinos; apresentar e analisar os *incoterms* para o transporte internacional para as empresas calçadista do Vale dos Sinos; explicar as vantagens e desvantagens de cada modal escolhido e fazer um estudo sobre as características de cada modal.

2 Metodologia

A metodologia da pesquisa nesta monografia tem como objetivo descrever os procedimentos tomados na operacionalização da pesquisa. Nessa etapa, define-se onde e como a pesquisa será realizada. Segundo Jung (2004), para execução de uma pesquisa é necessário que determinados tipos e formas de estudos sejam aplicados e integrados ao processo.

A pesquisa qualitativa é fundamentalmente interpretativa, pois leva o pesquisador a fazer parte da interpretação dos dados disponíveis, mas, como ela é emergente, permite a mudança ou refinamento das suas análises (CRESWELL, 2007). A avaliação qualitativa, por sua vez, é caracterizada pela descrição, compreensão e interpretação de fatos e fenômenos.

A pesquisa básica, de acordo com Jung (2004), tem objetivo de entender ou de descobrir diversos fenômenos e de gerar conhecimentos básicos ou fundamentais. O conhecimento desse tipo de pesquisa, no primeiro momento, pode apresentar-se desagregado do contexto cotidiano, mas, posteriormente, torna-se vital para aplicação em pesquisas tecnológicas.

Para Creswell (2007), o método misto surge pelas necessidades de se reunir, num mesmo trabalho, dados qualitativos e quantitativos. O objetivo é permitir ao pesquisador que ele possa explorar ao máximo a situação e explicar, de forma sólida, suas análises. O autor sugere também o uso da técnica de triangulação concomitante, que consiste em utilizar métodos diferentes para fazer validar a conclusão obtida.

Vergara (2004) explica que a “[...] pesquisa bibliográfica é o estudo desenvolvido tendo como base materiais publicados como livros, revistas, jornais, e redes eletrônicas, ou seja, materiais acessíveis ao público, que podem fornecer instrumentos analíticos para qualquer tipo de pesquisa”.

Pesquisa explicativa, segundo Jung (2004), visa identificar os fatores que contribuem para ocorrência dos fenômenos variáveis que afetam o processo produtivo. Se aplicada essa sistemática a um sistema de produção, pode identificar ou até mesmo determinar possíveis causas de um “gargalo”.

Em um estudo de caso, é possível explicar ou descrever um sistema de produção ou um sistema técnico no âmbito particular ou coletivo, ou ainda interpretar determinadas atitudes ou situações. Assim, esse procedimento é considerado uma importante ferramenta para os pesquisadores que têm por finalidade entender como funcionam as coisas, segundo o que afirma Jung (2004).

Assim, diante das definições apresentadas e conforme os autores supracitados, esta monografia será baseada em estudo de pesquisa quantitativo e qualitativo, descrevendo sobre as possibilidades de uso de determinados modais de transporte em detrimento de outro, buscando-se esclarecer a importância da melhor escolha tanto do ponto de vista econômico, levando em conta a variável sobre o tempo de transporte, quanto em função dos recursos financeiros.

2.1 Coleta de dados

A primeira fase foi desenvolvida por meio de pesquisa bibliográfica, utilizando os mais diversos tipos de consulta, buscando, a partir deles, argumentos e informações que sirvam de sustentação ao tema estudado.

A coleta de dados deste estudo aconteceu por meio de dados obtidos junto às empresas de logística, juntamente com companhias de exportação e uma empresa produtora de calçados situada no Vale dos Sinos. Para que todas as partes da cadeia produtiva fossem atendidas, as mesmas foram escolhidas de forma aleatória e por amostragem, no intuito de atingir com êxito os objetivos propostos.

Os dados foram coletados da seguinte forma: após a escolha da empresa que faria parte da pesquisa, foi feito um primeiro contato por telefone buscando identificar o responsável pela área de logística para assinar o termo de consentimento livre e esclarecido. De acordo com o responsável pelo preenchimento dos questionários, após esse contato, as questões foram enviadas por *e-mail*.

Entre as seis empresas escolhidas para responder aos questionários, apenas quatro delas responderam dentro do prazo necessário para apresentação dos resultados. São elas: Mapper Log, companhia de exportação situada na cidade de Novo Hamburgo, Transcontinental Logística S/A, situada em Campo Bom, Novo Sul Transporte & Logística, situada na cidade de Estância Velha; Calçados Ramarim Ltda., com sua matriz situada na cidade de Nova Hartz.

3 Fundamentação teórica

A logística teve sua interpretação inicial ligada à estratégia militar, quase equivalente à filosofia de guerra, quando estava relacionada à movimentação e coordenação de tropas, armamento e munição.

Segundo Ballou (1993), a logística estuda como a administração pode prover melhor nível de rentabilidade nos serviços de distribuição aos clientes e consumidores, a partir de planejamento, organização e controle efetivo para as atividades de movimentação e armazenagem que visam facilitar o fluxo de produtos.

Novaes (2003) comenta que a logística moderna procura coligar todos os elementos do processo – prazos, integração de setores da empresa e formação de parcerias com fornecedores e clientes – para satisfazer às necessidades e às preferências dos consumidores finais.

Para Pires (1998), a logística engloba o processo de planejamento, implementação e controle da eficiência, custos efetivos de fluxos e estoque de matéria-prima, estoque circulante, mercadorias acabadas e informações relacionadas do ponto de origem ao ponto de consumo, com a finalidade de atender aos requisitos do cliente.

A logística empresarial nasceu da importância da redução de custos nas empresas e da maior importância que se dá hoje ao atendimento das necessidades dos clientes. Quando todos os produtos se tornam iguais, a empresa mais competitiva será aquela que conseguir ser mais eficiente e eficaz, antecipando-se a prováveis problemas

que possa vir a enfrentar.

A decisão de transporte, sem dúvida, é uma das principais funções logísticas, além de representar a maior parte dos custos logísticos na maioria das organizações, desempenhando também importante serviço ao cliente. A sua definição está basicamente ligada às dimensões de tempo e utilidade do lugar.

Transportar uma carga e proceder a uma operação logística podem ser atividades que ocorram dentro do território de um país ou na ligação entre dois ou mais países, sendo esta última a que será abordada.

3.1 Transporte de carga

Neste subcapítulo, será dada uma breve ideia dos vários modos de transportes aptos a serem utilizados para movimentação de cargas, bem como os tipos de veículos e as cargas adequadas para cada um deles. Essas definições são fundamentais para a criação e o desenvolvimento da logística adequada.

Neste artigo, apresentam-se os seis modos, que se dividem em três sistemas, os quais são:

- a) o terrestre, composto pelos modos rodoviário e ferroviário;
- b) o aquaviário, que constitui dos modos marítimos, fluvial e lacustre;
- c) o aéreo.

3.1.1 Transporte terrestre

O transporte terrestre é praticado de duas maneiras: por estradas de rodagem e por vias férreas, sendo eles, respectivamente, o transporte rodoviário e ferroviário. O transporte rodoviário é um dos mais simples e eficiente dentre seus pares. Porém apresenta um consumo elevado de combustível por quilômetro rodado.

De acordo com Keedi (2007), esse é um modo que tem predominado sobre os demais no nosso transporte interno ao longo das últimas décadas, e devendo continuar assim ainda por muito mais tempo.

O transporte rodoviário diferencia-se dos demais pela sua flexibilidade de transitar em qualquer via, o que lhe dá uma vantagem enorme na disputa pela carga com os demais modais.

Suas principais vantagens são: maior disponibilidade de vias de acesso; possibilidade de serviço porta a porta; a substituição do veículo, em caso de quebra, pode ser rápida; possibilidade de transportar pequenos lotes. Além de rapidez nas partidas, geralmente auxilia quando o transporte for aéreo ou marítimo, tornando-se multimodal.

Entre as desvantagens desse transporte, podemos elencar o custo extremamente alto tendo em vista a capacidade e os congestionamentos enfrentados no período de safra. O outro fator importante é a questão segurança, o que acaba por encarecer o seguro, gerando, assim, um aumento no custo do exportador.

Quanto ao sistema ferroviário, os veículos podem ser de tração, que são as locomotivas, ou rebocáveis, os vagões de carga. As locomotivas posicionam-se à frente dos vagões na formação do trem, tracionando-os. No entanto, esse modal de transporte é muito limitado, podendo trafegar apenas sobre os trilhos estabelecidos e sem flexibilidade de rotas.

No Brasil, a malha ferroviária é centenária, operando com baixa velocidade operacional. Além disso, há uma disparidade entre bitolas dos trilhos que lhe confere uma desvantagem sobre o modo rodoviário. De acordo com Keedi (2007), as distâncias médias competitivas do transporte devem ser altas, em torno de 1.200 km para que o transporte se torne competitivo. Outras vantagens, de acordo com o autor (2007), são a inexistência de gastos com pedágio, melhores condições com segurança da mercadoria, menor poluição do meio ambiente.

Segundo Rodrigues (2004), as principais vantagens ficam por conta da alta capacidade de transportar grandes quantidades de mercadorias, dos fretes mais baixos quando o volume for grande e do baixo consumo energético. Ainda segundo esse autor, as desvantagens ficam por conta do tempo de viagem, do custo elevado se houver necessidade de transbordo, da dependência da disponibilidade de material rodante e da baixa flexibilidade de rotas.

3.1.2 Transporte aquaviário

Esse sistema engloba os modos marítimos, fluvial e lacustre e é de grande importância para o desenvolvimento da logística internacional.

O transporte realizado por navios, nos grandes mares, tem predominado sobre os demais modos, com perspectiva de continuar mantendo essa posição pelos próximos anos.

O navio pode apresentar-se nos mais diversos tipos, tamanhos e características. Ele tem capacidade de transportar grandes quantidades de cargas, sejam elas quais forem, sólidas ou líquidas, a granel ou embaladas, como carga geral solta ou unitizadas em *pellets* e/ou *containers*.

As embarcações podem se apresentar nos mais diversos tipos, divididos em navios de carga geral especializada, multipropósitos e *porta-containers*.

De acordo com Keedi (2007), a navegação marítima é a mais importante forma de transporte de carga de toda a humanidade, abrangendo, fisicamente, mais de 90% das cargas transportadas, o que ocorre também no Brasil. A principal vantagem, segundo Rodrigues (2004), está na altíssima eficiência energética, elevada economia de escala para grandes lotes a longas distâncias. Ainda segundo o autor (2004), as desvantagens “pressupõem a existência de portos (bastante simples quando visitados apenas por navios auto-sustentados. Exemplo: navio Ro-Ro)”. “Ro-Ro” é uma abreviatura para “Roll ... veículos, de modo a que estes entrem e saiam do navio pelos seus próprios meios”. São navios em que a carga entra e sai dos porões. Outra desvantagem é o serviço lento, com grande número de manuseio, propiciando a ocorrência de avarias.

Por sua vez, o transporte lacustre e fluvial é realizado em hidrovias interiores, que tanto podem ser em rios (fluviais), quanto em lagos (lacustre), sendo essa última pequena ou quase sem importância no contexto de transporte internacional. Ainda se consideram as hidrovias, vias navegáveis por rios.

As vantagens consistem na elevada capacidade de transporte por meio de rebocadores e empurradores, fretes mais baixos que nos modais rodoviário e ferroviário, custos variáveis bem mais baixos, disponibilidade ilimitada e faculto o uso da multimodalidade.

Quanto às desvantagens, podemos listar a baixa velocidade, a capacidade de carga variável em função do nível das águas e a necessidade de elevados investimentos em regularização de alguns trechos de rios.

3.1.3 Transporte aéreo

O modo de transporte aéreo apresenta uma característica especialíssima em relação às demais que é a de ser realizado pelo ar e ter toda sua estrutura de operação em terra. É mais rápido e apropriado para mercadorias com as quais não pode se perder tempo, como ocorreria utilizando outros modos. Isso se aplica, por exemplo, a mercadorias do tipo amostras e a produtos de alto valor ou frágeis.

É, sem dúvida, o mais rápido dos modais, mas seu custo tende a ser elevado, pois utiliza equipamentos muito caros e instalações sofisticadas, como aeroportos, por exemplo, e tem eficiência energética reduzida.

Em relação às vantagens, podemos destacar: velocidade, eficiência, confiabilidade, competitividade, alta frequência nos vôos, permitindo altos giros de estoques, manuseio altamente mecanizado. Além disso, atinge regiões inacessíveis para outros modais.

Já quanto às desvantagens, elencamos: menor capacidade em preço, não atendimento aos graneis, custo de capital e frete elevados e fortes restrições às cargas perigosas.

3.2 Incoterms 2000

Segundo Keedi (2007), o *incoterms* é o documento ou instrumento mais importante no comércio exterior, mas é também dos menos entendidos. A sua importância deriva de que toda venda ou compra tem um ponto de entrega da mercadoria, onde cessa a responsabilidade do vendedor e se inicia a do comprador. Portanto, isso deve estar definido por meio de regras claras.

Apesar de haver treze termos, as empresas, na grande maioria, utilizam apenas dois de seus termos. A sua utilização total é ideal para que as empresas apresentem uma competitividade global e para que tenham diversas opções logísticas.

Todos os países têm seus próprios conjuntos de regras para isso, mas para uso em seu próprio mercado doméstico. Se todos os países pretenderem utilizar as suas regras

nas operações internacionais, teremos uma grande variedade de uso, o que poderá significar problemas na execução do comércio exterior.

Para que as transações de comércio exterior não sejam feitas com termos particulares de cada país, criou-se um conjunto internacional de termos uniformes para facilitar o comércio e evitar problemas de entendimentos. Esse procedimento foi criado para esse fim pela Câmara de Comércio Internacional - CCI. Esses termos foram denominados por ela como *incoterms* – Termos de Comércio Internacional.

Representados por meio de siglas (3 letras), os termos internacionais de comércio tratam efetivamente de condições de venda, pois definem os direitos e as obrigações mínimas do vendedor e do comprador quanto a fretes, seguros, movimentação em terminais, liberações em alfândegas e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias. Por isso, são também denominados cláusulas de preços, pelo fato de cada termo determinar os elementos que compõem o preço da mercadoria.

Deve-se ter uma melhor interpretação dos termos internacionais de comércio exterior *incoterms*, os quais foram criados em 1936 pela CCI, para facilitar a condução do comércio internacional. Desde sua primeira publicação em 1936, esse conjunto de regras criadas para facilitar o comércio internacional sofreu diversas modificações.

As adições de emendas nos termos ocorreram nos anos de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e em 2010, a fim de atualizar as práticas de comércio internacional. Os termos de referência deste estudo serão os termos de comércio internacional com atualização no ano 2000.

Os *incoterms* são apresentados em quatro grupos de entrega de mercadorias. A divisão dos termos foi motivada por afinidades entre eles, local de entrega e a responsabilidade assumida entre as partes.

3.2.1 *Incoterms 2000 Grupo E*

Grupo “E” refere-se à entrega da mercadoria, pelo vendedor, no seu próprio domínio. A responsabilidade e o risco para o comprador se iniciam o mais distante possível do seu estabelecimento, já que deve retirar a mercadoria na casa do exportador.

EXW - Ex Works (na origem - local nomeado). “Na origem”, significa que o vendedor entrega as mercadorias quando ele as coloca à disposição do comprador, em sua propriedade ou em outro local nomeado (isto é, estabelecimento, fábrica, armazém, etc.), não desembaraçadas para exportação e não embarcadas em qualquer veículo coletor, apresentando o mínimo de obrigação para o vendedor. O comprador deve arcar com todos os custos e riscos envolvidos em aceitar as mercadorias na propriedade do vendedor.

3.7.2 *Incoterms 2000 Grupo F*

No grupo “F”, o vendedor entrega a mercadoria a um transportador ou alguém

designado pelo comprador ou a bordo do veículo designado pelo comprador, com responsabilidade total do comprador a partir do momento dessa entrega, incluindo a contratação do frete internacional e seu pagamento.

FCA – Free Carrier (Livre no Transportador – local nomeado). “Livre no Transportador” significa que o vendedor entrega as mercadorias desembaraçadas para exportação, ao transportador designado pelo comprador no local nomeado. Deve ser notado que o local de entrega escolhido tem um impacto nas obrigações de embarque e desembarque das mercadorias naquele local. Se a entrega ocorrer na propriedade do vendedor, o mesmo é responsável pelo embarque. Se a entrega ocorrer em qualquer outro lugar, o vendedor não é responsável pelo desembarque. Esse termo pode ser utilizado sem restrição do modo de transporte, incluindo transporte multimodal. Por transportador, entende-se como qualquer pessoa que, em um contrato de transporte, encarrega-se de realizar o mesmo.

FAS – Free Alongside Ship (Livre ao Lado do Navio – porto de embarque nomeado) “Livre ao lado do navio” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas estão colocadas ao lado do navio, no porto de embarque nomeado. Isso significa que o comprador tem de arcar com todos os riscos de perdas ou danos de mercadorias a partir do mesmo. O termo FAS exige que o vendedor desembarce as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado apenas para transporte marítimo ou hidroviário interior.

FOB – Free On Board (Livre a bordo – porto de embarque nomeado) “Livre a bordo” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas transpõem a amurada do navio no porto de embarque nomeado. Isso significa que o comprador deve arcar com todos os custos e riscos de perdas ou danos às mercadorias a partir daquele ponto. O termo FOB exige que o vendedor desembarce as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado apenas para transporte marítimo ou hidroviário interior. Se as partes não pretenderem entregar as mercadorias ultrapassada a amurada do navio, então o termo a ser utilizado é o FCA.

3.2.3 Incoterms 2000 Grupo C

No Grupo “C”, o vendedor é obrigado a contratar e pagar o transporte internacional, sem assumir as responsabilidades pelos riscos a que as mercadorias estão expostas.

CFR – Cost And Freight (Custo Frete – porto de destino nomeado) “Custo Frete” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas transpõem a amurada do navio no porto de embarque.

Os custos e fretes necessários para levar as mercadorias ao porto de destino nomeado devem ser pagos pelo vendedor. Entretanto, os riscos de perda ou de dano às mercadorias, bem como quaisquer custos adicionais devidos a eventos ocorridos após o

momento de entrega, são transferidos do vendedor para o comprador.

O termo CFR exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado apenas para transporte marítimo ou hidroviário interior. Se as partes não pretenderem entregar as mercadorias ultrapassada a amurada do navio, então o termo a ser utilizado é o CPT.

CIF – Cost Insurance And Freight (Custo Seguro e Frete – porto de destino nomeado): “Custo Seguro e Frete” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas transpõem a amurada do navio no porto de embarque.

O vendedor deve pagar os custos e fretes necessários para levar as mercadorias ao porto de destino nomeado. Entretanto, o risco de perda ou de dano às mercadorias, bem como quaisquer custos adicionais devidos a eventos ocorridos após o momento da entrega, são do vendedor para o comprador. Todavia, no CIF, o vendedor também tem que obter o seguro marítimo contra o risco do comprador de perdas ou dano às mercadorias durante o transporte.

Consequentemente, o vendedor contrata o seguro e paga o prêmio do mesmo. Sob o termo CIF, é exigido do vendedor a obter o seguro somente para cobertura mínima. Se o comprador desejar obter a proteção de uma cobertura maior, ele precisa acordar expressamente com o vendedor ou fazer o seu próprio seguro extra.

O termo CIF exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação, observando-se que esse termo pode ser usado apenas para transporte marítimo ou hidroviário interior. Se as partes não pretenderem entregar as mercadorias ultrapassada a amurada do navio, então o termo a ser utilizado é o CIP.

CPT – Carriage Paid To (Transporte pago até - local de destino nomeado): “Transporte pago até” significa que o vendedor entrega as mercadorias ao transportador designado por ele, mas o vendedor deve, além disso, pagar o custo do transporte necessário para levar as mercadorias para o destino nomeado. O comprador deve arcar com todos os custos que ocorram depois que as mercadorias tenham sido assim entregues. O termo CPT exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado sem restrição de modo de transporte, incluindo o transporte multimodal.

CIP – Carriage End Insurance Paid To (Transporte e seguro pago até – local de destino nomeado): “Transporte e seguro pago até” significa que o vendedor entrega as mercadorias ao transportador designado por ele, mas o vendedor deve, além disso, pagar o custo do transporte necessário para levar as mercadorias para o destino nomeado. O comprador deve arcar com todos os riscos e com quaisquer custos que ocorram depois que as mercadorias tenham sido assim entregues. Todavia, no CIP, o vendedor também tem que obter o seguro contra riscos de perdas e danos das mercadorias pelo comprador durante o transporte. Consequentemente, o vendedor contrata o seguro e paga o prêmio do seguro, porém, nesse termo, o comprador deve notar que ao vendedor é exigida apenas a cobertura mínima. O termo CIP exige que o vendedor desembarace as mercadorias para exportação. Esse termo pode ser usado sem restrição de modo de transporte, incluindo o transporte multimodal.

3.2.4 Incoterms 2000 Grupo D

Grupo “D” o vendedor tem que assumir conjuntamente todos os riscos e custos da entrega da mercadoria no país de destino, sendo esse o modo de maior responsabilidade para o vendedor e o mais cômodo para o comprador.

DAF – Delivered At Frontier (Entregues na fronteira – local nomeado): “Entregues na fronteira” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas são colocadas à disposição do comprador, no meio de transporte chegado não desembaraçado para importação, no local nomeado na fronteira, mas antes da divisa alfandegária do país adjacente. Nesse termo, é de vital importância que a fronteira em questão seja definida precisamente, sempre nomeando o ponto e o local no termo. Se as partes desejarem que o vendedor seja responsável pelo desembarque das mercadorias do meio de transporte chegado e que arque com os riscos e custos de desembarque, isso deve ficar claro no contrato de venda.

Esse termo pode ser usado sem restrição de modo de transporte quando as mercadorias devem ser entregues em uma fronteira terrestre. Quando a entrega deve ter lugar no porto de destino, a bordo de um navio ou no cais (atracadouro), os termos DES ou DEQ devem ser usados.

DES – Delivered Ex Ship (Entregues no navio – porto de destino nomeado): “Entregues no navio” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas são colocadas à disposição do comprador a bordo do navio e não desembaraçadas para importação no porto de destino nomeado. O vendedor deve arcar com todos os custos e riscos de perdas ou danos para levar as mercadorias até o porto de destino nomeado antes do embarque. Se as partes decidirem que o vendedor arque com os riscos e custos de desembarque das mercadorias, então o termo a ser utilizado deve ser o DEQ.

Esse termo é usado apenas quando as mercadorias devem ser entregues por transporte marítimo, ou multimodal, em um navio no porto de destino.

DEQ – Delivered Ex Quay (Entregues no cais – porto de destino nomeado): “Entregues no cais” significa que o vendedor entrega as mercadorias quando elas são colocadas à disposição do comprador, não desembaraçado para importação no cais (atracadouro) no porto de destino nomeado. O vendedor deve arcar com todos os custos de levar as mercadorias até o porto de destino nomeado e desembarcar as mercadorias no cais. O termo DEQ exige do comprador desembaraçar as mercadorias para importação e pagar todas as formalidades de direitos, impostos e outras despesas sobre importação.

O termo pode ser usado apenas quando as mercadorias devem ser entregues por transporte marítimo ou hidroviário interior ou multimodal, no desembarque no cais (atracadouro), no porto de destino. Todavia se as partes desejarem incluir nas obrigações do vendedor os riscos e custo de manuseio das mercadorias do cais para outro local (armazém, terminal, estação de transporte etc..), dentro ou fora do porto, o termo que deve ser usado é DDU ou DDP.

DDU – Delivered Duty Unipaid (Entregues com direitos não pagos – local de destino nomeado): “Entregues com direitos não pagos” significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador, não desembaraçadas para importação e não desembarcadas de qualquer meio e transporte chegado ao local de destino nomeado e determinado em contrato.

O termo DDU pode ser usado sem restrições ao modo de transportes, mas, quando a entrega deve ter lugar no porto de destino a bordo do navio ou no cais (atracadouro), os termos DES ou DEQ devem ser usados.

DDP – Delivered Duty Paid (Entregues com direitos pagos – local de destino nomeado): “Entregues com direitos pagos” significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador não desembaraçadas para importação e não desembarcadas de qualquer meio e transporte chegado ao local de destino nomeado.

O vendedor deve arcar com todos os custos de trazer as mercadorias a esse lugar, incluindo, quando aplicável, qualquer “direito” (cujo termo inclui a responsabilidade e os riscos pela execução das formalidades alfandegárias e o pagamento de formalidades, direitos alfandegários, impostos e outras despesas) para importação no país de destino.

Enquanto o termo EXW representa a obrigação mínima para o vendedor, DDP representa a obrigação máxima. Porém esse termo não deve ser usado se o vendedor for incapaz, direta ou indiretamente, de obter a licença de importação. Todavia, se as partes desejarem excluir das obrigações do vendedor alguns dos custos pagáveis na importação das mercadorias (tais como impostos sobre o valor adicionado: IVA), isso deve ficar claro pela adição de expressão explícita para esse efeito no contrato de venda.

Se as partes desejarem que o comprador arque com todos os custos da importação, o termo DDU deve ser usado. Esse termo pode ser usado sem restrições ao modo de transportes, mas, quando a entrega deve ter lugar no porto de destino a bordo do navio ou no cais (atracadouro), os termos DES ou DEQ devem ser usados.

4 Análise dos Resultados

A coleta dos dados na pesquisa foi feita por meio de questionário enviado por *e-mail* após um contato prévio por telefone solicitando autorização da empresa.

A questão número um abordou em quais países localizam-se os principais clientes dos calçados fabricados no Vale do Sinos. Essa questão teve como objetivo saber quais são os principais destinos dos calçados produzidos no Vale do Sinos, juntamente com as estratégias utilizadas pelas empresas. Obtivemos os seguintes resultados: os calçados exportados têm como principal destino Argentina, Estados Unidos e Paraguai, com 13% cada. Representando o percentual de 6,0%, também são exportados para a Angola, Arábia Saudita. Os demais países, Bolívia, Chile, Emirados Árabes, Equador, Espanha, Peru e Portugal, ficaram com uma participação de 7,0 % cada.

Pode-se observar, pelos resultados, uma concentração de carga para a Europa e América do Norte, o que identifica o modal de transporte marítimo sendo o mais utilizado pelas empresas que visam à redução de custos.

Na questão dois, buscou-se identificar quais são os pontos importantes para a correta definição do processo logístico a ser adotado para a exportação. Observa-se que 20,0% destacam-se pela qualidade e custo; com 13,0%, ficou mão-de-obra, prazo e informações; com 7,0%, idoneidade, localização geográfica e tempo de trânsito.

Pode-se identificar que o principal ponto a ser observado pelas empresas que desejam atuar no mercado logístico consiste em ser indispensável trabalhar visando à qualidade total dos serviços, além de praticar preços competitivos

A questão três buscava identificar se existem dificuldades no processo de transporte dos calçados produzidos no Vale dos Sinos. Das quatro empresas que participaram da pesquisa, 75% delas responderam que existem dificuldades no processo logístico. Já 25% disseram que não existe.

Ainda na questão três, as empresas que responderam que existem dificuldades no processo logístico justificaram que as estradas precárias representam a maior dificuldade, com 40% das respostas, seguida por custo elevado dos pedágios, com 20% das respostas. Com 10% das respostas cada, apresentam-se falta de infraestrutura portuária, tempo e custo do frete.

A maioria das empresas pesquisadas encontra dificuldades no processo logístico. Além disso, o Mercosul representa grande concentração de cargas, fazendo com que o custo fique elevado por trafegar em estradas que apresentam mau estado de conservação, além de pedágios com preços elevados.

Na questão quatro, a intenção foi identificar qual é o principal modal de transporte utilizado com maior frequência pelas empresas calçadistas do Vale dos Sinos. As respostas verificadas foram as seguintes: com 45% das respostas, apresentou-se o modal marítimo, seguido pelo modal rodoviário, com 33%. O modal aéreo apresenta-se com 22%.

Analisando os dados, podemos concluir que o modal marítimo é mais utilizado quando o envio da carga é para Europa ou para América do Norte, principalmente para os Estados Unidos, e, na maioria das vezes, com grandes carregamentos.

Na questão cinco, o objetivo foi identificar qual é o tempo médio de permanência dos produtos no sistema, ou seja, desde a emissão da nota fiscal na origem ao recebimento dos produtos no destino. Das seis empresas pesquisadas, quatro delas responderam às questões com os seguintes resultados: 50% responderam que o tempo médio de permanência das mercadorias no sistema fica em torno de 45 dias, 25% delas responderam que o tempo médio fica em torno de 50 dias e os outros 25% responderam que leva em torno de 30 dias.

Observa-se que o tempo médio de 45 dias, em se considerando o mercado da moda, é um tempo bastante longo para entrega dos calçados produzidos no Vale do Sinos, que são considerado moda. Isto pode dificultar novos pedidos.

Na questão seis, o objetivo foi identificar se existe diferença entre o tempo previsto, ou seja, o contrato para entrega e o efetivamente realizado. As respostas apontam que as empresas do Vale dos Sinos atrasam suas entregas nas exportações, conforme os resultados apresentados: 50% das empresas pesquisadas responderam que sim, os outros 50% do universo pesquisado responderam que não.

Como houve existência de atraso, a questão buscou identificar qual é o impacto

nas vendas futuras com o cliente. As empresas que responderam que sim justificaram, com 33% das respostas, por acreditarem que não há grandes impactos nas vendas futuras. No entanto, 17% acreditam que haverá cancelamento de novos pedidos. Outros 17% acreditam que deverá haver o pagamento do frete por parte do exportador, e também 17% acreditam que as sanções dependem do acordado no contrato. Já 16% visualizam a necessidade de o exportador conceder desconto ao importador.

A questão de número sete visava demonstrar quais *incoterms* são utilizados nas exportações pelas empresas do Vale do Sinos. Pode-se verificar as seguintes respostas: o termo mais utilizado é o FOB, com 31% das respostas; os termos FCA e CIF obtiveram 23% das respostas cada; os termos DAF e CPT obtiveram 8% das respostas cada; EXW contou com 7% das respostas.

Analisando os resultados, a demonstração da utilização do termo FOB revela que as empresas estão deixando de vender seus serviços, pois esse termo mostra que o frete marítimo fica por conta do comprador, deixando para o exportador apenas a obrigação de entregar no porto de embarque de partida.

A questão oito buscou identificar como as empresas de logística do Vale do Sinos operam para reduzir custos atuando de forma estratégica na melhor utilização dos espaços e do tempo nos carregamentos. Percebeu-se que todas as empresas responderam que utilizam a consolidação de cargas.

Dentro das empresas que responderam que utilizam consolidação de cargas, as justificativas foram: 75% delas responderam que o custo é menor e 25% responderam que utilizam para aproveitar melhor os espaços.

Como foram afirmativas as respostas para a questão anterior, a questão nove buscou identificar qual o tipo de consolidação de carga é mais utilizado pelas empresas calçadistas. As respostas foram unânimes, ou seja, 100% das empresas responderam que utilizam consolidação de espaço.

As respostas mostram-nos que as empresas estão se preocupando com os custos e também com o meio ambiente, pois o melhor aproveitamento dos espaços diminui a poluição do meio ambiente, além de reduzir os custos com transporte.

O objetivo da décima questão foi levantar hipóteses que norteiam os custos do frete nas exportações do calçado produzido no Vale do Sinos. A pesquisa obteve várias hipóteses que determinam a formação do preço do frete. A mais citada delas foi com relação ao percurso entre coleta e destino, com 30% das respostas. Com 20% das respostas, o outro fator determinante é o peso da mercadoria. Já com 10% cada, tivemos várias respostas que norteiam a formação do preço do frete, como reajuste de pedágio, reajuste dos combustíveis, cubagem, escolha do porto e tempo para realização.

O percurso entre coleta e o efetivo destino e peso das mercadorias são os principais fatores que norteiam os custos do transporte dos calçados produzidos no Vale dos Sinos.

Na questão onze, a intenção foi descobrir qual o custo de cada par de calçado exportado pelas empresas do Vale do Sinos, mas os objetivos não foram alcançados totalmente, pois 40% não responderam a essa questão. Outros 40% disseram que depende do destino das mercadorias. Já 20% responderam que depende da quantidade exportada.

Na análise da questão onze, identificamos que as empresas não podem formar um custo definido por par, pois isso depende de diversos fatores, como, por exemplo, quantidade e destino.

Na questão doze, o objetivo foi identificar se o valor do frete pode dificultar para as empresas do Vale dos Sinos concorrerem no mercado internacional. As respostas apontaram com 50% delas respondendo que pode dificultar. Outros 50% disseram que não dificulta a concorrência.

O resultado da questão 12 aponta uma indecisão das respostas, pois 50% delas revelam que o preço do frete não influencia na concorrência, a outra metade acha que esse fator não é relevante.

Por fim, na questão treze, buscou-se identificar o que poderia ser feito para melhorar a logística no processo de transporte para a exportação. Pode-se verificar várias opções para melhorias no processo logístico, ou seja: com 20% cada, melhorar as condições das estradas, evitar embarcar em porto distantes da origem, a existência de centros de distribuição no exterior e investimento em infraestrutura por parte do governo.

5 Conclusão

A definição do processo logístico dos calçados produzidos nas empresas produtoras de calçados situadas no Vale do Sinos expôs as estratégias como forma de competitividade na exportação.

Os resultados da análise dos dados pesquisados apontam dificuldades que necessitam ser analisadas pelo poder público, entraves que apontam dificuldades para execução do processo logístico como falta de infraestrutura em portos e aeroportos. Além disso, nas exportações com destino aos países do Mercosul, utilizando o transporte terrestre, carretas e caminhões trafegam por estradas em mau estado de conservação, além de pagar muitos pedágios, fazendo com que os custos do transporte no processo logístico fiquem elevados.

Como a logística tem se tornado um desafio enorme para os administradores, conclui-se que oferecer descontos aos clientes pode não ser um diferencial competitivo, pois oferecer serviço de qualidade e adequado às necessidades deles pode cativá-los a fechar novos negócios. Demais procedimentos podem garantir a satisfação dos clientes, como rapidez entre recebimento e distribuição, oferecer lotes mínimos para entrega, não incidir custos por perdas e avarias e, o mais importante, oferecer um serviço de qualidade no atendimento aos seus clientes.

A alta concentração de cargas para Europa e para a América do Norte faz com que o modal de transporte marítimo seja o mais utilizado pelas empresas, porque, além de ter um custo menor em relação aos outros, pode levar grandes cargas. Entretanto, esse modal apresenta algumas desvantagens, como prazo maior para entrega. Com isso, o calçado perde competitividade por ser um produto considerado moda.

O resultado da pesquisa aponta que o *incoterms* mais utilizado pelas empresas do Vale do Sinos é o termo FOB (*free on board*), cujo pagamento do frete fica sob responsabilidade do comprador. Conclui-se que as empresas não estão vendendo seus serviços,

pois não estão explorando essa possibilidade, ou seja, de além de vender os calçados, também vender o serviço de entrega na “porta” do cliente, proporcionando, com isso, uma lucratividade maior.

Após uma minuciosa verificação dos resultados, pode-se sugerir que é importante para a logística desenvolver-se cada vez mais, trazendo um diferencial competitivo para as empresas produtoras de calçados: a criação de Centro de Distribuição (CDs) junto a seus principais destinos. Assim sendo, a distribuição dos calçados acontecerá com maior rapidez.

Referências

BALLOU, Ronald H. **Logística Empresarial**: transportes, administração de materiais e Distribuição Física. São Paulo: Atlas 1993.

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa**: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

JUNG, Carlos Fernando. **Metodologia para pesquisa e desenvolvimento**. Aplicada a novas tecnologias, produtos e processos. Rio de Janeiro: Axcel Books do Brasil, 2004.

KEEDI, Samir. **Logística de transporte internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

NOVAES, Antonio. **Gerenciamento de transporte e frotas**. São Paulo: Thomson Pioneira, 2003.

PIRES, S. **O modelo de consórcio Modular**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1998.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. **Introdução aos sistemas de transporte no Brasil e à logística internacional**. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisas em administração**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.