

# MUITO + GESTÃO

**Anais da Semana Científica e de Extensão**

Escola de Negócios - Univali  
Curso de Comércio Exterior  
Campus de Itajaí

## **PREPARAÇÃO DA EMPRESA SORVETES MELTONI PARA EXPORTAÇÃO PARA O URUGUAI**

Paulo César Martínez Tonini<sup>1</sup>

Julio César Schmitt Neto<sup>2</sup>

### **RESUMO**

Este trabalho tem como foco levantar as etapas preliminares da preparação de uma empresa brasileira para executar uma operação de exportação. Neste caso, a empresa em questão é a Sorvetes Meltoni, produtora de sorvetes e picolés, situada em Bagé – RS. Fundada em 1970, regida sob administração familiar, atualmente busca uma nova alternativa para manter-se firme perante a crise existente no mercado brasileiro, a qual enfrenta há alguns anos. A ideia parte da análise da execução de uma exportação direta de sorvetes com destino ao Uruguai. Por se tratar de uma exportação a empresa Sorvetes Meltoni fica sujeita a um processo de habilitação, assim como qualquer outra empresa que deseja se tornar uma exportadora. Como objetivos de pesquisa fica, apresentar os procedimentos para realização da devida habilitação, identificar a classificação fiscal dos produtos, sua NCM e seu respectivo tratamento administrativo, tanto do Brasil, quanto do Uruguai. Logo após são verificadas as etapas logísticas onde fica a necessidade de identificar qual a melhor maneira de executar a venda dos produtos e quais os procedimentos para que eles consigam chegar em território uruguaio atendendo as legislações vigentes para a produção e comercialização de sorvetes no Uruguai. E em seguida os custos envolvidos para produção e adaptação do produto, tanto na sua fórmula quanto em sua embalagem e rotulagem. Quanto a negociação, mesmo com as necessidades de adaptação do produto e das embalagens e rotulagens, o preço de venda parece competitivo quando comparado aos praticados pelas empresas uruguaias. Na parte da negociação foi sugerido a utilização do Incoterm CPT – Carriage Paid To, como forma de tornar-se mais atrativa à negociação, por ofertar a mercadoria e o frete até o local de destino acordado pelas empresas. Quanto à metodologia utilizada neste trabalho, fica caracterizada uma pesquisa de abordagem qualitativa, com fins descritivos, por descrever a complexidade do processo de exportação como um estudo de caso, permitindo a compreensão da operação de forma geral, por apresentar características próprias tanto do produto quanto da maneira a ser negociado. Quanto aos meios foi utilizado fontes bibliográficas, documental e houve também coleta de dados fornecidos pela empresa. Apesar de existir algumas dificuldades para que a empresa Sorvetes Meltoni consiga executar este processo de exportação direta para o Uruguai, ficou visto através dos resultados, principalmente na parte de logística, a necessidade de contratar um serviço terceirizado. A empresa detém de uma grande força em sua produção e no preço praticado, possibilitando acreditar na operação. Conclui-se então que parece válida para empresa a tentativa de adentrar ao mercado uruguaio, para tentar conquistar parte do mercado ainda disponível em seu setor.

**Palavra-chave:** Exportação, Sorvete, Uruguai. Julio César Schmitt Neto

<sup>1</sup> Acadêmico (a) do Curso de Comércio Exterior, UNIVALI – Campus Itajaí /SC.  
paulocesartonini@hotmail.com

<sup>2</sup> Prof. MSc. Orientador, UNIVALI – Campus Itajaí/SC. profjulio@univali.br