

## PROCESSOS LOGÍSTICOS NA IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA AVICULTURA: O CASO PLASSON DO BRASIL

### LOGISTICS PROCESSES FOR IMPORT OF EQUIPMENT FOR POULTRY FARMING: THE PLASSON/BRAZIL CASE

*JULIO CESAR ZILLI<sup>1</sup>  
DEISE COELHO RODRIGUES<sup>2</sup>  
ADRIANA CARVALHO PINTO VIEIRA<sup>3</sup>*

**Resumo:** O estudo tem como objetivo compreender a relação comercial da multinacional Plasson/Israel com a filial brasileira, bem como identificar os processos logísticos para a importação de equipamentos para avicultura. Metodologicamente, a pesquisa se caracteriza quanto aos fins, como descritiva e, quanto aos meios de investigação, como bibliográfica e um estudo de caso. O estudo foi realizado na multinacional Plasson/Brasil, inserida no setor de equipamentos para avicultura. Para a coleta de dados, foi realizada uma entrevista com profissionais dos departamentos de importação e comercial. A análise dos dados foi essencialmente qualitativa. A partir da análise das entrevistas, percebe-se que a decisão da Plasson/Israel em abrir uma filial no Brasil foi em decorrência do crescimento da participação do país no agronegócio, uma vez que a empresa dispõe de equipamentos para fornecer água para aviários com tecnologia moderna. Em relação aos produtos importados pela Plasson/Brasil destaca-se o nipple, utilizado no bebedouro das aves. O transporte marítimo é o mais utilizado, no entanto, possui gargalos no processo de liberação aduaneira. No mercado nacional, após o desembaraço das mercadorias e entrega na empresa, o modal mais utilizado é o rodoviário. Este tem um alto custo, haja vista as longas distâncias entre as cidades, condições precárias das rodovias federais e estaduais brasileiras e com os inúmeros encargos tributários. Tendo em vista estes entraves, a multinacional mantém um estoque de segurança maior do que o normal, ocasionando um custo maior de armazenagem.

**Palavras-Chave:** Logística. Distribuição. Importação. Equipamentos para Avicultura.

**Abstract:** The study aims to understand the business relationship of the multinational Plasson / Israel with the Brazilian subsidiary as well as identify logistic processes for import of equipment for poultry farming. Methodologically, the research is characterized as to the purposes, as descriptive and as the means of research, such as literature and a case study. The study was conducted in multinational Plasson / Brazil, part of the equipment for poultry farming sector. For data collection, an interview with professionals of import and commercial departments was held. The data analysis was essentially qualitative. From the analysis of the interviews, it is clear that the decision of Plasson / Israel to open a branch in Brazil was due to the participation of the country's growth in the agribusiness, since the company has equipment to supply water to houses with technology Modern. For products imported by Plasson / Brazil stands out the nipple used in the trough of birds. Shipping is the most widely used, however, has bottlenecks in customs clearance. In the domestic market, after the clearance of goods and delivery in the company, the most widely used transport is the road. This has a high cost, given the long distances between cities, poor conditions of Brazilian federal and state highways and the numerous taxes. In view of these obstacles, the multinational maintains a stock of safety higher than normal, causing a higher cost of storage.

**Keywords:** Logistics. Distribution. Import. Poultry Equipment..

**Sumário:** Introdução - 1 Metodologia - 2 Resultados e discussão - 2.1 Plasson/Israel versus Plasson/Brasil - 2.2 Logística na importação de equipamentos para avicultura - 3 Considerações finais - 4 Referências.

<sup>1</sup> Mestre em Desenvolvimento Socioeconômico - PPGDS/UNESC e Professor do Curso de Administração e Comércio Exterior da UNESC.

<sup>2</sup> Graduada em Administração com linha específica em Comércio Exterior – UNESC.

<sup>3</sup> Professora Doutora do Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico - PPGDS/UNESC.

## INTRODUÇÃO

O comércio internacional consiste no intercâmbio de bens e serviços entre nações distintas, pois a diversidade de possibilidades na produção conduz os países a comercializarem entre si. Deste modo, empresas que iniciam sua atuação no mercado internacional necessitam de um planejamento empresarial para compreender as regras e normas do comércio exterior (SEGRE, 2007).

Exportação e importação de mercadorias e serviços são alternativas estratégicas de desenvolvimento, em conjunto com uma postura empresarial, ganho de experiência, competitividade e estímulo para as empresas adquirirem eficiência produtiva. No entanto, alguns procedimentos são essenciais para que as empresas obtenham sucesso, como por exemplo, analisar o mercado com o qual deseja operar, adquirir conhecimento básico de suas leis, costumes, regimes alfandegários, cambiais, impostos e taxas em vigor no país e, principalmente, possuir uma logística integrada.

No contexto da avicultura brasileira, a produção de frangos de cortes, é uma atividade totalmente internacionalizada, ultrapassando as fronteiras geográficas de tecnologia e manejo. Para tanto, o Brasil desenvolveu um sistema integrado de produção e distribuição, atendendo às exigências do mercado mundial, se caracterizando como o maior exportador mundial de carne de frango, conseqüentemente, conquistou a terceira posição na produção mundial deste produto.

De acordo com a União Brasileira de Avicultura – UBABEF (2015), a avicultura brasileira emprega mais de 3,6 milhões de pessoas, direta e indiretamente, e responde por quase 1,5% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional.

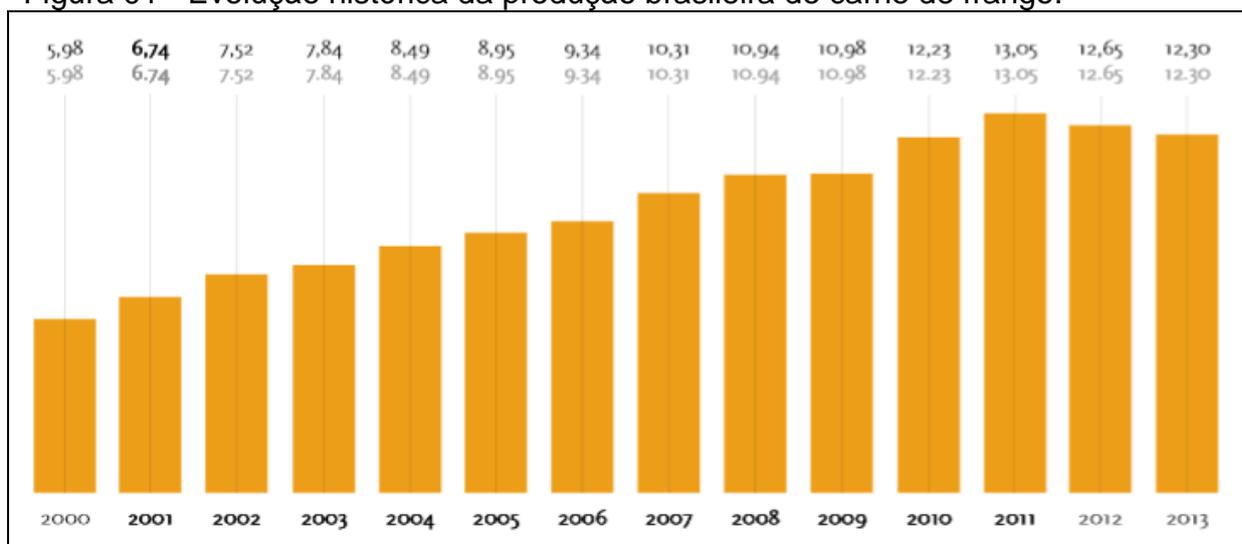
O setor é representado por dezenas de milhares de produtores integrados, centenas de empresas beneficiadoras e dezenas de empresas exportadoras. A importância social da avicultura no Brasil se verifica também pela presença maciça no interior do país, principalmente nos estados do Sul e Sudeste. Em muitas cidades a produção de frangos é a principal atividade econômica. [...] cerca de 69% da produção permanecem no mercado interno, o que comprova a força dessa indústria para o país. O consumo per capita de carne de aves no Brasil está em aproximadamente 39 quilos por ano. (UBABEF, 2015, p. 1)

De acordo com a União Brasileira de Avicultura – UBABEF (2014), o Brasil é um país que se destaca na produção mundial de carne de frango, ocupando em

2013 o terceiro lugar no *ranking* mundial com a produção de 12,308 mil/ton, seguido da União Europeia com 9,750 mil/ton e Índia com 3,420 mil/ton. Em primeiro lugar está os Estados Unidos da América (EUA) com 16,958 mil/ton, e em segundo lugar a China com 13,500 mil/ton.

A evolução histórica da produção brasileira pode ser visualizada na Figura 01, compreendido entre o período de 2000 a 2013.

Figura 01 - Evolução histórica da produção brasileira de carne de frango.



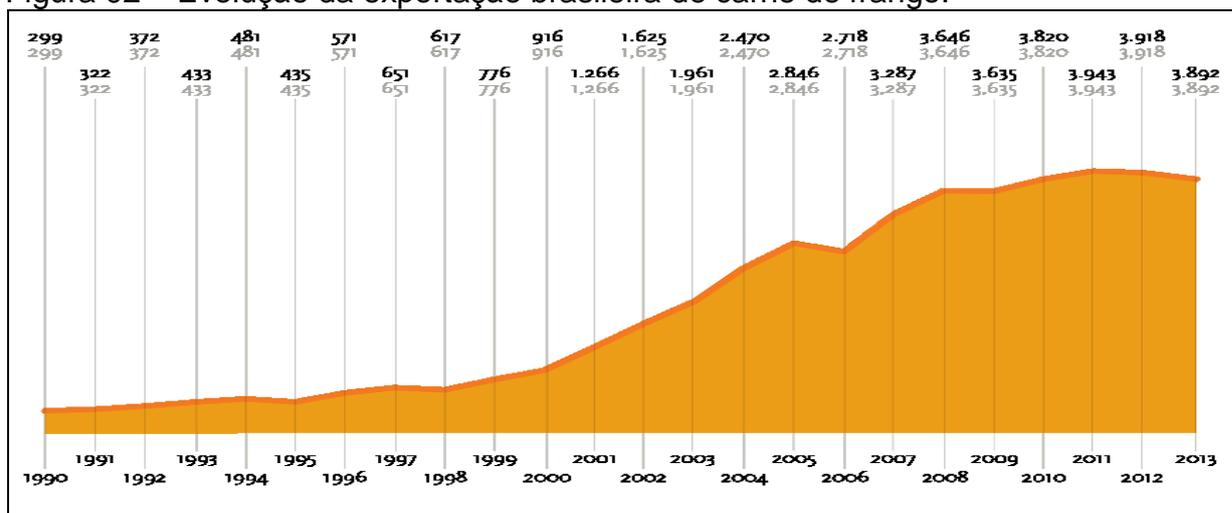
Fonte: UBABEF (2014, p.1).

Esta produção é recorde nos Estados do Sul do país, representando 60% de todo o abate de carne de frango no Brasil. O Paraná detém de 31,12% do abate nacional, seguido de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, que abateram 16,66% e 14,56%, respectivamente. Destacam-se também os Estados de São Paulo com 10,99% e Minas Gerais com 7,56% (UBABEF, 2014).

Desta forma, a região Sudeste está em segunda posição no *ranking* de abate de frango nacional, e em terceiro lugar aparecem os Estados da região Centro Oeste, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Distrito Federal, com 6,77%, 4,87%, 3,04% e 1,65%, respectivamente. Na última colocação no *ranking* de abate de frango encontram-se os Estados da região Norte e Nordeste (UBABEF, 2014).

Além de grande produtor, o Brasil lidera o *ranking* mundial dos maiores exportadores de carne de frango. Os dados da UBABEF (2014) informam que em 2013, o Brasil exportou 3,918 mil/ton, seguindo uma linha crescente de vendas de 1990 a 2011, com uma estabilidade nos últimos dois anos, conforme pode ser visualizado na série histórica da Figura 02.

Figura 02 – Evolução da exportação brasileira de carne de frango.



Fonte: UBABEF (2014, p.1).

Em 2013, as vendas para o mercado externo foram compostas por 53,14% de cortes, 38,14% de frango inteiro, 4,58% de frango salgado e 4,13% de industrializados.

Dentre os grandes exportadores mundiais, também se destacam no *ranking* em 2013, os EUA com 3,354 mil/ton, União Europeia (1,095), Tailândia (540) e China com 415 mil toneladas. Entre os maiores importadores, se destacam o Japão (860), Arábia Saudita (810), União Europeia (675), México (670) e Iraque com 655 mil toneladas (UBABEF, 2014). Os principais clientes da carne de brasileira em 2014 se destacaram os tradicionais mercados da Arábia Saudita, o Japão, Holanda e a China, de acordo com o Quadro 01.

Quadro 01 – Principais importadores da carne de frango do Brasil em 2014.

PAÍS	RECEITA CAMBIAL		VOLUME	
	US\$/MILHÕES	VARIAÇÃO %	MIL/T	VARIAÇÃO %
A. Saudita	1.228,2	-13,00%	647,7	-6,00%
Japão	1.083,0	10,69%	413,9	6,20%
Holanda	567,1	-4,00%	192,6	-6,40%
China	518,8	17,70%	227,5	19,60%
E. Árabes	508,4	-1,83%	257,0	4,90%
Hong Kong	457,3	-6,56%	315,6	-6,00%
Venezuela	428,4	25,34%	202,6	24,60%
Rússia	302,6	120,39%	124,9	164,20%
Reino Unido	258,5	18,14%	77,8	12,70%
Alemanha	199,1	16,90%	81,2	11,90%
<b>Subtotal</b>	<b>5.551,3</b>	<b>4,80%</b>	<b>2.540,8</b>	<b>5,60%</b>
Demais	2.381,3	-10,79%	1.454,4	-2,10%
<b>TOTAL</b>	<b>7.932,6</b>	<b>-0,43%</b>	<b>3.995,2</b>	<b>2,70%</b>

Fonte: AVISITE (2015).

Para atender a demanda que vem crescendo a cada ano, a avicultura brasileira passou por mudanças no que diz respeito aos equipamentos usados nos aviários. Para aumentar a produção de carne e acelerar o processo de conversão alimentar (troca de ração e água por carne), as empresas tiveram que buscar alternativas para melhorar os resultados zootécnicos. Uma das alternativas encontradas consiste em automatizar os aviários, pois, segundo estudiosos, a partir do conforto e bem estar do animal que estes equipamentos proporcionam, pode-se alcançar melhores resultados na produção (PLASSON, 2015a).

Outro fator que contribui para a automação dos aviários é a escassez da mão-de-obra, pois, dessa forma, reduz a quantidade de empregados dentro dos galpões. Porém, em contrapartida, a mão de obra necessária deve ser mais especializada para operar os equipamentos. Hoje em dia os clientes estão buscando a avaliação do custo/benefício desta automação, uma vez que aperfeiçoar os resultados dos aviários é essencial (PLASSON, 2015a).

Decorrente da vocação brasileira para a produção e comercialização de produtos vinculados ao agronegócio, sua importância na balança comercial brasileira e a expansão da avicultura com investimentos em produtos e processos, adequando-se as exigências do mercado mundial, o presente estudo tem por objetivo compreender a relação comercial da multinacional Plasson/Israel com a filial brasileira, bem como identificar os processos logísticos para a importação de equipamentos para avicultura.

Inicialmente o estudo apresenta uma contextualização sobre a logística e a produção e comercialização de carne de frango no mercado internacional. Em seguida, destacam-se os procedimentos metodológicos adotados para o desenvolvimento da pesquisa, a apresentação dos resultados, e por fim, as considerações finais e referências.

## **1 METODOLOGIA**

A pesquisa foi classificada como descritiva quanto aos seus fins de investigação, uma vez que tem por objetivo compreender a relação comercial da multinacional Plasson/Israel com a filial brasileira, bem como identificar os processos logísticos para a importação de equipamentos para avicultura. Para Andrade (2005),

a pesquisa descritiva se caracteriza pela análise dos fatos sem que haja manipulação pelo pesquisador, e que a característica principal consiste na utilização de técnicas padronizadas mediante a coleta de dados, com o auxílio de questionário ou na observação sistemática.

Com relação aos meios de investigação, se enquadra como bibliográfica e um estudo de caso. Quanto à pesquisa bibliográfica, a mesma está presente em praticamente todas as fases de pesquisa, e os fatos originais são oriundos de determinados raciocínios (SANTOS, 2004).

O método do estudo de caso normalmente utilizado para coleta de dados está relacionado com a abordagem qualitativa. A natureza da experiência, enquanto fenômeno a ser analisado, o conhecimento que se busca atingir, bem como a probabilidade de generalização de estudos a partir do método, são aspectos que devem ser considerados para discutir o método do estudo de caso (CESAR, 2014). Neste sentido, a pesquisa foi desenvolvida em uma multinacional do setor de equipamentos para avicultura, caracterizando assim, um estudo de caso focado no processo logístico.

A multinacional Plasson do Brasil, inserida no ramo de fabricação de equipamentos para aves e suínos, está localizada no município de Criciúma - SC, a qual foi fundada e iniciou suas atividades operacionais em janeiro de 1997. É líder no mercado nacional no setor de atuação, contando atualmente com 312 colaboradores.

O Grupo Plasson, com matriz em Israel, atende mais de 80 países por meio de seus escritórios e distribuidores, e fábricas na Alemanha, Itália, França, Inglaterra, Austrália, Índia e Brasil.

Segundo Mattar (1996) os dados coletados pelo investigador são considerados dados primários, os quais possuem o objetivo de atender as necessidades da pesquisa, e ainda se encontra nas mãos do investigador. Por outro lado, os dados secundários são aqueles que já foram coletados, averiguados e catalogados à disposição do pesquisador. Ressalta-se que a pesquisa utilizou dados primários, uma vez que as informações utilizadas foram coletadas por intermédio de uma entrevista junto ao Gerente Comercial e a Analista de Importação, contemplando os seguintes aspectos: *i)* Relação comercial entre a multinacional Plasson/Israel e Plasson/Brasil, e *ii)* Processos logísticos na importação de equipamentos para avicultura.

Segundo Oliveira (1999, p. 117): “As pesquisas que se utilizam da abordagem qualitativa possuem a facilidade de poder descrever a complexidade de uma determinada hipótese ou problema, analisar a interação de certas variáveis [...]”. Assim, a abordagem utilizada no presente estudo foi à qualitativa, possibilitando descrever os processos logísticos para a importação de equipamentos para avicultura em uma multinacional israelense.

## 2 RESULTADOS E DISCUSSÃO

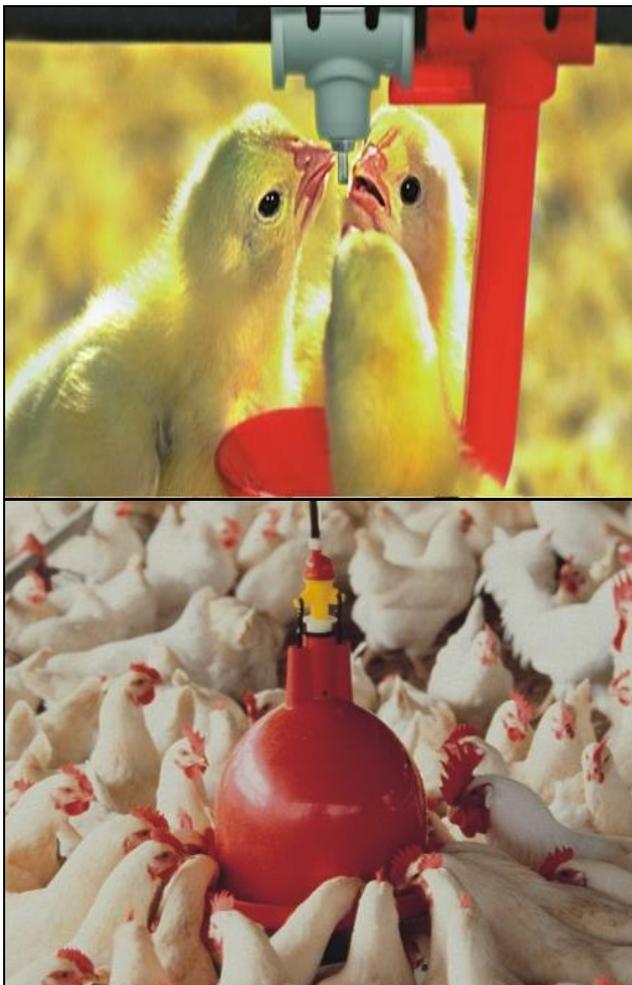
### 2.1 PLASSON/ISRAEL *VERSUS* PLASSON/BRASIL

A decisão da Plasson/Israel em abrir uma filial no Brasil teve como fundamento o crescimento da participação do Brasil no agronegócio mundial. Como a Plasson/Israel dispõe de equipamentos inovadores e com tecnologia no fornecimento de água para aviários, houve a decisão de abrir uma filial no Brasil.

Quando a Plasson/Brasil iniciou suas atividades, apenas vendia o bebedouro tipo copinho para galinhas poedeiras criadas em gaiolas, bebedouros tipo campânula e bebedouro tipo “*nipple*” (Fig. 03). Diante das exigências do mercado, as técnicas foram aperfeiçoadas, conquistando uma linha completa inovadora de equipamentos para avicultura. Em novembro de 2014, a empresa ingressou no mercado suinícola.

Diante deste cenário, visualiza-se que a relação comercial existente entre ambas (Israel e Brasil), baseia-se na troca de mercadorias. Com relação aos produtos mais importados pela Plasson do Brasil, advindos de Israel, tem-se o “*nipple*”, um equipamento utilizado no bebedouro das aves, de acordo com a Figura 03.

Entretanto, há outros produtos importados pela unidade brasileira, como a “campânula” (Fig. 04), produto este que anteriormente era muito utilizado pelos avicultores. Com o passar do tempo, o mercado se aperfeiçoou e migrou para a utilização bebedouro “*nipple*”.

Figura 03 – Sistema do bebedouro *nipple*. Figura 04 - Campânula.

Fonte: Plasson (2015b).

Além da relação comercial com a matriz em Israel, a Plasson/Brasil também possui uma filial situada no Estado do Mato Grosso (MT), na cidade de Lucas do Rio Verde. Esta filial foi criada em 2006 para a redução de custos logísticos de transporte em virtude da construção de 500 galpões para criação de frango para a Sadia SA (atual *Brasil Foods* -BRF).

No âmbito da produção e redução de custo de transporte, houve a decisão em transferir a produção do exaustor (uma espécie de “ventilador” de 1,5m x 1,5m). Este produto que era transportado montado para os clientes, passou a ser transportado desmontado até a filial de Lucas do Rio Verde, com uma redução significativa no custo do frete<sup>4</sup>. O mesmo aconteceu com as cortinas das laterais

<sup>4</sup>Quando o exaustor é transportado montado para o cliente, cabem 80 unidades em uma carreta. Com o desmonte do equipamento, cabem 250 unidades em uma carreta,

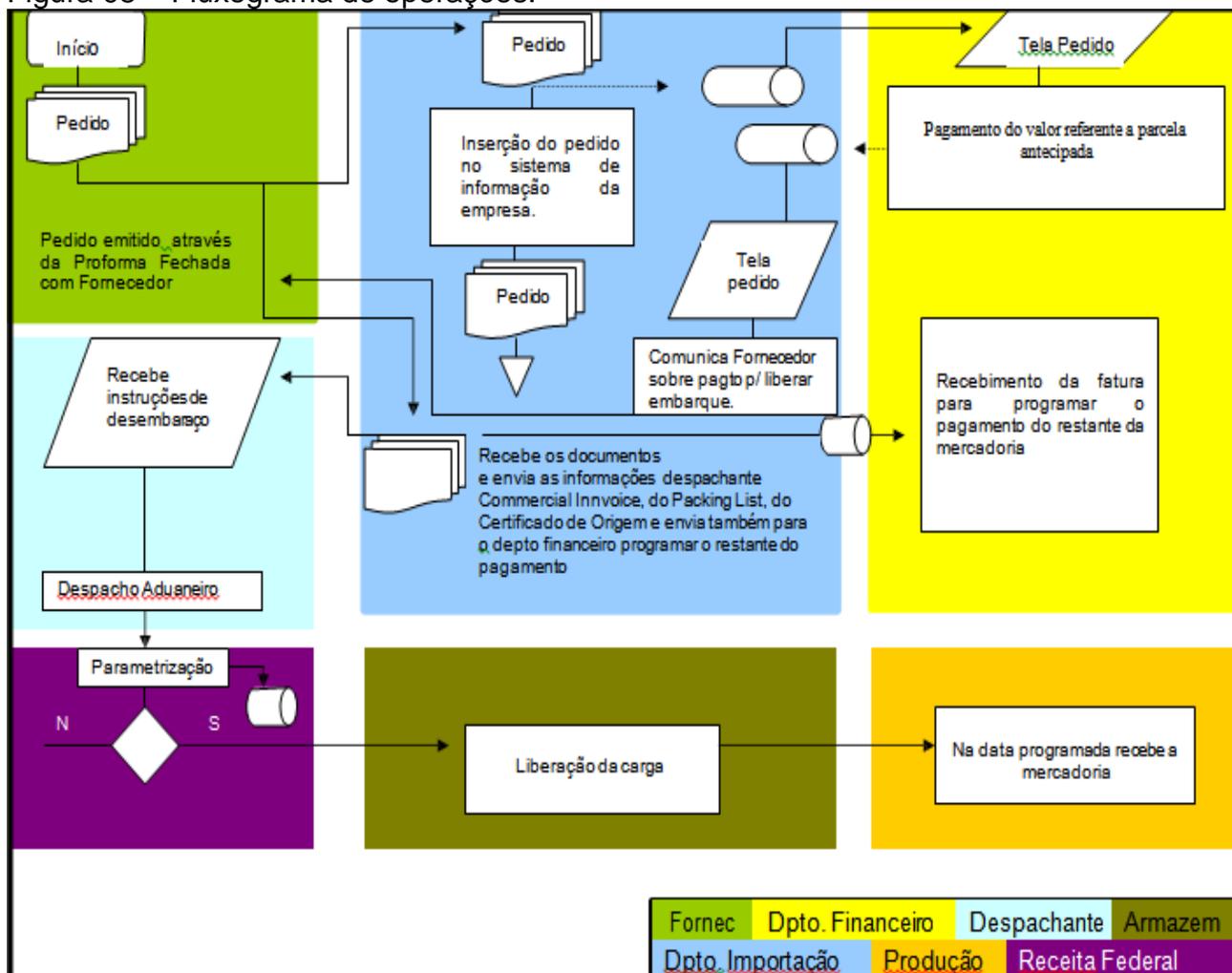
dos aviários, que passaram a ser cortadas na unidade, minimizando os erros de colocação e medição das mesmas.

Depois do término do projeto em Lucas do Rio Verde, em 2008, a filial se transferiu para um local menor, na mesma cidade Lucas do Rio Verde, atendendo apenas peças de reposição e assistência técnica. Para a realização destas atividades, um funcionário realiza a parte burocrática, administrativa e de atendimento ao público, e outro fica responsável pela assistência técnica.

## 2.2 LOGÍSTICA NA IMPORTAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA AVICULTURA

Dentre os setores que compõem a Plasson/Brasil, o setor de desenvolvimento é formado por engenheiros e está subdividido em elétrica, aves e suínos. Este setor é responsável por realizar pesquisas no mercado interno e externo, a fim de buscar novas tecnologias e produtos com os melhores tipos de materiais e com o melhor custo benefício. Na Figura 05, de uma forma sistemática, pode ser visualizado todo o fluxo envolvendo a compra de equipamentos para avicultura e nacionalização.

Figura 05 – Fluxograma de operações.



Fonte: Elaboração própria.

Os engenheiros buscam aprimorar suas pesquisas envolvendo-se na participação de feiras, viagens no Brasil e no exterior. Nestas viagens se realiza a prospecção de possíveis fornecedores de matéria-prima e até mesmo de produtos intermediários que podem compor um dos produtos finais da empresa. Depois deste procedimento, os profissionais do setor de desenvolvimento solicitam amostras, situação que já caracteriza um processo de importação.

Assim, quando chegam as amostras, é efetuada uma análise do material, inclusive com pré-testes. Caso seja aprovado, é solicitada a compra do material por meio do setor de planejamento, envolvendo área de importação mediante um fornecedor externo.

Desta forma, cabe ao setor de importação fazer a negociação, finalizando com a emissão de um pedido. A entrevistada do Departamento de Importação relata que: “Por meio dessa solicitação se inicia a negociação, e então surgem os

seguintes pontos: preço, condição de pagamento, *Incoterms* e o modal de transporte a ser utilizado". Neste processo também é analisado a classificação fiscal do produto, observando o tratamento administrativo da Receita Federal do Brasil (RFB). Em seguida, se encaminha o pedido para o fornecedor, observando também a condição de pagamento.

A Plasson/Brasil efetua 50% do pagamento de forma antecipada, enquanto que as despesas portuárias são quitadas após a chegada da mercadoria. Os *Incoterms* mais utilizados pela empresa são: *EX WORKS*, *Free on Board (FOB)*, *Cost, Insurand and Freight (CIF)* e no transporte aéreo, o *Free Carrier (FCA)*. Normalmente a filial brasileira importa um *container* de 40'/mês. As mercadorias oriundas da Europa levam aproximadamente 30 dias e da China, por volta de 45 dias de *transit time*.

O porto brasileiro mais utilizado é o porto de Itajaí, a principal opção para os exportadores e importadores que atuam no estado de Santa Catarina. O porto está localizado no Vale do Itajaí, onde a região mais industrializada, além de estar situado próximo aos aeroportos de Navegantes e Florianópolis (HOFFMANN; SILVA, 2001).

Na chegada dos produtos, o setor de importação acompanha a carga e recebe os documentos originais antes do navio atracar no porto, como a fatura comercial (*Comercial Invoice*), romaneio de embarque (*Packing List*) e o conhecimento de embarque (*Bill of Lading-BL*).

Para os processos de Israel a empresa recebe um certificado de origem, pois os mesmos possuem um benefício, ou seja, um Acordo Comercial bilateral entre Brasil e Israel o qual prevê a redução do imposto de importação. Os documentos são encaminhados ao despachante aduaneiro. Posteriormente é realizado o processo de nacionalização das mercadorias, cumprindo as exigências dos canais de parametrização: verde, amarelo, vermelho ou cinza.

Em se tratando de mercadorias advindas de Israel, as mesmas passam por uma conferência documental, isto é, canal amarelo, haja vista a existência do certificado de origem, tendo em vista que é um documento que comprova que o bem importado foi produzido ou substancialmente transformado no país signatário conforme o acordo bilateral realizado entre as partes.

A conferência de documentos é um procedimento padrão adotado pela Plasson/Brasil, pois facilita a liberação da mercadoria. Depois da liberação da carga,

a mesma é transportada até o destino final, local onde haverá a desova do *container*, retornando após esse processo ao terminal determinado pelo armador.

Destaca-se que, quando a empresa está em férias coletivas, acabam desovando algumas mercadorias em armazéns nos Portos de Itajaí e Navegantes. No retorno das férias é realizado o transporte da carga até a empresa, os quais são lançadas estas mercadorias no sistema da empresa, ficando a disposição da produção, encerrando assim o processo.

No momento em que a mercadoria sai do local de origem até o destino final, há vários desafios, e um deles se refere à qualidade do produto. Quando um determinado material chega com defeito, dificilmente a empresa conseguirá fazer a devolução, isto porque nem sempre o defeito é visto logo após a chegada da mercadoria no destino final. Outro fato consiste no prazo para requerer a devolução, pois o mesmo é relativamente curto, o que faz com que na maioria das vezes a empresa não consiga devolvê-lo dentro do prazo, principalmente, quando a carga é proveniente do mercado chinês. Quando é constatado que o produto está com defeito, a empresa cria um relatório de não conformidade e o encaminhando para o fornecedor. A empresa normalmente é compensada pelo defeito da mercadoria com um desconto nas próximas compras.

O Quadro 3 apresenta uma síntese dos principais resultados da pesquisa.

Quadro 02 – Síntese dos resultados.

QUESTÕES ANALISADAS	CARACTERÍSTICAS
A Plasson/Israel no mercado mundial	A multinacional está consolidada no mercado internacional há 50 anos, fabricando válvulas e conexões de banheiros, que representam 75% do faturamento, e equipamentos para avicultura, correspondendo a 25%. Possui fábrica em Israel, Itália, Alemanha, Índia e Brasil, além de possuir subsidiárias na Espanha, França, Reino Unido, Polônia, Austrália, vendendo seus produtos para mais de 45 países em todo o mundo.
Relação Plasson/Israel <i>versus</i> Plasson/Brasil	A decisão da Plasson/Israel em abrir uma filial no Brasil está embasada no crescimento da participação do Brasil no agronegócio mundial. A unidade brasileira importa produtos da matriz em Israel, e também exporta produtos produzidos no Brasil.
Logística na importação de equipamentos para avicultura	Um dos fatores que interferem no processo logístico é o transporte. O transporte marítimo é marcado pelo custo elevado ao fabricante, pela infraestrutura comprometida dos portos brasileiros, pela burocracia no desembarço das mercadorias e pelo alto custo de armazenagem. No âmbito do mercado nacional, após o desembarço das mercadorias e entrega na empresa, o mais utilizado é o rodoviário. Este sofre com o alto custo por conta das longas distâncias entre as cidades, condições precárias das rodovias federais e estaduais brasileiras e com os inúmeros encargos tributários. A logística afeta diretamente as tarefas dos transportadores, dos armazenadores e na gestão de estoques das empresas. Isto está completamente ligado aos prazos de entrega das mercadorias e custo do produto. Por conta destes problemas, a multinacional mantém um estoque de segurança mais elevado do que o normal, ocorrendo em um custo maior de armazenagem.

Fonte: Elaboração própria.

### 3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As empresas se relacionam num ambiente cada vez mais competitivo, pois as estratégias pela redução de custos são essenciais para manter seus produtos cada vez mais com a obtenção de uma rentabilidade igual ou superior aos rivais no mercado. Nesse contexto, a busca por parceiros tanto no mercado nacional quanto no mercado internacional contribui para permanência da organização frente a seus concorrentes.

Neste contexto, o estudo tem por objetivo compreender a relação comercial da multinacional Plasson/Israel com a filial brasileira, bem como identificar os processos logísticos para a importação de equipamentos para avicultura.

O estudo se limitou ao estudo de caso analisando uma multinacional do setor de equipamentos para avicultura em virtude da disponibilidade das empresas para a pesquisa. Com isso, sugere-se que novos estudos sejam realizados envolvendo multinacionais de outros setores, procurando compreender o seu processo de

internacionalização no território nacional, bem como os processos logísticos e os seus principais gargalos.

É fundamental que todos tenham consciência das atuais condições dos portos brasileiros, burocracia excessiva nos desembarços das importações, interrupções nos serviços de dragagem por falta de recursos ou problemas judiciais de empresas envolvidas nas licitações, disputas políticas, entre outros. Estes gargalos afetam diretamente a competitividade das empresas nacionais e internacionais instaladas no Brasil.

Neste contexto, uma política nacional para desenvolvimento da estrutura logística, integrando todos os modais, faz-se necessário, uma vez que tais gargalos acabam impactando diretamente nos custos de liberação e nacionalização das mercadorias, comprometendo a economia nacional, bem como o desenvolvimento das empresas e regiões que dependem de uma estrutura aeroportuária e de postos de fronteira bem equipados e com tecnologia de ponta.

#### 4 REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. da. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10 ed. São Paulo, Atlas, 2005.

AVISITE. Exportação. **Principais importadores de carne de frango brasileira em 2014**. Disponível em: <<http://www.avisite.com.br/noticias/?codnoticia=15622>>. Acesso em: 20 mar. 2015.

CESAR, A. M. R. V. C. **Método do estudo de caso (case studies) ou método do caso (teaching cases)?**: uma análise dos dois métodos no Ensino e Pesquisa em Administração, 2014. Disponível em: <<file:///C:/Users/Gisele/Downloads/Aula+03+-+Metodo+do+estudo+de+caso+-+administracao.pdf>>. Acesso em: 07 mar. 2015.

HOFFMANN, V. E.; SILVA, S. N. da. **Porto de Itajaí**: o impacto da abertura de mercado e conseqüente municipalização. Itajaí, SC: Editora Univale, 2001.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

OLIVEIRA, S. L. de. **Tratado de metodologia científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, 1999.

PLASSON. Área técnica da Plasson do Brasil. **Ventilação de inverno**. 2015a. Disponível em: <<http://www.avisite.com.br/plasson/>>. Acesso em: 4 mar. 2015.

PLASSON. **Equipamentos para Avicultura**. 2015b. Disponível em: <<http://www.plasson.com.br/>>. Acesso em: 17 mar. 2014.

SANTOS, A. R. dos. **Metodologia científica**: a construção do conhecimento. 6. ed. rev. Rio de Janeiro: DP & A, 2004.

SEGRE, G. **Manual prático de comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2007.

UBABEF. União Brasileira de Avicultura. **Relatório Anual**. 2014. Disponível em:<<http://www.ubabef.com.br/files/publicacoes/8ca705e70f0cb110ae3aed67d29c8842.pdf>>. Acesso em: 20 mar. 2015.

UBABEF. União Brasileira de Avicultura. **História da avicultura no Brasil**. 2015. Disponível em:<[http://www.ubabef.com.br/a\\_avicultura\\_brasileira/historia\\_da\\_avicultura\\_no\\_brasil](http://www.ubabef.com.br/a_avicultura_brasileira/historia_da_avicultura_no_brasil)>. Acesso em: 20 mar. 2015.

*Artigo recebido em: Julho/2016*  
*Aceito em: Setembro/2016*