



# Formulário de Avaliação



Realização:



Este formulário deverá ser preenchido pela Direção da empresa.

As informações contidas no formulário serão mantidas em sigilo, sendo somente utilizadas na seleção de empresas para o programa Start Export. Algumas das informações fornecidas poderão eventualmente ser validadas pela equipe do Centro Internacional de Negócios (CIN) da FIESC. Para questões que não se apliquem à empresa, favor responder (N/A). Para dados que não estão disponíveis, favor informar (N/D). Havendo dúvidas no preenchimento ou necessitando de melhores esclarecimentos, solicitamos entrar em contato com o CIN pelos telefones (48) 3231-4665 ou e-mail [startexport@fiescnet.com.br](mailto:startexport@fiescnet.com.br). Agrademos seu interesse e participação!

Razão Social: \_\_\_\_\_

CNPJ: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_ Data de fundação: \_\_\_\_\_

Setor industrial: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Cidade: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_ Web site: \_\_\_\_\_

	2011	2012	2013 (estimativa)	2014 (meta)
a) Faturamento total (em R\$)				
b) Lucro Líquido (em R\$)				
c) Exportações (em U\$)				
d) % das exportações sobre faturamento total				
f) Importações (em U\$)				
g) Utilização da capacidade instalada (em %)				
h) Número de turnos trabalhados (noite/tarde/manhã=3)				
i) Número de empregos diretos				

Sua empresa possui alguma certificação de qualidade ou sistema de qualidade implementado? Em caso afirmativo, favor informar.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## PRODUÇÃO ATUAL

Descrição dos principais produtos fabricados	Código NCM (Código fiscal do IPI)	Volume de produção total anual (em unidades físicas)

## OBJETIVOS NA EXPORTAÇÃO PARA OS PRÓXIMOS DOIS ANOS

Descrição dos produtos	Código NCM (Código fiscal do IPI)	Volume a ser exportado (em unidades físicas)	Participação sobre a produção (em %)	Países-alvo pretendidos

PARA AS QUESTÕES ABAIXO, FAVOR INFORMAR SIM OU NÃO.

- A empresa introduz novos produtos ou inovações em seus produtos regularmente?  
A empresa tem realizado prospecções de mercado nos últimos dois anos?  
A empresa possui um planejamento estratégico formal?  
A empresa tem investido em seu parque industrial nos últimos dois anos?  
A empresa possui catálogos atualizados de seus produtos em outro idioma?  
A empresa possui lista de preços atualizada dos produtos que pretende exportar?  
Há funcionário(s) que tenham fluência verbal e escrita em inglês?  
A empresa tem informações se seus produtos estão adequados ao mercado externo:  
    Em termos tecnológicos?  
    Em termos de design?  
    Em termos de embalagem?

Sim	Não

PARA AS QUESTÕES APRESENTADAS A SEGUIR, FAVOR ASSINALAR SOMENTE UMA ALTERNATIVA.

- 1) A expectativa de faturamento total da empresa para os próximos dois anos é:

<input type="checkbox"/>	Manter os níveis atuais
<input type="checkbox"/>	Crescer em ( )% (comparativamente ao ano anterior)
<input type="checkbox"/>	Reduzir em ( )% (comparativamente ao ano anterior)
<input type="checkbox"/>	Sem previsão

- 2) Considerando a disponibilidade de recursos atual e as condições do mercado consumidor, nos próximos dois anos a empresa pretende:

<input type="checkbox"/>	Investir na ampliação da capacidade produtiva
<input type="checkbox"/>	Buscar maior atualização tecnológica e a modernização de seu parque fabril
<input type="checkbox"/>	Manter o atual nível operacional
<input type="checkbox"/>	Aplicar no mercado financeiro, enquanto aguarda definições conjunturais

- 3) A empresa desenvolve produtos:

<input type="checkbox"/>	Uma vez identificadas as necessidades do mercado
<input type="checkbox"/>	A partir de produtos da concorrência
<input type="checkbox"/>	Em função do que melhor produz

- 4) A aplicação de recursos para a promoção dos produtos da empresa:

<input type="checkbox"/>	Obedece a um planejamento formal existente
<input type="checkbox"/>	Ocorre esporadicamente, sem a previsão dos recursos necessários
<input type="checkbox"/>	Não existem recursos direcionados para esta finalidade

- 5) Estrategicamente, sua empresa somente compromete-se com novos investimentos cuja expectativa de retorno seja:

<input type="checkbox"/>	Imediata
<input type="checkbox"/>	Entre 12 e 36 meses
<input type="checkbox"/>	Acima de 36 meses

6) Qual a política da empresa em relação a seus fornecedores?

- Pesquisa periodicamente novos fornecedores
- Os atuais fornecedores atendem às necessidades (em termos de preço, prazo, qualidade), não sendo portanto necessário buscar outras empresas
- Manter os fornecedores tradicionais, mesmo que não venham atendendo satisfatoriamente as necessidades da empresa

7) Seus fornecedores estão preparados para fornecer componentes/insumos com qualidade internacional?

- Grande parte dos fornecedores atendem os requisitos de qualidade internacional e apresentam preços competitivos
- Os produtos fornecidos têm qualidade internacional, mas as condições de pagamento (preço e prazo) não são muito competitivas internacionalmente
- Os produtos fornecidos atendem a produção para a demanda doméstica, mas dificilmente seriam aceitos no mercado internacional

8) Com relação a sistemas informatizados, internamente sua empresa:

- Está informatizada e pretende continuar atualizando-se
- Está em processo de informatização
- Não está informatizada, por não ser esta ação uma prioridade

9) Qual a idade média das máquinas e equipamentos utilizados na empresa?

- Inferior a 5 anos
- De 5 a 10 anos
- Superior a 10 anos

10) Com relação à internet, a empresa:

- Utiliza como um importante instrumento de trabalho
- Está conectada a rede, mas não considera que tenha uma aplicação estratégica
- Não utiliza por não considerar necessária

11) Para sua empresa, investimentos em capacitação de pessoal são considerados:

- Sem importância
- De importância secundária
- De importância estratégica

12) As solicitações de seus clientes que necessitam de modificações nos produtos:

- São sempre atendidas, respeitando as limitações e interesses econômicos da empresa
- São negociadas e eventualmente atendidas
- Não são atendidas em qualquer situação

13) Quanto a programas de qualidade, sua empresa:

- Possui programas já implantados
- Tem iniciativas em andamento/Irá implantá-los no curto prazo
- Entende que a relação custo/benefício não é interessante

14) Para sua empresa, a globalização:

- Representa uma ameaça à sua atual realidade
- Não traz maiores implicações
- É uma oportunidade de crescimento

15) Para sua empresa, internacionalizar-se representa:

- Redução de custos e expansão de vendas
- Oportunidade de viagens internacionais
- Formação de parcerias
- Uma alternativa de curto prazo para situações de crise no mercado interno

16) Para sua empresa iniciar vendas externas (exportação), seria necessário principalmente:

- Investimentos na fase inicial
- Identificar novos mercados compradores
- Adaptar-se a novos processos burocráticos
- Ter a garantia de pedidos de importadores

17) O MERCOSUL e outros acordos de comércio internacional em negociação, representam para sua empresa:

- Uma ameaça
- Uma oportunidade de novos negócios
- Uma realidade distante

18) A empresa tem condições de financiar suas exportações?

- Atualmente a empresa possui recursos financeiros próprios que podem ser utilizados para atender as necessidades relacionadas à exportação
- Ainda que a empresa não tenha internamente os recursos financeiros necessários à exportação, a atual situação permite que facilmente se consiga financiamento externo
- Não existem recursos próprios nem condições de financiar as exportações

19) A empresa tem capacidade produtiva para atender as demandas do exterior?

<input type="checkbox"/>	O atual parque fabril permite a absorção de uma maior demanda sem a necessidade de novos investimentos
<input type="checkbox"/>	As instalações atuais não atenderiam um aumento na produção, mas a empresa teria condições de investir de forma a aumentar sua capacidade produtiva
<input type="checkbox"/>	A atual capacidade de fábrica não está adequada para atender novos pedidos do exterior e não é possível atualmente alocar recursos destinados a esta finalidade

20) Se os produtos destinados à exportação não estiverem adequados ao mercado externo, a empresa tem condições de adaptá-los?

<input type="checkbox"/>	Existem condições técnicas e financeiras para adaptação dos produtos que serão destinados a exportação
<input type="checkbox"/>	Tecnicamente é possível e viável alterar os produtos, mas a empresa não possui os recursos financeiros necessários para investir nesta atividade
<input type="checkbox"/>	Não há interesse da empresa em adequar seus produtos para atender demandas de eventuais clientes no exterior

Favor informar os dois principais fornecedores e os dois principais clientes da empresa:

Fornecedores:

Empresa:

---

---

Pessoa e telefone de contato:

---

Empresa:

---

---

Pessoa e telefone de contato:

---

Clientes:

Empresa:

---

---

Pessoa e telefone de contato:

---

Empresa:

---

---

Pessoa e telefone de contato:

---

A empresa compromete-se com a veracidade das informações fornecidas e manifesta interesse em participar do programa Start Export

Local e data: \_\_\_\_\_

Responsável pelas informações: \_\_\_\_\_

Função/Cargo: \_\_\_\_\_

Assinatura e carimbo: \_\_\_\_\_

Após preenchido, o formulário deverá ser enviado: por fax (48) 3231-4669, ou e-mail [startexport@fiescnet.com.br](mailto:startexport@fiescnet.com.br), ou pelo correio, ao seguinte endereço:

Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina - FIESC  
Centro Internacional de Negócios  
Ref. Programa Start Export - Edição 2014  
Rodovia Admar Gonzaga, 2765 – Itacorubi  
Florianópolis/SC CEP 88.034-001