



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA



# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS Exportações Brasileiras

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Brasília  
2016



DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS  
**Exportações Brasileiras**

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

**CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI**

*Robson Braga de Andrade*

**Presidente**

**Diretoria de Desenvolvimento Industrial**

*Carlos Eduardo Abijaodi*

**Diretor**

**Diretoria de Comunicação**

*Carlos Alberto Barreiros*

**Diretor**

**Diretoria de Educação e Tecnologia**

*Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti*

**Diretor**

**Diretoria de Políticas e Estratégia**

*José Augusto Coelho Fernandes*

**Diretor**

**Diretoria de Relações Institucionais**

*Mônica Messenberg Guimarães*

**Diretora**

**Diretoria de Serviços Corporativos**

*Fernando Augusto Trivellato*

**Diretor**

**Diretoria Jurídica**

*Hélio José Ferreira Rocha*

**Diretor**

**Diretoria CNI/SP**

*Carlos Alberto Pires*

**Diretor**



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA



# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS Exportações Brasileiras

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Brasília  
2016

© 2016. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

**CNI**

**Gerência Executiva de Comércio Exterior – COMEX**

---

FICHA CATALOGRÁFICA

---

C748d

Confederação Nacional da Indústria.

Desafios à competitividade das exportações brasileiras :  
micro e pequenas empresas / Confederação Nacional da  
Indústria. – Brasília: CNI, 2016.

52 p. : il.

1.Competitividade. 2. Exportação.

CDU: 339.5

---

**CNI**

Confederação Nacional da Indústria

Sede

Setor Bancário Norte

Quadra 1, Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília-DF

Tel.: (61) 3317-9000

Fax: (61) 3317-9994

[www.portaldaindustria.com.br/cni](http://www.portaldaindustria.com.br/cni)

**Serviço de Atendimento**

**ao Cliente – SAC**

Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992

[sac@cni.org.br](mailto:sac@cni.org.br)

# Lista de Figuras

<b>FIGURA 1.</b> PORTE DA EMPRESA	14
<b>FIGURA 2.</b> RECEITA BRUTA ANUAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PESQUISADAS	14
<b>FIGURA 3.</b> DISTRIBUIÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS RESPONDENTES POR SETOR DE ATIVIDADE	15
<b>FIGURA 4.</b> PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	16
<b>FIGURA 5.</b> INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	17
<b>FIGURA 6.</b> TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	17
<b>FIGURA 7.</b> QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS ATUAM	18
<b>FIGURA 8.</b> PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS	19
<b>FIGURA 9.</b> PAÍSES PARA OS QUAIS AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR	20
<b>FIGURA 10.</b> ACONDICIONAMENTO DE CARGAS UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	21
<b>FIGURA 11.</b> MODAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	22

<b>FIGURA 12.</b> ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS POR ORDEM DE CRITICIDADE	24
<b>FIGURA 13.</b> CATEGORIAS DE ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	27
<b>FIGURA 14.</b> ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	30
<b>FIGURA 15.</b> ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE	30
<b>FIGURA 16.</b> ENTRAVES BUROCRÁTICOS ALFANDEGÁRIOS E ADUANEIROS POR ORDEM DE CRITICIDADE	31
<b>FIGURA 17.</b> IMPACTO DOS ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES	32
<b>FIGURA 18.</b> UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE ORIGEM PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	33
<b>FIGURA 19.</b> ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	34
<b>FIGURA 20.</b> TRIBUTOS APONTADOS COMO CRÍTICOS	35
<b>FIGURA 21.</b> MECANISMOS DE REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	36
<b>FIGURA 22.</b> ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	37
<b>FIGURA 23.</b> SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO MAIS RELEVANTES PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	38
<b>FIGURA 24.</b> ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	38
<b>FIGURA 25.</b> PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS MAIS ATRATIVOS PARA O ESTABELECIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS	39
<b>FIGURA 26.</b> PRINCIPAIS OBSTÁCULOS ENFRENTADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM TERCEIROS MERCADOS	41
<b>FIGURA 27.</b> ENTRAVES LOGÍSTICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	42
<b>FIGURA 28.</b> ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE	43
<b>FIGURA 29.</b> INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	43
<b>FIGURA 30.</b> MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	44
<b>FIGURA 31.</b> FORMAS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	45
<b>FIGURA A1.</b> MARGENS MÁXIMAS DE ERRO	51

# Sumário

<b>APRESENTAÇÃO DA PESQUISA</b>	<b>9</b>
<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>11</b>
<b>2. PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES</b>	<b>13</b>
2.1. Principais Características	13
2.2. Destino das Exportações Brasileiras	18
2.3. Perfil de Transporte Utilizado nas Exportações Brasileiras	21
<b>3. RESULTADOS GERAIS</b>	<b>23</b>
3.1. Principais Entraves Individuais	23
3.2. Principais Categorias de Entraves	26
<b>4. PRINCIPAIS RESULTADOS POR GRUPO DE ENTRAVE</b>	<b>29</b>
4.1. Entraves Macroeconômicos	29
4.2. Entraves Institucionais e Legais	30
4.3. Entraves Burocráticos Alfandegários e Aduaneiros	31
4.4. Entraves Tributários	34
4.5. Entraves Mercadológicos e de Promoção de Negócios	36
4.6. Entraves de Acesso a Mercados Externos	38
4.7. Entraves Logísticos	41
4.8. Entraves Internos às Empresas	42
<b>5. APÊNDICE</b>	<b>47</b>
APÊNDICE A – Sumário Metodológico	47



# Apresentação da Pesquisa

O Brasil é uma das maiores economias do mundo e possui uma indústria diversificada. Apesar disso, seu percentual de exportações em relação ao PIB é baixo, principalmente se comparado a outros países. De acordo com dados do Banco Mundial, em 2014, as exportações brasileiras de bens e serviços representavam apenas 12% do PIB, ao passo que a média mundial é 30% - valor que não se altera muito em economias emergentes ou menos desenvolvidas. O mesmo relatório aponta que, nos últimos 14 anos, essa situação vem se mantendo semelhante. Além disso, o Brasil contribui com apenas 1,2% do volume mundial de exportações de bens, valor que cai para 0,7% se apenas os manufaturados forem considerados.

Esse cenário pode ser, em grande parte, explicado pela falta de competitividade das empresas exportadoras brasileiras, que precisam superar diversos desafios para vender seus produtos no mercado internacional. Burocracia, excesso de leis e tarifas, demora na liberação de mercadorias e dificuldade de escoamento tornam o processo de exportação caro e lento e aumentam o preço das mercadorias, reduzindo a competitividade dos produtos brasileiros no comércio internacional. Para aumentar a representatividade das exportações brasileiras é necessário, portanto, investir em ações para alavancar o processo de exportação.

Em vista deste contexto, a presente pesquisa buscou entender quais os fatores que afetam a competitividade das exportações brasileiras e seu nível de criticidade, considerando as diferenças entre os portes das empresas brasileiras. Tal conhecimento servirá de base para traçar estratégias de melhoria eficazes e influenciar políticas públicas voltadas à superação desses desafios de forma mais orientada para empresas de diferentes portes, contribuindo assim para o aumento da presença dos produtos brasileiros no comércio mundial, a melhoria da balança comercial do Brasil e o crescimento da economia brasileira. ●

# 1. Introdução

**D**e acordo com a presente pesquisa as empresas brasileiras, particularmente, as micro e pequenas, vivenciam uma vasta gama de dificuldades no seu processo de exportação, tais como o elevado custo de transporte e manuseio de carga, as altas tarifas cobradas por órgãos anuentes e o excesso de leis e documentos complexos e conflituosos. Em última instância, esses entraves - e outros que compõem o chamado "Custo Brasil" - afetam a capacidade das empresas de oferecer preços competitivos.

Esses resultados mostram áreas prioritárias de melhoria para aumentar a competitividade das empresas exportadoras e diminuir os custos do processo de exportação. Nesse sentido, é necessário reduzir a morosidade e a burocracia aduaneira e alfandegária, simplificar o fluxo documental e legal do processo e melhorar a infraestrutura logística para o escoamento. Ações para melhorar o apoio financeiro e legal para lidar com as incertezas inerentes às exportações também são necessárias e podem beneficiar uma parcela relevante dos exportadores.

As micro e pequenas empresas apontam o excesso de leis, sua frequente alteração e a complexidade das mesmas como algo de difícil superação. A falta de disponibilidade de capital para financiar as exportações e as elevadas taxas de juros cobradas também afetam essas empresas de forma mais intensa.

Faz-se, portanto, necessário analisar possíveis diferenças na percepção dos exportadores de empresas de diferentes portes e gerar reflexão sobre os próximos passos a serem tomados. Esse é o objetivo deste documento. Inicialmente será apresentado o perfil dos exportadores pesquisados, os principais destinos das exportações brasileiras e a forma de transporte utilizada por eles, sempre levando em consideração as empresas de micro e pequeno porte. Em seguida são apresentados os principais entraves mapeados por essas empresas, de acordo com sua criticidade. Esses foram organizados em grupos para facilitar a análise e compreensão de zonas críticas de ação. ●

## 2. Perfil das Empresas Respondentes

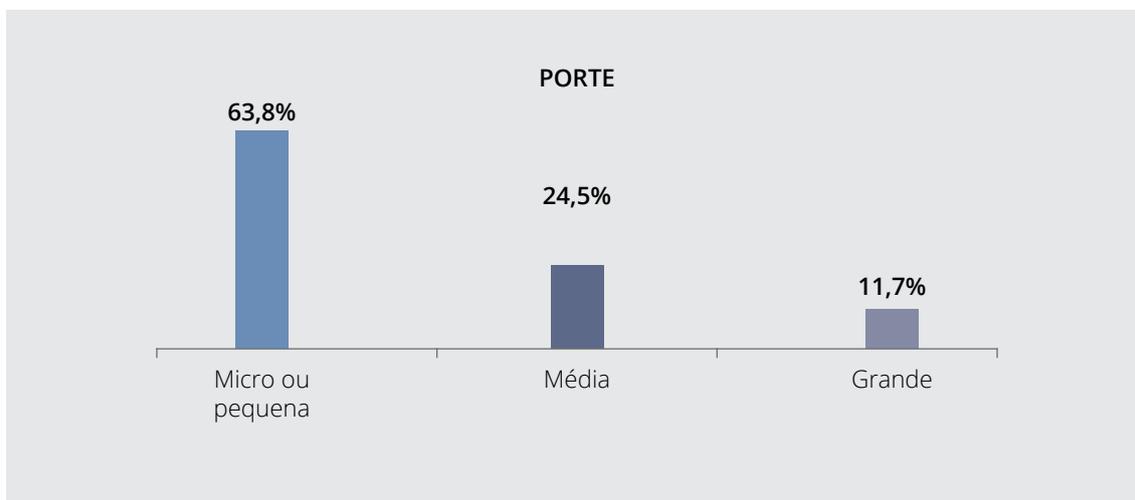
A presente análise contou com dados de 847 empresas exportadoras no total, sendo que 63,8% delas são de micro e pequeno porte. As 847 empresas representam 4,17% das 20.322 empresas brasileiras que exportaram em 2015, de acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Esse número de empresas e o plano amostral adotado garantem que os resultados apresentados a seguir tenham margens de erros adequadas para uma análise por porte empresarial. O Apêndice A apresenta os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa. Inicialmente, será descrito o perfil das micro e pequenas empresas exportadoras brasileiras, e, em seguida, o relatório apresentará os principais entraves às exportações brasileiras.

### 2.1. PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

As micro e pequenas empresas compõem a maior proporção da amostra dessa pesquisa. No Norte, a concentração desse porte de empresa é ainda maior. Foi empregada aqui a classificação de porte utilizada pela EUROSTAT (comissão europeia de geração de estatísticas). Empresas que empregam 1 a 49 funcionários são consideradas micro e

pequenas empresas. As empresas de médio porte, por sua vez, têm de 50 a 250 empregados e as grandes possuem 250 ou mais empregados.

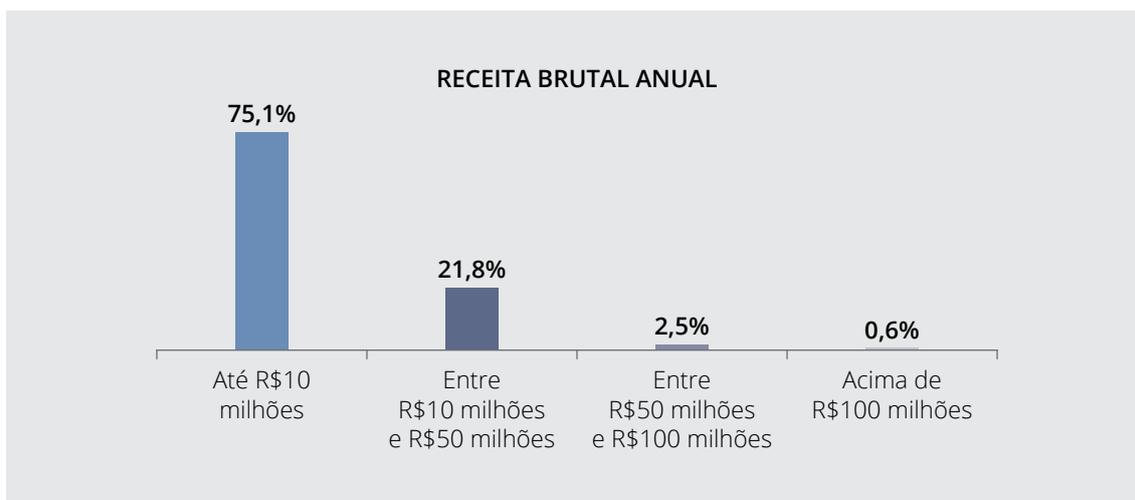
**FIGURA 1 – PORTE DA EMPRESA**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

As micro e pequenas empresas tendem a ter faturamento de até 10 milhões de reais (Figura 2).

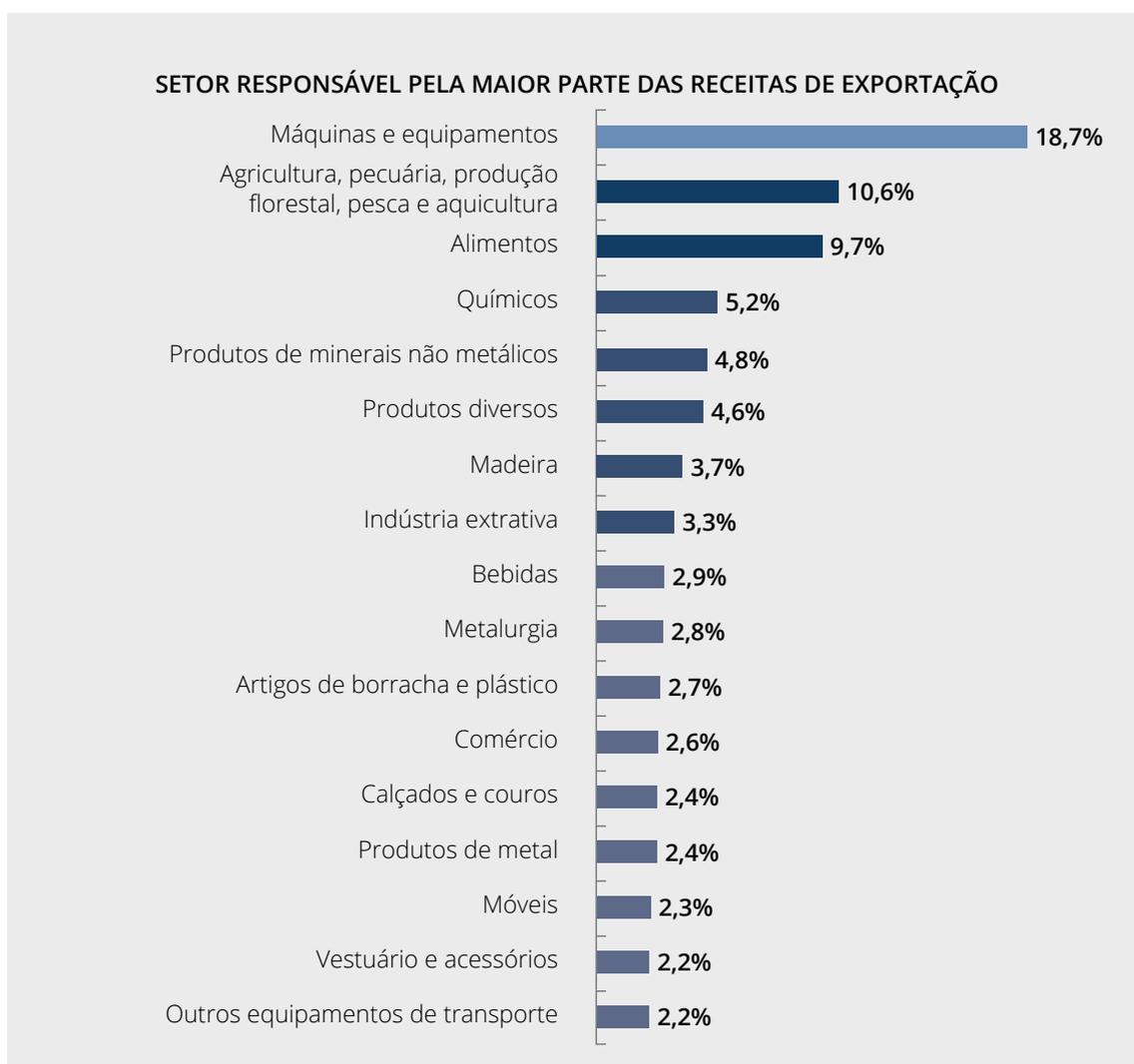
**FIGURA 2 – RECEITA BRUTA ANUAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PESQUISADAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

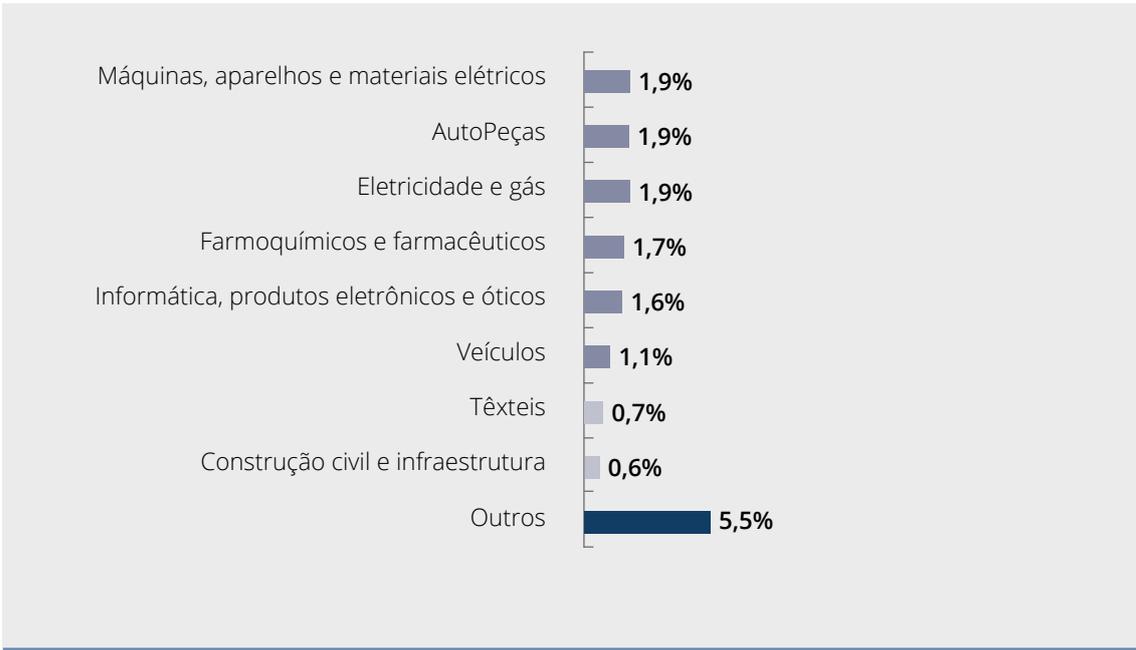
As micro e pequenas empresas da amostra informaram o setor responsável pela maior parcela de suas receitas de exportação. A Figura 3 aponta grande diversidade na natureza dos itens exportados, com uma maior concentração em máquinas e equipamentos, produtos agropecuários e alimentos. A classificação setorial empregada é baseada na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 2.0 e - por parcimônia – alguns setores foram agregados sob a categoria “outros”<sup>1</sup>.

**FIGURA 3 – DISTRIBUIÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS RESPONDENTES POR SETOR DE ATIVIDADE**



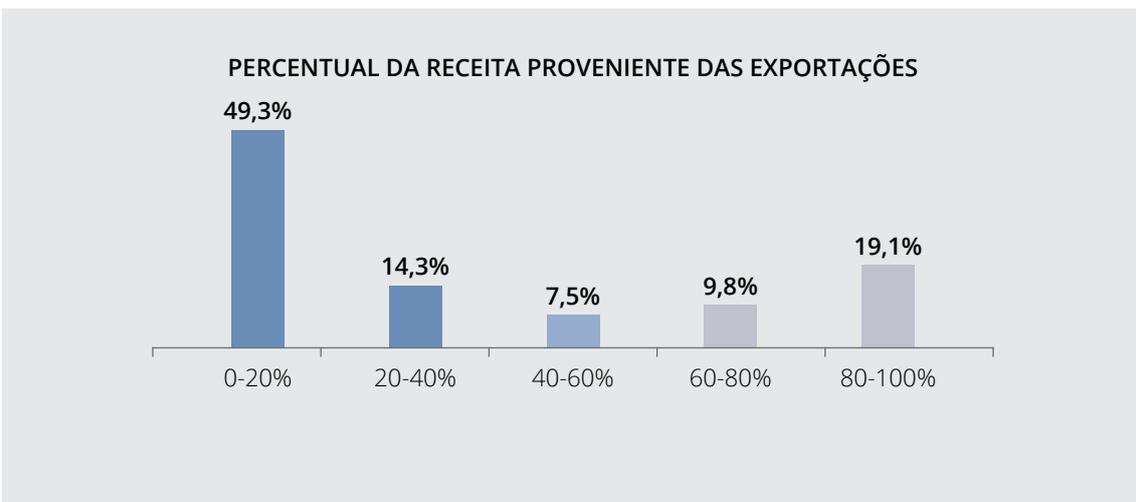
CONTINUA »

1. Os setores que se enquadram na categoria “outros” são: papel e celulose; fumo; atividades de atenção à saúde humana, outras atividades de serviços, transportes, informação e comunicação, impressão e reprodução; coque, derivados de petróleo e biocombustíveis.



As micro e pequenas empresas se mostram mais dependentes das exportações do que as empresas dos demais portes, pois 19,1% delas obtêm de 80% a 100% de suas receitas das exportações. (Figura 4).

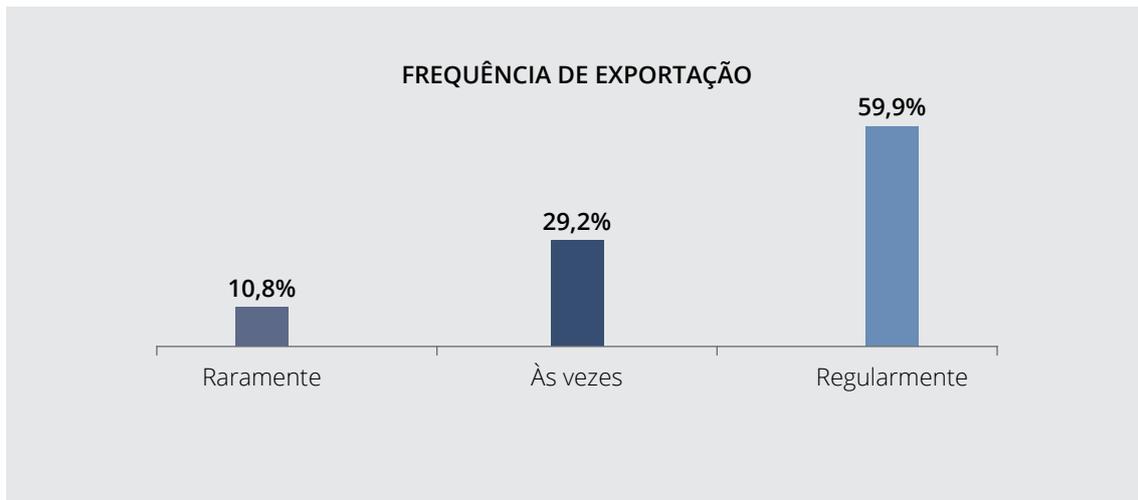
**FIGURA 4 – PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

As micro e pequenas empresas exportam regularmente (Figura 5) e, aproximadamente, 75,5% delas atuam como exportadora há mais de cinco anos (Figura 6).

**FIGURA 5 – INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

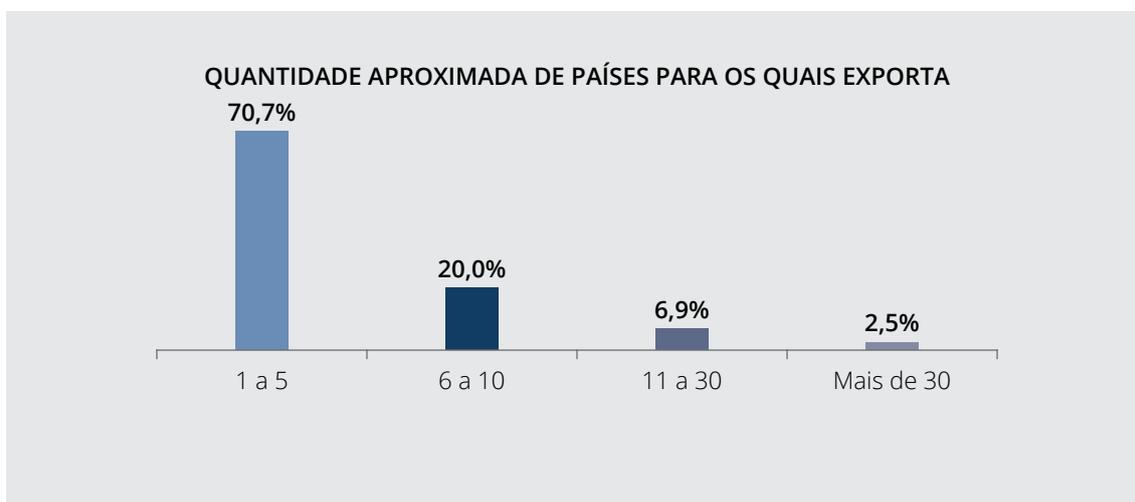
**FIGURA 6 – TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Como esperado, no caso das micro e pequenas empresas, a maior quantidade de empresas atua em até 5 destinos (70,7%).

**FIGURA 7 – QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS ATUAM**

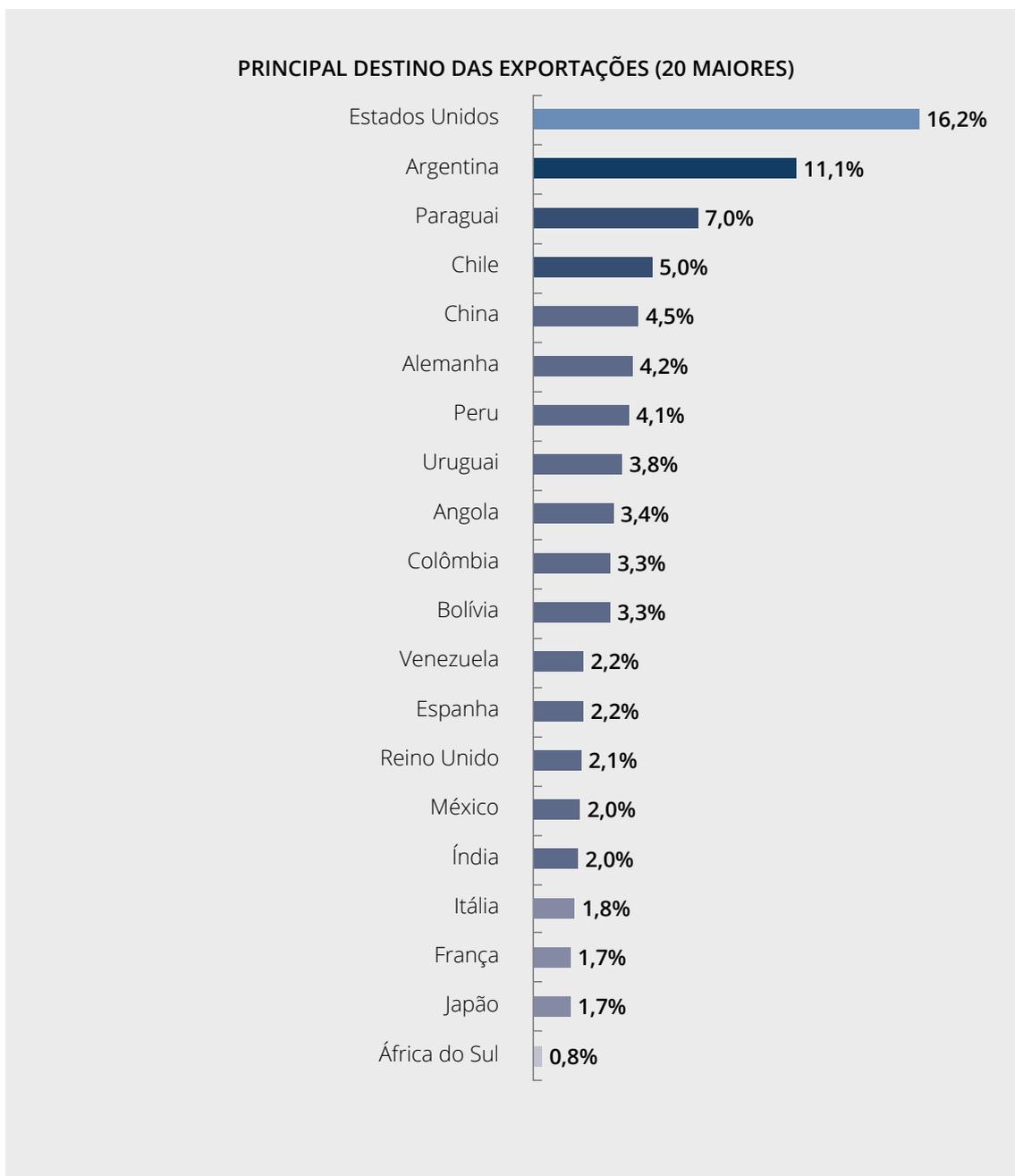


Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 2.2. DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

O principal destino dos bens e serviços exportados pelas micro e pequenas empresas brasileiras são os Estados Unidos - 16,2% das empresas mantêm relações comerciais com compradores nesse país (Figura 8). Argentina e Paraguai aparecem na segunda e terceira posição, respectivamente. Não há diferenças significativas com relação aos principais destinos de exportação para empresas de diferentes portes.

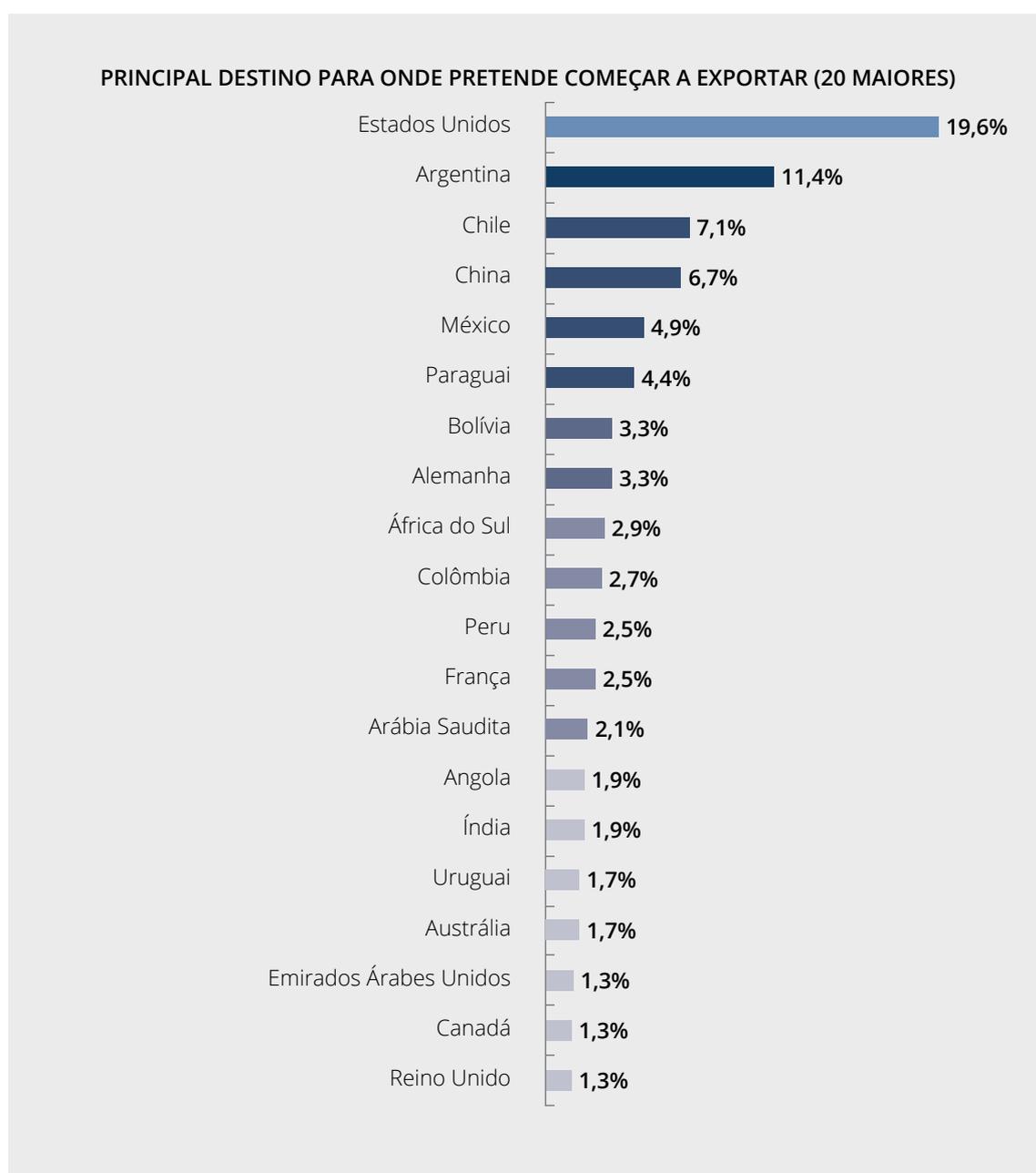
**FIGURA 8 – PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

A Figura 8 mostra também que há baixa concentração de micro e pequenas empresas exportando para países da Ásia, Oceania e Oriente Médio, uma vez que apenas a China aparece dentre os dez principais destinos das exportações brasileiras. No entanto, as empresas deste porte estão interessadas em começar a exportar para a China, Arábia Saudita, Índia, e Emirados Árabes Unidos (Figura 9).

**FIGURA 9 – PAÍSES PARA OS QUAIS AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

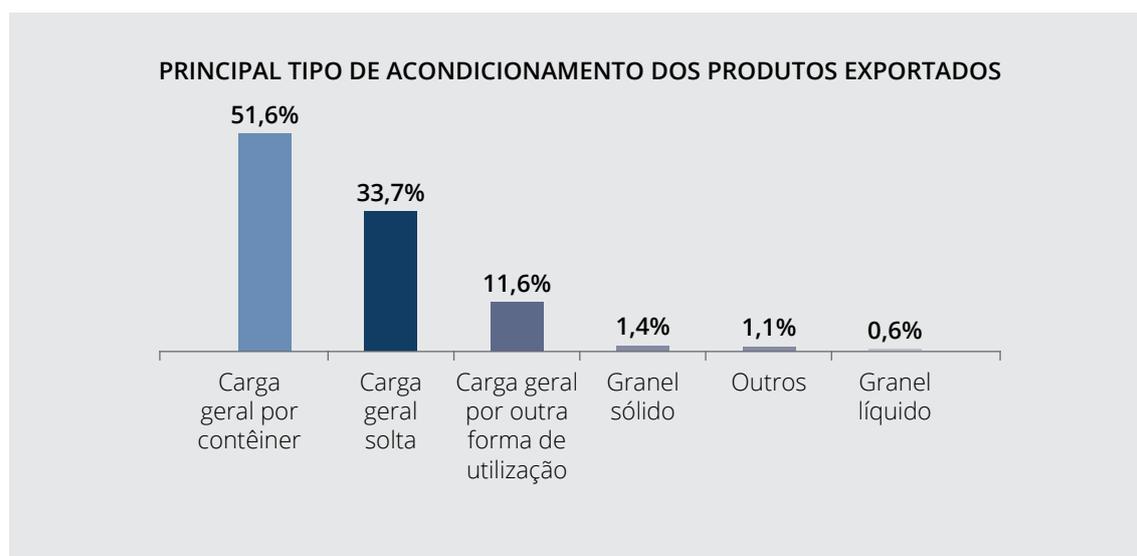
Apesar da busca por novos mercados, os Estados Unidos e a Argentina continuarão destinos importantes das exportações das micro e pequenas empresas brasileiras, dado que são os dois maiores mercados potenciais apontados na pesquisa por empresas desse porte. Cerca de 31% das micro e pequenas empresas pretendem começar ou intensificar sua atuação em algum desses mercados.

## 2.3. PERFIL DE TRANSPORTE UTILIZADO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A pesquisa avaliou também aspectos relacionados à forma de transporte das mercadorias. O acondicionamento de carga geral por contêiner se mostrou a principal forma de transportar os produtos pelas micro e pequenas empresas.

As micro e pequenas empresas utilizam mais o acondicionamento de carga geral solta - 33,7% delas utilizam esse tipo - que as empresas dos demais portes.

**FIGURA 10 – ACONDICIONAMENTO DE CARGAS UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

A concentração de uso da carga geral por contêiner é, provavelmente, associado à significativa utilização do modal marítimo pelas empresas (Figura 11). Em comparação com as empresas dos demais portes, as micro e pequenas empresas são também as que mais utilizam o modal aéreo (26,8%). ●

**FIGURA 11 – MODAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

# 3. Resultados Gerais

## 3.1. PRINCIPAIS ENTRAVES INDIVIDUAIS

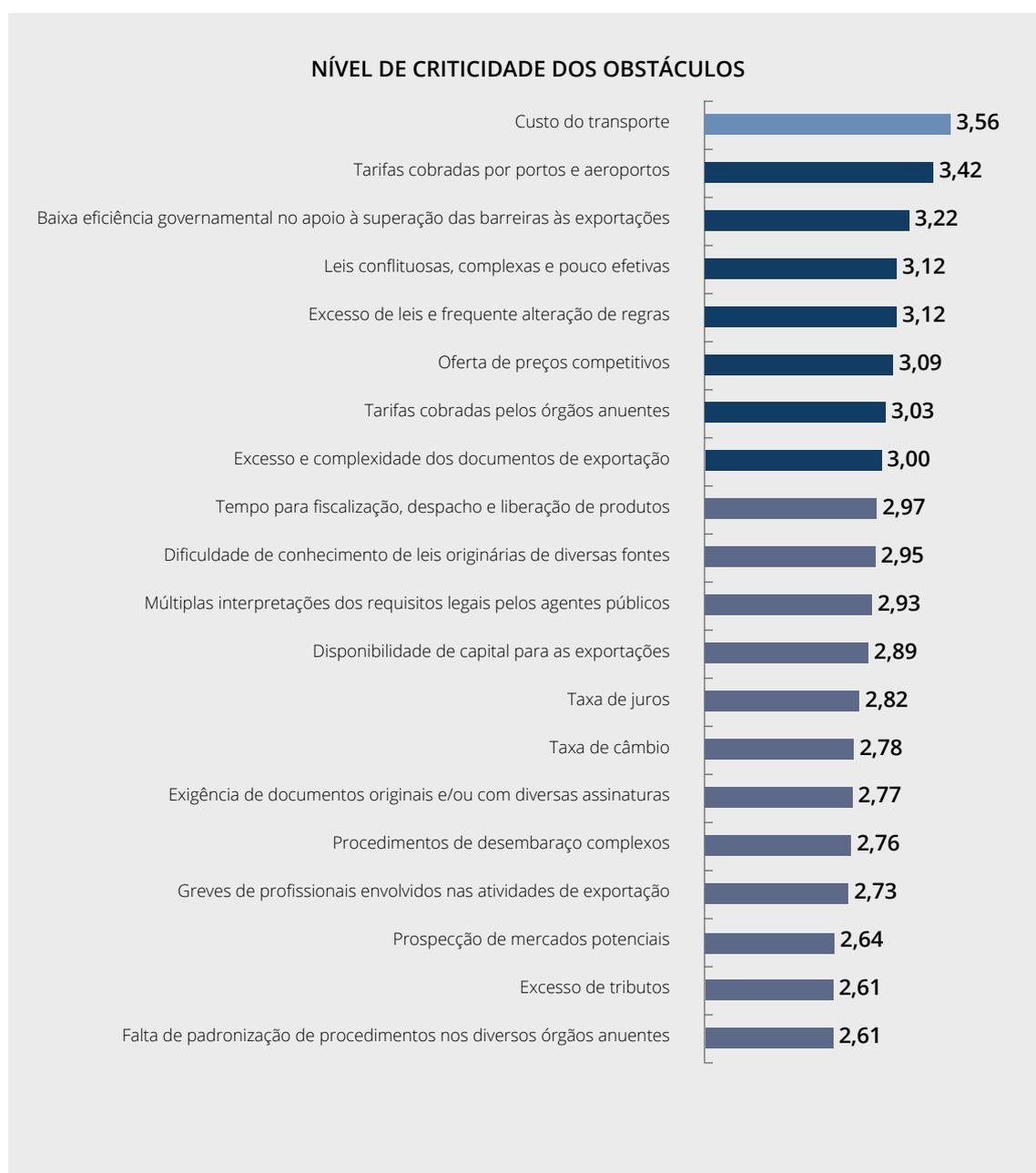
As empresas exportadoras indicaram qual foi o impacto de diversos entraves nos seus respectivos processos de exportação. Para isso, utilizaram uma escala que variava de 1 a 5, sendo que “1” indicava que o entrave era pouco crítico e “5” que o entrave era muito crítico.

De acordo com as micro e pequenas empresas, o custo de transporte e as elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos são os aspectos mais críticos do processo de exportação brasileiro e obtiveram uma nota média de 3,56 e 3,42, respectivamente. O excesso e complexidade de leis e documentos necessários para exportar, bem como a existência de leis conflituosas e o excesso de alteração das regras aparecem também entre os 10 maiores problemas do processo de exportação. O custo de transporte foi apontado como o maior desafio das exportações das micro e pequenas empresas brasileiras em todas as regiões geográficas.

As micro e pequenas empresas consideram o excesso de leis, sua frequente alteração e a complexidade destas mais problemático do que empresas de médio e grande porte. Isso provavelmente se deve ao

fato de que essas empresas tendem a não possuir um departamento jurídico especializado ou recursos para assessoria jurídica, ficando essas atividades a cargo de funcionários ou empresários sem a formação adequada.

**FIGURA 12 – ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



CONTINUA »



CONTINUA »



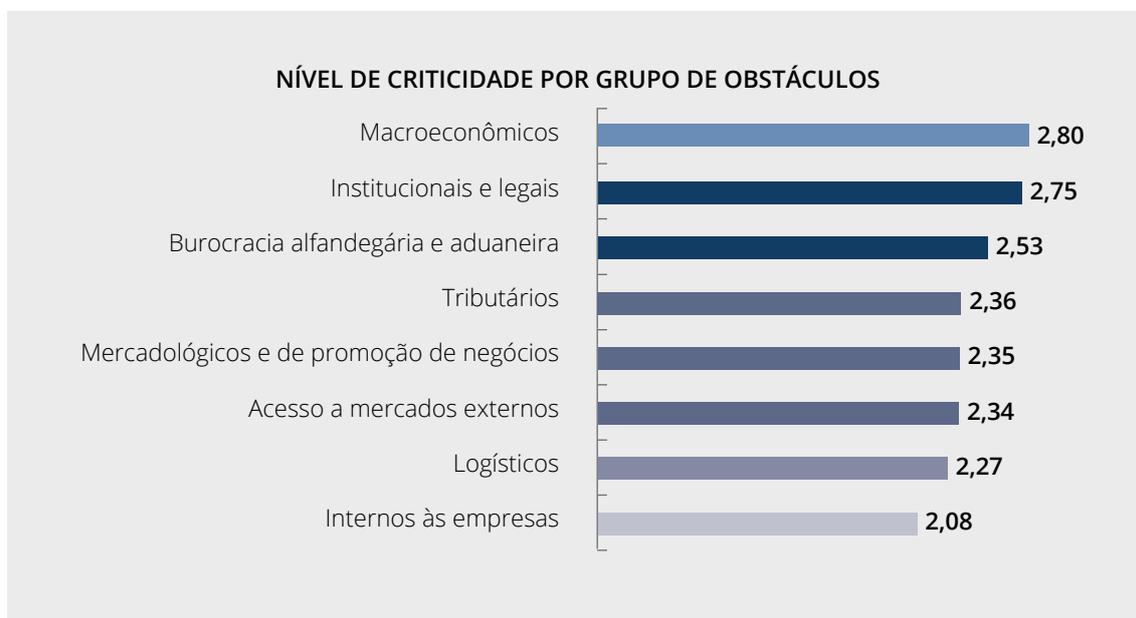
Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 3.2. PRINCIPAIS CATEGORIAS DE ENTRAVES

Os diferentes entraves também foram agrupados em categorias para fornecer uma visão mais gerencial dos problemas enfrentados pelos exportadores. Os entraves que se agrupam debaixo do rótulo “macroeconômicos” são aqueles que merecem maior atenção por possuir uma criticidade média de 2,80, segundo as micro e pequenas empresas (Figura 13). Esse grupo engloba os gargalos relacionados com a taxa de juros para financiamento e taxa de câmbio. Outra categoria de entrave que merece atenção é a relativa aos gargalos “institucionais e

legais”. Essa foi a segunda categoria mais crítica e traduz a baixa eficiência governamental na gestão das exportações e das leis que regem o processo exportador brasileiro. Essa categoria engloba a complexidade do sistema legal brasileiro, as greves de profissionais envolvidos com o processo de exportação, a ineficiência governamental na divulgação de regimes aduaneiros e a falta de instituições governamentais especializadas em exportação.●

**FIGURA 13 – CATEGORIAS DE ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP



# 4. Principais Resultados por Grupo de Entrave

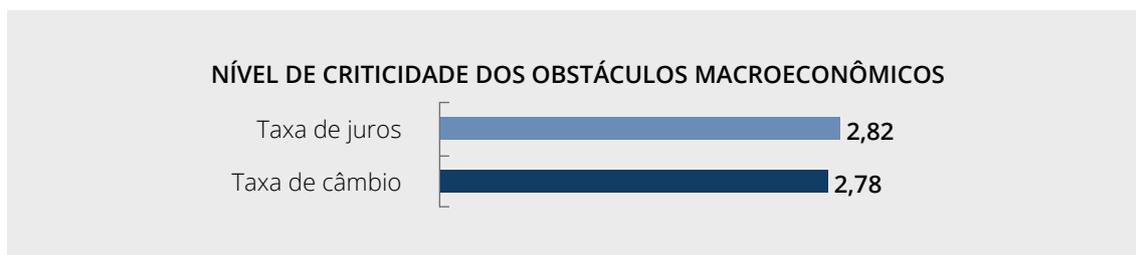
Nessa seção serão apresentados os entraves pertencentes a cada grupo, elencados por ordem de criticidade para as micro e pequenas empresas.

## 4.1. ENTRAVES MACROECONÔMICOS

No caso dos fatores macroeconômicos, a taxa de câmbio apareceu como um entrave moderado, o que faz sentido – mesmo frente à tendência de desvalorização do real – uma vez que os exportadores responderam o questionário tendo os dois últimos anos em mente. A taxa de juros para financiamento também foi considerada moderadamente importante. Para as micro e pequenas empresas do Nordeste, entretanto, a taxa de juros é um problema bastante crítico, com média de 3,23.

Já para as micro e pequenas empresas do Sul, a taxa de câmbio se mostrou como um problema mais grave que nas demais regiões, com média de 2,99.

**FIGURA 14 – ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.2. ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS

O grupo dos entraves institucionais e legais foi o segundo grupo considerado mais crítico pelas micro e pequenas empresas. A baixa eficiência governamental na superação das barreiras às exportações, que foi considerado o terceiro entrave mais crítico dentre os pesquisados, faz parte dessa categoria. Esse gargalo foi considerado o mais crítico dentre todos os fatores institucionais e legais (média = 3,22). Os micro e pequenos exportadores também consideram aspectos legais mais críticos que aspectos institucionais, como pode ser visto na Figura 15.

**FIGURA 15 – ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

### 4.3. ENTRAVES BUROCRÁTICOS ALFANDEGÁRIOS E ADUANEIROS

O grupo dos entraves burocráticos alfandegários e aduaneiros reúne problemas de diferentes níveis de criticidade, como mostra a Figura 16. Fazem parte desse grupo entraves críticos, tais como tarifas cobradas por portos e aeroportos, tarifas cobradas por órgão anuentes, a complexidade da documentação exigida por esses órgãos e o tempo de liberação das mercadorias pelos mesmos.

**FIGURA 16 – ENTRAVES BUROCRÁTICOS ALFANDEGÁRIOS E ADUANEIROS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

É possível perceber que órgãos anuentes, fiscalizadores e intervenientes impactam de forma significativa o processo de exportação. De forma geral, a Receita Federal do Brasil é o órgão que mais impacta negativamente as exportações na percepção das micro e pequenas empresas (Figura 17). Vale ressaltar que esse é um órgão que se relaciona com diversos tipos de exportadores, o que não ocorre para todos os outros órgãos listados, e por isso faz sentido que um maior número de exportadores considerem esse um órgão de impacto. Além disso, em alguns casos, a Receita Federal do Brasil não é a responsável por um determinado processo conduzido por outro órgão anuente, mas como esse procedimento é feito dentro da alfândega, o exportador “percebe” o problema como sendo da Receita Federal. Outro aspecto relevante é que a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) também aparecem em destaque, mesmo sendo órgãos mais relacionados apenas com alguns setores exportadores.

**FIGURA 17 – IMPACTO DOS ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES**



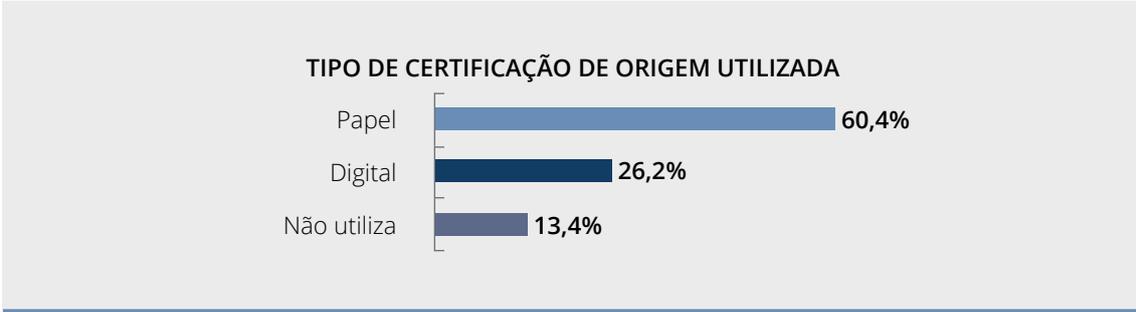
CONTINUA »



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Essa categoria de entraves engloba também aspectos pouco problemáticos, com criticidade média inferior a 2, tais como a utilização do SISCOSEV e do Portal Único de Comércio Exterior. A baixa utilização do certificado de origem não se mostrou um entrave muito significativo para as micro e pequenas empresas - criticidade média de 1,96. Isso é comprovado pela ampla utilização do certificado (Figura 18).

**FIGURA 18 – UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE ORIGEM PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

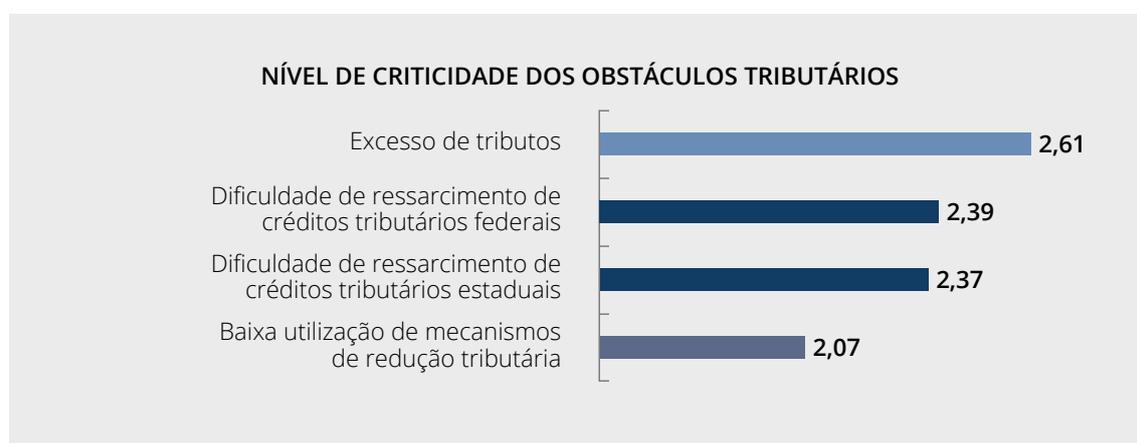


Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.4. ENTRAVES TRIBUTÁRIOS

O grupo de entraves relacionados com os tributos, apesar da elevada carga tributária brasileira, não apresentou uma posição de destaque em relação aos outros grupos de entraves, ocupando a quarta posição entre os grupos estudados. Isso pode estar relacionado com o fato de que os tributos incidem fortemente tanto em atividades relacionadas à exportação quanto em atividades econômicas destinadas ao mercado interno.

**FIGURA 19 – ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Tanto tributos federais quanto estaduais estão entre os que mais impactam as exportações das micro e pequenas empresas (Figura 20). PIS e COFINS, IR e ICMS foram citados por 43,0%, 38,3% e 34,7% dos exportadores de menor porte – respectivamente – como os tributos que mais afetam as suas exportações.

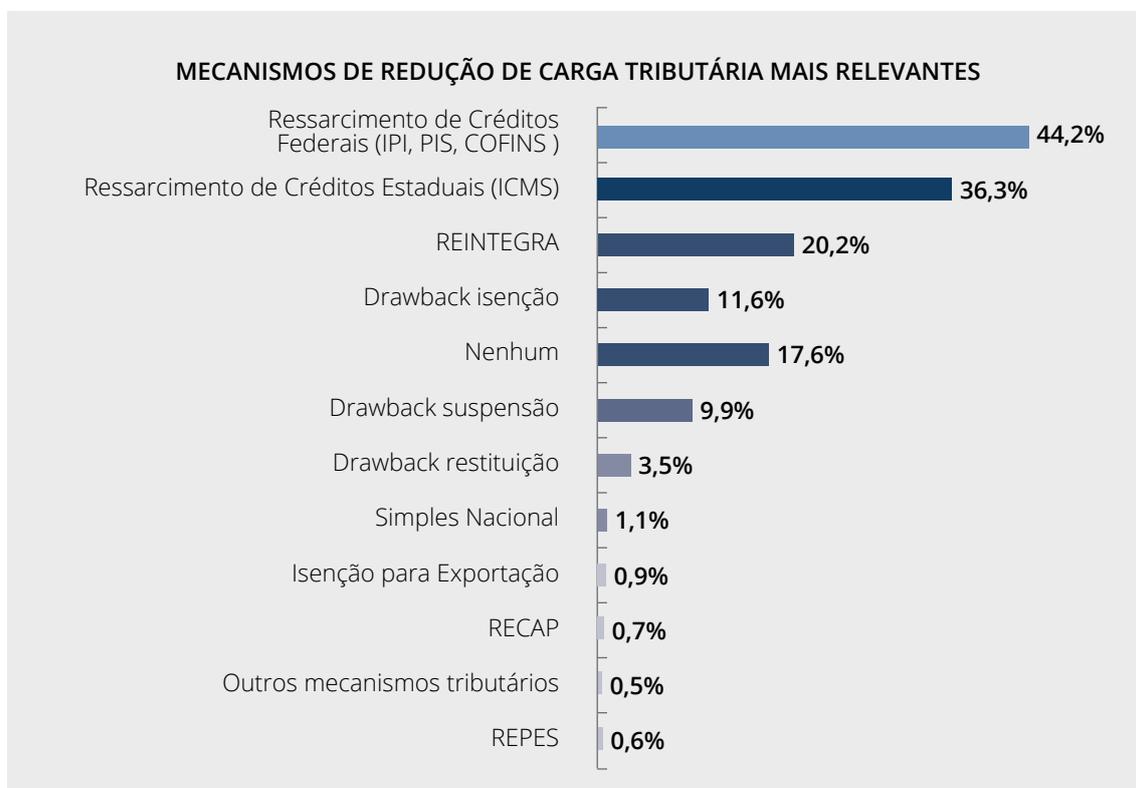
**FIGURA 20 – TRIBUTOS APONTADOS COMO CRÍTICOS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Os exportadores fazem uso de mecanismos para redução de carga tributária. O ressarcimento de créditos federais e estaduais é utilizado por mais de 36,3% dos micro e pequenos exportadores brasileiros, mas é interessante que 17,6% deles dizem não fazer uso de nenhuma ferramenta desse tipo (Figura 21). O REINTEGRA e mecanismos de draw-back também aparecem como ferramentas importantes.

**FIGURA 21 – MECANISMOS DE REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.5. ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

A dificuldade de oferecer preços competitivos é um entrave pertencente a esse grupo (Figura 22), que é bastante significativo para as micro e pequenas empresas (média igual a 3,09). Esse gargalo, em última instância, reflete o Custo Brasil, o que justifica seu elevado nível de criticidade.

**FIGURA 22 – ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

As micro e pequenas empresas se mostraram muito interessadas nos serviços de apoio à internacionalização (Figura 23). Uma grande parcela dos exportadores (cerca de 60%) valorizam as ações de promoção de negócios e os estudos de inteligência comercial.

**FIGURA 23 – SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO MAIS RELEVANTES PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.6. ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

Os entraves relacionados ao acesso a mercados externos têm um nível de criticidade mediano, de acordo com os micro e pequenos exportadores brasileiros. A ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação foi considerado o item mais crítico dessa categoria (Figura 24).

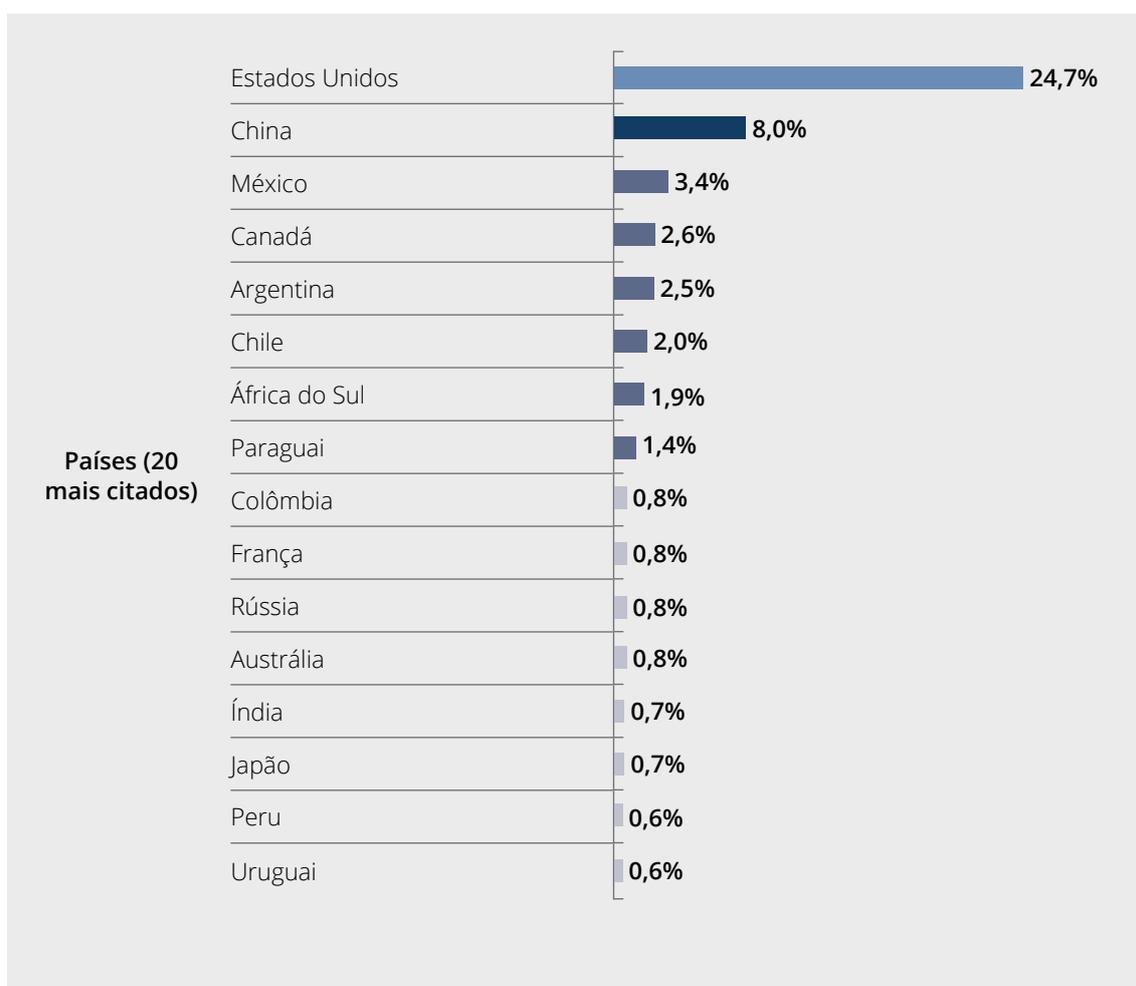
**FIGURA 24 – ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



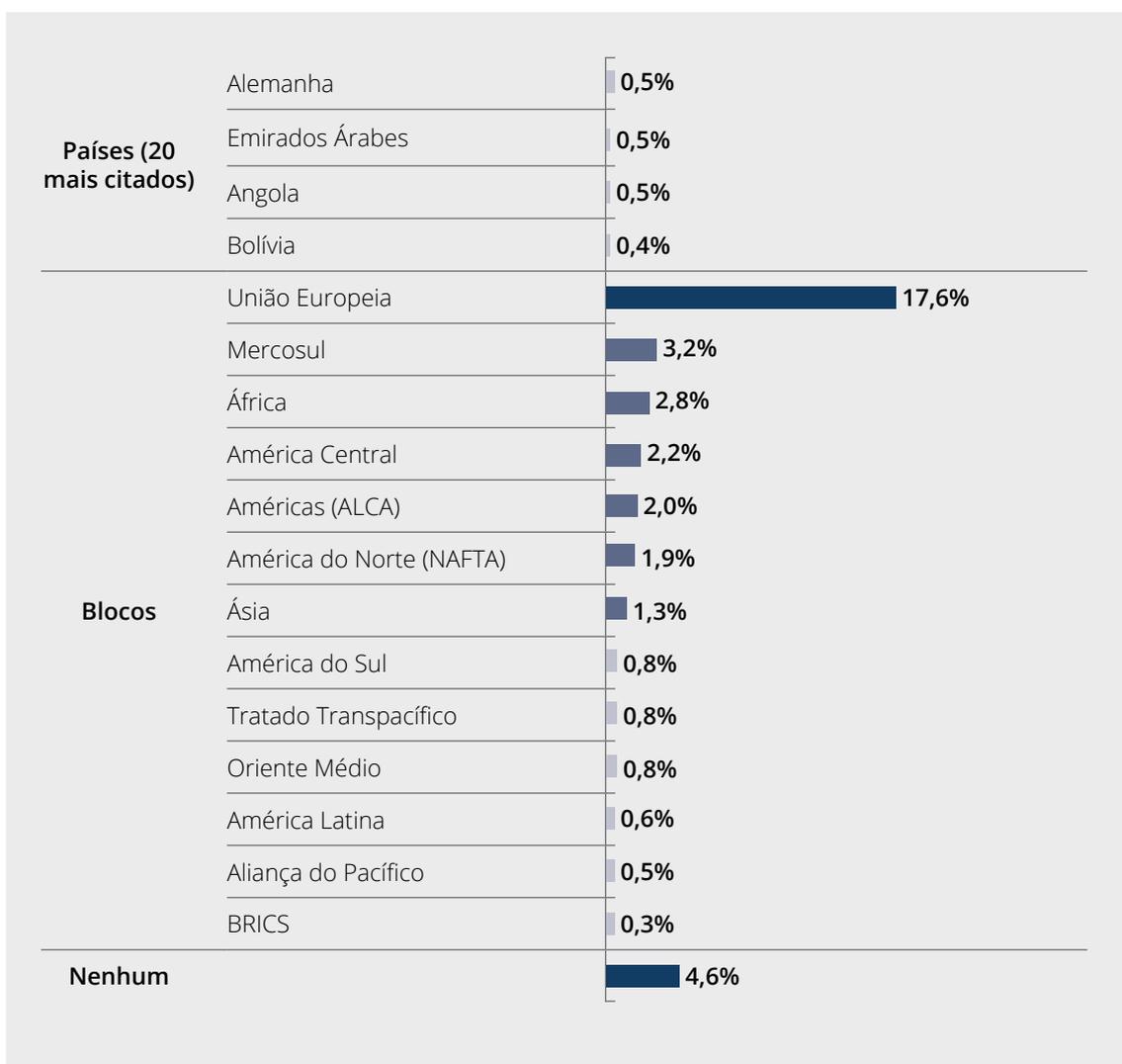
Fonte: CNI; FGV-EAESP

Na visão dos micro e pequenos exportadores, os Estados Unidos são o país prioritário para a celebração de um acordo comercial e a União Europeia é um bloco econômico com o qual o Brasil deveria estreitar suas relações (Figura 25). Os outros países e blocos econômicos são citados por um percentual bastante inferior de exportadores. É interessante o fato dos exportadores apontarem Argentina e Paraguai, que já fazem parte do acordo do Mercosul; e Colômbia, Chile, Peru, Bolívia, que possuem acordos no âmbito da ALADI. Isso pode mostrar certo desconhecimento dos micro e pequenos exportadores em relação aos acordos já em vigor.

**FIGURA 25 – PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS MAIS ATRATIVOS PARA O ESTABELECIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS**



CONTINUA »



Fonte: CNI; FGV-EAESP

A pesquisa avaliou também os principais obstáculos de enfrentados pelas empresas em terceiros mercados. Burocracia administrativa e aduaneira no país de destino e a presença de tarifas de importação são, na visão de ao menos 32,3% das micro e pequenas empresas, os principais obstáculos enfrentados para conseguir vender seus produtos e serviços nos mercados de destino.

**FIGURA 26 – PRINCIPAIS OBSTÁCULOS ENFRENTADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EM TERCEIROS MERCADOS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.7. ENTRAVES LOGÍSTICOS

A categoria de entraves logísticos também apresenta um gargalo bastante crítico – o elevado custo de transporte. Ele traduz a ineficiência de escoamento dos bens de forma geral, mostrando que o fator logístico é problemático. No entanto, quando se olha cada gargalo separado é possível notar que a relevância de cada entrave logístico é consideravelmente menor. Isso ocorre pois os exportadores responderam apenas em relação aos modais utilizados.

**FIGURA 27 – ENTRAVES LOGÍSTICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.8. ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS

As micro e pequenas empresas consideram os entraves relacionados às ações e estratégias internas menos críticos de forma geral, com exceção da baixa disponibilidade de capital para as exportações (Figura 28), que apresenta média de 2,89 e é mais crítico para as empresas desse porte que para as dos demais tamanhos.

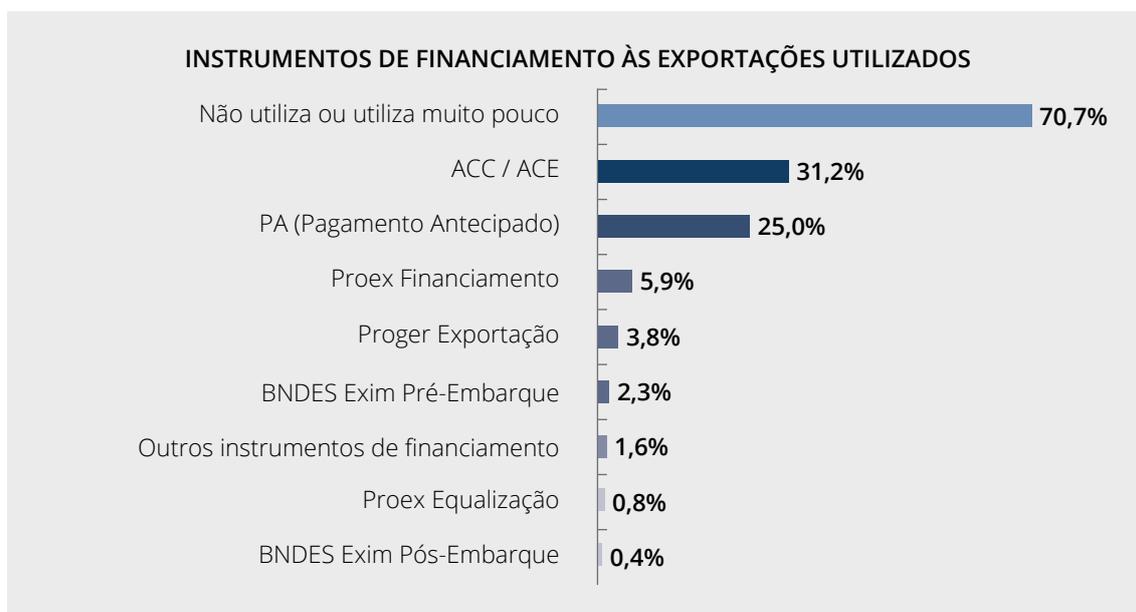
**FIGURA 28 – ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Micro e pequenos exportadores também tendem a utilizar menos instrumentos de financiamento às exportações (Figura 29). Em média, 70,7% das micro e pequenas empresas não utiliza ou utiliza muito pouco esses instrumentos.

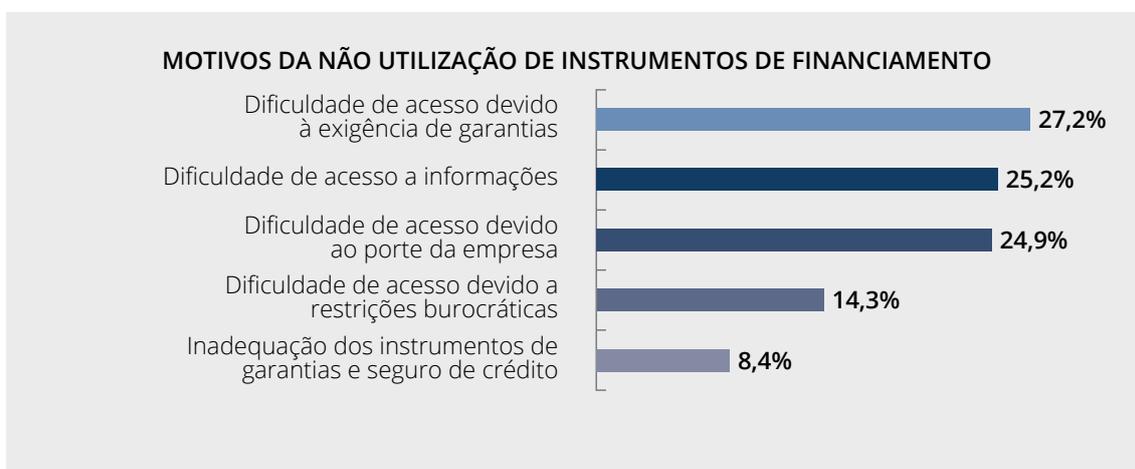
**FIGURA 29 – INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Na opinião da maioria dos micro e pequenos exportadores, isso ocorre principalmente devido à exigência de garantias para os financiamentos, pela dificuldade de acesso às informações sobre os instrumentos e pela dificuldade de acesso devido ao porte da empresa (Figura 30).

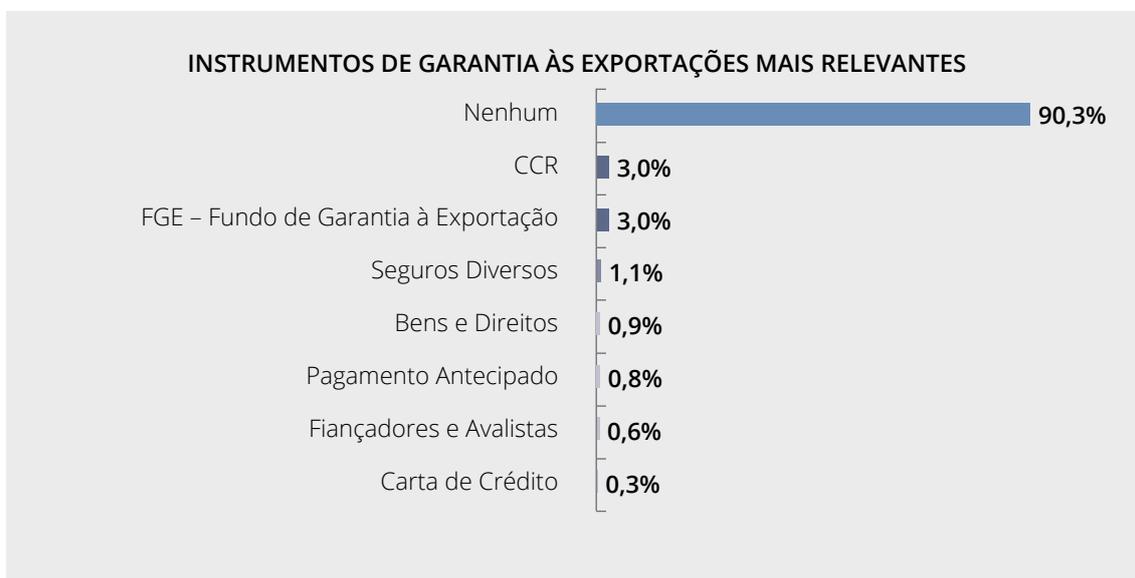
**FIGURA 30 – MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

As micro e pequenas empresas ainda indicaram que menos de 10% delas utilizam os instrumentos de garantia às exportações (Figura 31). Essa maior exposição ao risco pode ser um fator redutor da competitividade das empresas.

**FIGURA 31 – FORMAS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES  
UTILIZADOS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP



# 5. Apêndice

## APÊNDICE A – SUMÁRIO METODOLÓGICO

O presente estudo foi realizado com o rigor metodológico necessário para garantir a precisão e qualidade das informações, conforme descrito a seguir.

### A.1. POPULAÇÃO ESTUDADA

A população-objetivo dessa pesquisa foi o conjunto de empresas exportadoras brasileiras, cujo valor exportado médio no biênio 2014/2015 tenha sido igual ou superior a US\$ 80 mil de acordo com os registros da Secex/MDIC. A pesquisa foi realizada no âmbito Brasil e considerou o porte da empresa e a região geográfica como variáveis de estratificação. O contato das empresas pesquisadas foi obtido no Catálogo dos Exportadores Brasileiros 2014/2015, elaborado pela CNI, que continha 16.133 empresas.

## A.2. PLANEJAMENTO DA AMOSTRAGEM

Essa pesquisa buscou obter dados a nível Brasil, mas também buscou representar de maneira significativa empresas de diferentes portes nas cinco regiões geográficas brasileiras. Para isso, foi necessário trabalhar com 15 estratos (3 classificações de porte por 5 regiões geográficas).

Uma amostra aleatória simples, com correção para população finita, foi calculada para cada estrato. A seguinte fórmula foi utilizada:

$$n = \frac{(N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q)}{(e^2 \cdot (N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q)}$$

- N = tamanho da população;
- Z = valor padronizado associado ao nível de confiança desejado;
- e = margem de erro (erro máximo das estimativas);
- p = proporção populacional que apresenta uma determinada característica de interesse;
- q = proporção populacional que não apresenta uma determinada característica de interesse ( $q = 1 - p$ ).

Dado que no momento do desenho amostral as proporções populacionais não são conhecidas, trabalha-se com o caso mais crítico em que  $p = q = 0,5$ , maximizando assim o tamanho da amostra.

No cálculo das amostras, foram utilizados os seguintes parâmetros de exatidão (margem de erro) e confiança:

- Brasil: margem de erro de 5% e nível de confiança de 95% ( $Z = 1,960$ );
- Estratos: margem de erro de 15% e nível de confiança de 80% ( $Z = 1,282$ ).

### A.3. PROCEDIMENTO DE COLETA

A base de dados foi dividida em dois grupos. O primeiro grupo foi selecionado aleatoriamente, com base na teoria de amostragem probabilística de proporção. O questionário foi liberado então, de forma eletrônica, para as empresas do primeiro grupo. Em seguida, foi estabelecido contato telefônico com os respondentes do primeiro grupo, convidando-os a participar da pesquisa. Passadas três semanas, os questionários foram enviados para os contatos listados no segundo grupo, que continha o restante das empresas do Catálogo dos Exportadores Brasileiros da CNI. As respostas coletadas nesse segundo grupo foram tratadas como substitutas naturais daquelas não obtidas no primeiro grupo. Em ambos os grupos, a participação dos respondentes foi espontânea.

O procedimento de coleta descrito acima permitiu coletar respostas de 922 empresas. Após tratamento dos questionários, chegou-se ao número definitivo de 847 questionários respondidos por completo.

#### A.4. TRATAMENTO DOS DADOS

O questionário continha variáveis demográficas e de lista, que foram analisadas por meio do cálculo de proporções, e variáveis para aferir o nível de criticidade dos entraves, que foram analisadas por meio do cálculo de médias. Nas questões sobre a criticidade de cada entrave, havia a possibilidade responder “não se aplica”. Na análise dos dados, foi conferido o valor zero (0) às respostas “não se aplica”. Dessa forma, entraves que afetavam poucos exportadores tiveram seu peso reduzido em relação a entraves que impactavam todos os exportadores. Essa ação visou fornecer melhor comparabilidade entre os entraves e garantir uma agregação mais adequada no cálculo das categorias de entraves.

Como a amostra coletada apresentava proporcionalidade entre os 15 estratos distinta da verificada no Catálogo dos Exportadores Brasileiros da CNI, foi necessário estabelecer para cada um deles um fator de correção, responsável por atribuir um “peso” adequado para cada observação, de acordo com o estrato mais desagregado a que a observação pertence (região geográfica X porte da empresa). Esses fatores de correção foram utilizados em todos os cálculos de proporções e médias apresentados neste relatório.

Com os dados da amostra efetivamente utilizada foi possível refinar as estimativas de margem de erro inicialmente feitas na etapa de planejamento da amostragem, mantendo-se os mesmos níveis de confiança. Para esse fim, os valores de  $p$  e  $q$  da fórmula apresentada na seção A.2 foram substituídos pelas respectivas proporções amostrais  $\hat{p}$  e  $\hat{q}$ . Já no caso das estimativas de média, necessárias para os cálculos dos níveis de criticidade dos obstáculos às exportações, a fórmula da seção foi utilizada com a substituição de  $pq$  pela variância da amostra.

Em ambos os casos, os cálculos das proporções e das variâncias amostrais foram ajustados pelos mesmos fatores de correção citados acima. As margens máximas de erros encontradas para cada estrato com resultados apresentados neste relatório estão apresentadas na Figura A1.

**FIGURA A1 – MARGENS MÁXIMAS DE ERRO**

	PROPORÇÕES	MÉDIAS	
<b>BRASIL</b>	<b>3,3%</b>	<b>0,11</b>	
<b>Regiões Geográficas</b>	Centro-Oeste	7,6%	0,30
	Nordeste	7,9%	0,28
	Norte	10,3%	0,38
	Sudeste	3,1%	0,10
	Sul	3,8%	0,12
<b>Portes de Empresas</b>	Grande	5,0%	0,16
	Média	3,5%	0,11
	Micro ou Pequena	3,2%	0,11

**Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI**  
*Carlos Eduardo Abijaodi*  
**Diretor**

**Gerência Executiva de Comércio Exterior – COMEX**  
*Diego Zancan Bonomo*  
**Gerente-Executivo**

*Constanza Negri Biasutti*  
**Gerente de Política Comercial**

*Sarah Saldanha de Lima Ferreira Oliveira*  
**Gerente de Serviços de Internacionalização**

*Felipe Augusto Torres de Carvalho*  
*Felipe Luis Ody Spaniol*  
**Equipe Técnica**

**Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT**  
*Soraya Saavedra Rosar*  
**Gerente-Executiva**

*Bruno de Paula Moraes*  
*Fabrizio Sardelli Panzini*  
**Equipe Técnica**

**Diretoria de Políticas e Estratégia**  
*José Augusto Coelho Fernandes*  
**Diretor**

**Gerência Executiva de Pesquisa e Competitividade – GPC**  
*Renato da Fonseca*  
**Gerente-Executivo**

*Edson Velloso dos Santos Junior*  
**Equipe Técnica**

**Diretoria de Comunicação – DIRCOM**  
*Carlos Alberto Barreiros*  
**Diretor**

**Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP**  
*Carla Gonçalves*  
**Gerente-Executiva**

*Walner Pessôa*  
**Produção Editorial**

**Diretoria de Serviços Corporativos – DSC**  
*Fernando Augusto Trivellato*  
**Diretor**

**Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF**  
*Maurício Vasconcelos de Carvalho*  
**Gerente-Executivo**

*Alberto Nemoto Yamaguti*  
**Pré e Pós-Textual**

---

## **FGV – EAESP**

*Prof. Alexandre Pignanelli*  
*Profa. Juliana Bonomi Santos*  
**Coordenação da Pesquisa**

*Daiane Ribeiro*  
*Miriam Pereira*  
**Equipe Técnica**

*Maria Cecilia S. Azevedo*  
**Assessoria Administrativa**





*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**