

# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS





# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

**CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI**

*Antonio Ricardo Alvarez Alban*

Presidente

**Diretoria de Desenvolvimento Industrial**

*Jefferson de Oliveira Gomes*

Diretor

*Mário Sérgio Carraro Telles*

Diretor Adjunto

**Diretoria de Relações Institucionais**

*Roberto de Oliveira Muniz*

Diretor

**Diretoria Jurídica**

*Alexandre Vitorino Silva*

Diretor

**Diretoria Corporativa**

*Cid Carvalho Vianna*

Diretor

**Diretoria de Comunicação**

*André Nascimento Curvello*

Diretor

# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS



Brasília, 2025

© 2025. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

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

CNI

**Superintendência de Relações Internacionais**

#### FICHA CATALOGRÁFICA

---

C748d

Confederação Nacional da Indústria.

Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras / Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2025.

78 p. : il.

1. Exportação Brasileira. 2. Comércio Exterior. I. Título.

CDU: 339 (81)

---

CNI

Confederação Nacional da Indústria

**Sede**

Setor Bancário Norte

Quadra 1 – Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília – DF

<http://www.portaldaindustria.com.br/cni/>

**Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC**

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

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



# APRESENTAÇÃO

O Brasil passa por um momento decisivo em sua inserção internacional. Aos desafios externos, marcados por tensões comerciais e pela adoção de medidas restritivas por diferentes economias, somam-se problemas internos de natureza estrutural, que ainda limitam a competitividade do país. Mais do que nunca, é indispensável fortalecer a capacidade da indústria nacional de ganhar espaço em mercados exigentes e dinâmicos.

A pesquisa *Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras*, realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), permite identificar os principais entraves enfrentados pelas empresas exportadoras. Mais do que um levantamento estatístico, este estudo é um instrumento de diagnóstico e orientação, capaz de subsidiar políticas públicas, estratégias empresariais e ações institucionais voltadas à ampliação da presença do Brasil nos mercados internacionais.

Ao longo de duas décadas, a pesquisa tem colaborado com o aperfeiçoamento do ambiente de negócios, ao oferecer evidências concretas sobre as adversidades que minam a competitividade da indústria nacional. A edição de 2025 reafirma esse compromisso, incorporando avanços metodológicos e ampliando o escopo de análise para incluir as novas dificuldades encontradas pelas empresas no processo de inserção internacional.

A CNI acredita que superar os obstáculos às exportações exige ação coordenada entre governo e setor privado, com foco em reformas estruturantes, integração logística, simplificação regulatória e fortalecimento da política comercial. Esperamos que as reflexões e os dados apresentados neste estudo contribuam para a construção de soluções que posicionem o Brasil de forma mais clara e competitiva no cenário econômico global.

Boa leitura.

**Antonio Ricardo Alvarez Alban**

*Presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI)*





# LISTA DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO 1</b> – Entraves à exportação por ordem de importância .....	<b>20</b>
<b>GRÁFICO 2</b> – Entraves logísticos por ordem de criticidade .....	<b>23</b>
<b>GRÁFICO 3</b> – Entraves institucionais por ordem de criticidade .....	<b>25</b>
<b>GRÁFICO 4</b> – Entraves macroeconômicos por ordem de criticidade .....	<b>26</b>
<b>GRÁFICO 5</b> – Entraves legais por ordem de criticidade .....	<b>27</b>
<b>GRÁFICO 6</b> – Entraves burocráticos, alfandegários e aduaneiros por ordem de criticidade.....	<b>29</b>
<b>GRÁFICO 7</b> – Órgãos anuentes, intervenientes e fiscalizadores que mais impactam negativamente o processo de exportação .....	<b>30</b>
<b>GRÁFICO 8</b> – Entraves tributários por ordem de criticidade .....	<b>32</b>
<b>GRÁFICO 9</b> – Tributos que mais impactaram negativamente na competitividade das exportações.....	<b>33</b>
<b>GRÁFICO 10</b> – Principal motivo de não utilizar os regimes de processamento .....	<b>34</b>
<b>GRÁFICO 11</b> – Mecanismos de regime de processamento para exportação .....	<b>35</b>
<b>GRÁFICO 12</b> – Entraves de acesso a mercados externos por ordem de criticidade.....	<b>37</b>
<b>GRÁFICO 13</b> – Principais obstáculos enfrentados nos mercados de destino das exportações .....	<b>38</b>
<b>GRÁFICO 14</b> – Países/blocos prioritários com os quais o Brasil tem acordos comerciais e deveria ampliar.....	<b>39</b>
<b>GRÁFICO 15</b> – Países e regiões prioritárias com os quais o Brasil está negociando ou pretende iniciar negociações de acordos comerciais.....	<b>40</b>
<b>GRÁFICO 16</b> – Países e regiões prioritárias com os quais o Brasil não deveria negociar acordos comerciais .....	<b>41</b>
<b>GRÁFICO 17</b> – Países e regiões prioritárias para Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFIs).....	<b>42</b>
<b>GRÁFICO 18</b> – Países e regiões prioritárias para Acordos para Evitar a Dupla Tributação (ADTs).....	<b>43</b>
<b>GRÁFICO 19</b> – Entraves internos às empresas por ordem de criticidade .....	<b>44</b>
<b>GRÁFICO 20</b> – Entraves mercadológicos e de promoção de negócios por ordem de criticidade .....	<b>45</b>
<b>GRÁFICO 21</b> – Principal motivo da não utilização de instrumentos de financiamento .....	<b>47</b>
<b>GRÁFICO 22</b> – Instrumentos de garantia às exportações mais relevantes .....	<b>48</b>
<b>GRÁFICO 23</b> – Principal motivo de não utilizar instrumento de garantia às exportações.....	<b>49</b>
<b>GRÁFICO 24</b> – Porte das empresas pesquisadas.....	<b>51</b>
<b>GRÁFICO 25</b> – Receita bruta anual das empresas pesquisadas .....	<b>52</b>

<b>GRÁFICO 26</b> – Participação das exportações na receita das empresas respondentes .....	<b>53</b>
<b>GRÁFICO 27</b> – Intensidade de exportação .....	<b>54</b>
<b>GRÁFICO 28</b> – Tempo de atuação como exportadora .....	<b>54</b>
<b>GRÁFICO 29</b> – Modais utilizados no transporte doméstico e internacional .....	<b>55</b>

## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA 1</b> – Categorias de entraves avaliados na pesquisa .....	<b>17</b>
<b>FIGURA 2</b> – Níveis de relevância.....	<b>18</b>

# SUMÁRIO

<b>RESUMO EXECUTIVO .....</b>	<b>13</b>
<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
<b>2 RESULTADOS GERAIS .....</b>	<b>17</b>
2.1 Entraves logísticos .....	22
2.2 Entraves institucionais .....	24
2.3 Entraves macroeconômicos .....	25
2.4 Entraves legais .....	27
2.5 Entraves burocráticos, alfandegários e aduaneiros .....	28
2.6 Entraves tributários .....	31
2.7 Entraves de acesso a mercados externos .....	36
2.8 Entraves internos às empresas .....	43
2.9 Entraves mercadológicos e de promoção de negócios .....	44
2.10 Financiamento à exportação .....	46
<b>3 PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES .....</b>	<b>51</b>
3.1 Principais Características .....	51
3.2 Perfil de transporte utilizado nas exportações brasileiras .....	55
<b>APÊNDICE A – SUMÁRIO METODOLÓGICO .....</b>	<b>57</b>
<b>APÊNDICE B – COMO É MENSURADA A CRITICIDADE DOS ENTRAVES AVALIADOS NA PESQUISA .....</b>	<b>61</b>
<b>APÊNDICE C – QUADRO COMPARATIVO DOS ENTRAVES DAS EDIÇÕES DE 2022 E 2025 .....</b>	<b>63</b>
<b>APÊNDICE D – QUESTIONÁRIO .....</b>	<b>67</b>
<b>APÊNDICE E – ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE .....</b>	<b>77</b>





# RESUMO EXECUTIVO

A competitividade das exportações brasileiras segue comprometida por **entraves estruturais e institucionais**, como a burocracia alfandegária e aduaneira, a infraestrutura inadequada e a complexidade do arcabouço normativo do comércio exterior.

Desde 2002, a Confederação Nacional da Indústria realiza esta pesquisa para **diagnosticar os principais obstáculos e subsidiar políticas públicas** voltadas à ampliação das exportações.

A edição 2025 confirma que os principais desafios à competitividade das exportações brasileiras são **estruturais e institucionais**, exigindo **ações coordenadas entre governo e setor produtivo**. Investimentos em infraestrutura, simplificação regulatória, estabilidade macroeconômica e ampliação de acordos comerciais são fundamentais para **fortalecer a presença do Brasil no comércio internacional**.

Os resultados desta edição estão organizados em **nove categorias temáticas**, que juntas reúnem **50 entraves identificados**. Para facilitar a análise e a identificação dos principais desafios, esses entraves foram classificados em **quatro níveis de relevância**.

A seguir, são apresentados os resultados consolidados por categoria, com seus destaques:

## Relevância Alta ( $\geq 32,1\%$ ):

- **Logísticos (39,6%)**: seis dos nove entraves da categoria estão em Relevância Alta. Os três mais críticos são: **custo do transporte internacional** (1º), **ineficiência dos portos** (2º) e **poucas rotas e falta de contêineres** (3º).
- **Institucionais (35,1%)**: quatro dos sete entraves estão em Relevância Alta. Os principais são: **ineficiências para resolver problemas internos** (6º), **falta de uma estratégia para o comércio exterior** (8º) e **ineficiência para lidar com barreiras externas** (9º).
- **Macroeconômicos (33,4%)**: três dos cinco entraves estão em Relevância Alta. Os mais relevantes são: **volatilidade da taxa de câmbio** (5º), **juros elevados para financiar exportações** (7º) e **câmbio muito valorizado** (18º).



### Relevância Média-Alta (25,8% a 32,1%):

- **Legais (25,9%):** com três entraves identificados, todos em Relevância Média-Alta. Os principais são: **regras com interpretações diferentes** (16°), **leis confusas e difíceis de aplicar** (27°) e **criação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada** (28°).
- **Burocracia alfandegária (25,1%):** a categoria reúne cinco entraves, com destaque para: **documentação excessiva e complicada** (19°), **ausência da janela única de inspeções** (22°) e **elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes** (24°).

### Relevância Média-Baixa (17,6% a 25%):

- **Tributários (21,9%):** a categoria apresenta nove entraves, com um em Relevância Alta. Os três principais são: **tributos altos sobre serviços importados** (13°), **tributação elevada e complexa sobre exportações** (17°) e **difficuldade de ressarcimento de saldos credores de ICMS** (30°).
- **Acesso a mercados externos (20,2%):** os principais entraves da categoria são: **falta de acordos comerciais** (23°), **barreiras tarifárias** (29°) e **barreiras não tarifárias** (32°).

### Relevância Baixa (< 17,6%):

- **Internos às empresas (11,9%):** todos os cinco entraves estão em Relevância Baixa. Os mais citados são: **falta de capital para exportar** (41°), **produção insuficiente para atender à demanda externa** (42°) e **exportar não é prioridade para a empresa** (45°).
- **Mercadológicos e de promoção de negócios (11,6%):** a categoria apresenta cinco entraves, todos em Relevância Baixa. Os principais são: **difficuldade para identificar e acessar novos mercados** (39°), **ações de marketing pouco eficazes no exterior** (43°) e **desconhecimento dos canais de venda internacionais** (44°).

### Tendências e comparações com 2022

- **Melhora pontual no custo do transporte doméstico (-6,9 p.p.).**
- **Agravamento de entraves logísticos e institucionais, como a ineficiência dos portos (+22,5 p.p.), juros elevados (+20,4 p.p.) e greves (+14,4 p.p.).**

# 1 INTRODUÇÃO

A **competitividade das exportações brasileiras** continua sendo fortemente condicionada por fatores **estruturais, institucionais e econômicos** que limitam a capacidade das empresas de disputar mercados globalmente. Em um cenário internacional cada vez mais exigente e dinâmico, **superar esses obstáculos é essencial para ampliar a presença do Brasil nos mercados externos.**

Desde 2002, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) realiza a pesquisa *Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras* com o objetivo de mapear os principais entraves enfrentados pelas empresas exportadoras. A edição de **2025 aprofunda esse diagnóstico**, incorporando **avanços metodológicos** e **ampliando o escopo da análise** para refletir os **desafios contemporâneos da inserção internacional.**

Em relação à edição anterior, publicada em 2022, foram realizadas mudanças importantes na estrutura da pesquisa. A lista de entraves passou por uma revisão criteriosa: dos **43 entraves anteriormente avaliados, 4 foram excluídos – dois foram desmembrados em novos itens, um deixou de fazer sentido no contexto atual e um teve sua redação alterada de forma substancial, inviabilizando a comparação direta.** Ao mesmo tempo, **11 novos entraves foram incorporados**, ampliando o escopo da análise e permitindo uma leitura mais precisa dos desafios contemporâneos enfrentados pelas empresas exportadoras.

Entre os novos entraves adicionados, destacam-se questões logísticas, como as **limitações de rotas e escalas de navegação marítima** e a **baixa coordenação entre intervenientes logísticos**, além de novos desafios tributários, por exemplo a **baixa qualidade dos acordos para evitar dupla tributação** e a **elevada tributação sobre lucros auferidos no exterior.** Também foram incluídos entraves relacionados à sustentabilidade, como, por exemplo, a **existência de regulamentações restritivas e discriminatórias nos mercados de destino**, e aspectos internos às empresas, como a **dificuldade de formação de preços para exportação.**

**Os resultados da pesquisa serão apresentados neste documento em uma visão geral e para facilitar a análise e a compreensão de zonas de ação em categorias.** A categorização dos entraves foi mantida em **nove grupos temáticos**. Os resultados seguem a **mesma metodologia de 2022**, considerando o percentual de empresas que classificaram cada entrave como de **impacto elevado ou crítico**.

Assim, a pesquisa de 2025 oferece uma **visão abrangente e atualizada dos obstáculos à exportação**, servindo de base para **subsidiar a formulação de políticas públicas, estratégias empresariais e ações institucionais** voltadas à superação dos desafios e ao **fortalecimento da presença do Brasil no comércio internacional**.

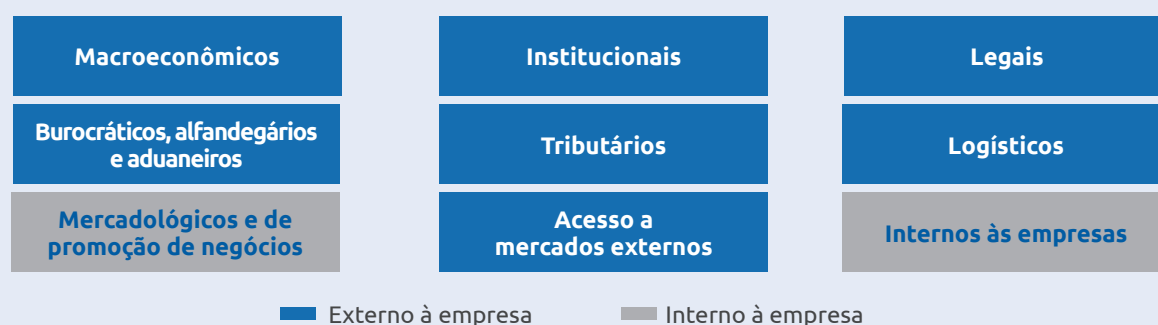
## 2 RESULTADOS GERAIS

A edição 2025 da pesquisa *Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras*, realizada pela CNI, confirma que os principais obstáculos à competitividade das exportações brasileiras continuam concentrados em aspectos estruturais e institucionais.

### CLASSIFICAÇÃO E ORDENAMENTO DOS ENTRAVES À EXPORTAÇÃO

Os resultados foram organizados em nove categorias temáticas e classificados em quatro níveis de relevância, conforme o percentual de empresas que atribuíram impacto elevado ou crítico a cada entrave.

**FIGURA 1 – CATEGORIAS DE ENTRAVES AVALIADOS NA PESQUISA**



Nota: para a relação dos entraves, veja o Gráfico 1.  
Fonte: elaboração própria.

As empresas participantes da pesquisa foram convidadas a avaliar o impacto de 50 diferentes entraves sobre seus processos de exportação nos últimos dois anos. Cada entrave foi classificado em uma escala de 1 a 5, em que 1 significa que o entrave não causou impacto, 2 indica impacto baixo, 3 representa impacto moderado, 4 corresponde a impacto elevado e 5 caracteriza o entrave como crítico.

Para facilitar a análise, foi calculada a soma dos percentuais de empresas que atribuíram notas 4 e 5 a cada entrave, ou seja, aquelas que consideraram o impacto como elevado ou crítico, sobre o total de empresas respondentes. Com base nesses percentuais, os entraves foram organizados em quatro grupos, conforme o grau de relevância:

- O primeiro grupo, de **relevância alta**, reúne os entraves cujo percentual de impacto elevado ou crítico é igual ou superior a 32,1%. Esse grupo é composto por 13 entraves e representa os principais obstáculos à competitividade das exportações brasileiras, exigindo atenção imediata na formulação de políticas públicas.
- O segundo grupo, de **relevância média-alta**, inclui 10 entraves com percentuais entre 25,77% e 32,13%. Embora não estejam entre os mais críticos, esses entraves têm impacto significativo e podem se agravar se não forem enfrentados com reformas regulatórias e administrativas.
- O terceiro grupo, de **relevância média-baixa**, é formado por 15 entraves cujos percentuais variam entre 17,60% e 25,76%. Esses obstáculos ainda representam barreiras importantes.
- Por fim, o grupo de **relevância baixa** reúne 12 entraves com percentual inferior a 17,60%. Esses entraves estão mais relacionados à estrutura interna das empresas e à articulação comercial, podendo ser superados com ações de capacitação, apoio à inovação e promoção comercial.

**FIGURA 2 – NÍVEIS DE RELEVÂNCIA**



Fonte: elaboração própria.

Neste capítulo, são destacados os entraves que se situam no nível mais alto de relevância: **alta** ( $\geq 32,1\%$ ). Esse grupo reúne os gargalos mais significativos à competitividade das exportações brasileiras, exigindo atenção prioritária por parte do setor público e privado. A análise a seguir detalha os principais desafios dentro dessas faixas de criticidade, com foco nas categorias logística, institucional, macroeconômica e tributária.



## ENTRAVES DE ALTA RELEVÂNCIA ( $\geq 32,1\%$ )

Os entraves classificados como de alta relevância são aqueles que receberam avaliação de impacto elevado ou crítico por, pelo menos, 32,1% das empresas respondentes. Este grupo reúne os principais gargalos à competitividade das exportações brasileiras e está distribuído em quatro categorias: **logísticos, institucionais, macroeconômicos e tributários**.

### LOGÍSTICOS

A categoria logística concentra os quatro primeiros colocados no *ranking* geral da pesquisa. O **custo do transporte internacional** lidera como o entrave mais crítico, citado por **58,2%** das empresas (**1º lugar**). Em seguida, aparecem:

- Ineficiência dos portos (48,5%) – 2º lugar.
- Limitações de rotas e disponibilidade de contêineres (47,7%) – 3º lugar.
- Tarifas portuárias elevadas (46,2%) – 4º lugar.

Outros entraves logísticos também figuram no grupo de alta relevância:

- Baixa oferta de terminais intermodais e operadores logísticos (36,2%) – 10º lugar.
- Baixa coordenação entre intervenientes logísticos (33,4%) – 11º lugar.
- Tarifas aeroportuárias elevadas (32,9%) – 12º lugar.

### INSTITUCIONAIS

Os entraves institucionais também apresentam alta relevância, com destaque para:

- Baixa eficiência para superar obstáculos internos (39,8%) – 6º lugar.
- Falta de estratégia para o comércio exterior (37,2%) – 8º lugar.
- Baixa eficiência para superar barreiras externas (36,5%) – 9º lugar.

Esses resultados indicam que as empresas exportadoras enfrentam desafios relacionados à coordenação e à previsibilidade das ações públicas voltadas ao comércio exterior. A ausência de uma estratégia nacional clara, somada à dificuldade de articulação entre os diversos órgãos envolvidos, contribui para a percepção de que há espaço para aprimoramentos na atuação institucional.

## MACROECONÔMICOS

A **volatilidade da taxa de câmbio** foi considerada crítica por **41,8%** das empresas – **5º lugar** no *ranking* geral. Os **juros elevados para financiamento à produção e exportação** também foram amplamente mencionados (38,8%) – **7º lugar**, refletindo o impacto do ambiente de crédito sobre a competitividade.

## TRIBUTÁRIOS

Um entrave tributário ultrapassou o limiar de alta relevância:

- Alta tributação sobre serviços importados utilizados na produção para exportação (32,1%) – 13º lugar.

Esse resultado demonstra que, mesmo com menor presença no grupo de alta relevância, os custos fiscais ainda representam um obstáculo significativo à competitividade.

## GRÁFICO 1 – ENTRAVES À EXPORTAÇÃO POR ORDEM DE IMPORTÂNCIA

Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”



Legenda: ■ Logísticos ■ Institucionais ■ Macroeconômicos ■ Tributários

Fonte: elaboração própria.

## COMPARAÇÃO COM A PESQUISA DE 2022

A edição 2025 da pesquisa *Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras* apresenta avanços pontuais em alguns aspectos, embora a percepção geral dos exportadores indique um agravamento de diversos entraves estruturais e institucionais.

O principal ponto de melhora foi observado no **custo do transporte doméstico**, que apresentou queda de **6,9 pontos percentuais** (p.p.) em relação à edição anterior. Esse resultado pode refletir ganhos de eficiência em determinadas rotas ou modais, além de ajustes operacionais realizados pelas empresas.

Por outro lado, diversos entraves apresentaram aumento expressivo na percepção de criticidade. O destaque negativo foi a **ineficiência dos portos**, cujo impacto crítico cresceu **22,5 p.p.**, tornando-se o segundo entrave mais relevante da pesquisa. Esse resultado sugere desafios persistentes relacionados à capacidade operacional, à gestão e à infraestrutura portuária.

Os **juros elevados para financiamento à exportação** também registraram piora significativa, com aumento de **20,4 p.p.** A elevação da taxa básica de juros no período contribuiu para tornar o crédito mais caro, afetando diretamente a competitividade das empresas no mercado internacional.

A **frequência de greves** envolvendo trabalhadores responsáveis pela movimentação e liberação de cargas foi apontada por **31,4%** das empresas como entrave crítico, um crescimento de **14,4 p.p.** Esse dado revela preocupações com a previsibilidade logística e os impactos operacionais das paralisações.

Na categoria institucional, observou-se uma intensificação da percepção de desafios relacionados à atuação pública. A **difículdade na coordenação para superar obstáculos internos** teve aumento de **12,6 p.p.** sugerindo que os exportadores percebem **uma piora na capacidade de o Estado lidar com entraves operacionais e regulatórios.**

Por fim, a **ineficiência dos aeroportos** também teve aumento de **11,5 p.p.**, reforçando a necessidade de investimentos e melhorias na infraestrutura e nos serviços de transporte aéreo de cargas.

Esses dados reforçam a importância de ações estruturantes e coordenadas entre governo e setor produtivo, com foco em logística, financiamento, regulação e política comercial, para fortalecer a competitividade das exportações brasileiras.

## 2.1 ENTRAVES LOGÍSTICOS

***“Quatro dos cinco principais obstáculos são logísticos: 58,2% das empresas sofrem criticamente com custos elevados no transporte internacional”***

Os entraves logísticos dizem respeito às dificuldades enfrentadas pelas empresas exportadoras no transporte e na movimentação de cargas, tanto no território nacional quanto internacional. Esse grupo inclui questões, como o custo do transporte, a eficiência de portos e aeroportos, a disponibilidade de infraestrutura e a coordenação entre os agentes logísticos.

Os entraves logísticos destacam-se como os mais críticos da pesquisa, com **quatro dos cinco principais obstáculos posicionados no quadrante de alta relevância**, ou seja, com **percentuais iguais ou superiores a 32,1%**, indicando **impacto elevado e prioridade imediata para ação**<sup>1</sup> (Gráfico 2).

O **custo do transporte internacional** lidera o *ranking* de entraves mais críticos com 58,2% das respostas, mantendo-se como o principal entrave desde 2022, embora com leve queda, de 2,5 p.p., nessa comparação. Em seguida, a **ineficiência dos portos** aparece na 2ª posição, com 48,5% – um aumento expressivo de **22,5 p.p.** em relação ao ano de 2022, o maior crescimento registrado na pesquisa. Esse salto evidencia uma deterioração significativa na percepção sobre a operação portuária, reforçando a urgência de intervenções em infraestrutura, gestão e regulação.

Na 3ª posição, estão as **limitações de rotas e disponibilidade de contêineres**, com 47,7%. Embora não haja dados comparativos de 2022, o alto percentual já posiciona esse entrave como um dos mais críticos. Em 4º lugar, as **elevadas tarifas portuárias** atingem 46,2%, com aumento de **6,2 p.p.** desde 2022, indicando que os custos portuários continuam sendo uma barreira relevante à competitividade.

Esses entraves estão claramente entre os mais relevantes e demandam intervenções urgentes em infraestrutura, regulação e gestão logística.

Outros entraves, como **baixa oferta de terminais intermodais, operadores logísticos e transportadoras** (36,2%, na 10ª posição), também apresentaram piora significativa, com aumento de **7,4 p.p.** em relação a 2022. A **baixa coordenação entre intervenientes**

<sup>1</sup> Observa-se que dois entraves foram incluídos como novos em 2025: 1) limitações de rotas e escalas de navegação marítima, indisponibilidade de espaço e/ou contêineres; 2) baixa cooperação e coordenação entre os intervenientes logísticos ou entre os sistemas de controle portuário de carga e trânsito. Esses acréscimos **ampliam o escopo da análise logística**, abordando aspectos relacionados à **disponibilidade de rotas** e à **coordenação entre os agentes logísticos**, que não estavam contemplados anteriormente. Os **demais entraves logísticos (7 no total)** permaneceram como itens recorrentes nas duas edições.

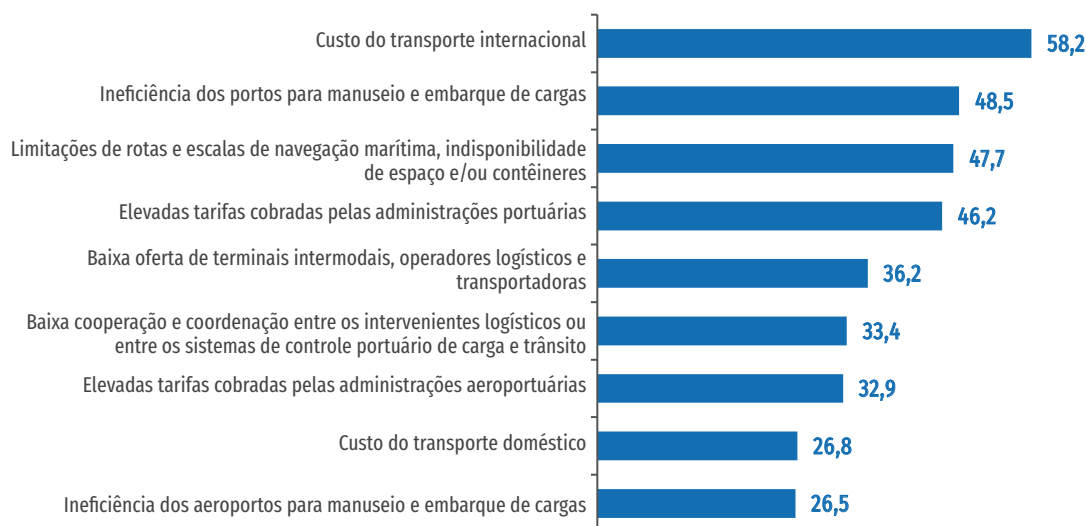
**logísticos** (33,4%, na 11ª posição) e as **tarifas aeroportuárias elevadas** (32,9%, na 12ª posição) também se situam no quadrante de relevância alta, reforçando a necessidade de ações estruturantes e integradas para melhorar a articulação entre os agentes e reduzir os custos operacionais.

Em seguida, o **custo do transporte doméstico** (26,8%, na 20ª posição) apresentou queda de 6,9 p.p., o que pode indicar algum avanço ou mudança de percepção. Por outro lado, a **ineficiência dos aeroportos** (26,5%, na 21ª posição) teve um aumento de **11,5 p.p.**, revelando piora relevante na avaliação do modal aéreo para cargas.

Os dados desta edição confirmam que os **entraves logísticos permanecem como os principais limitadores da competitividade das exportações brasileiras**. A média de relevância atribuída a esse grupo passou de **33,6%, em 2022, para 39,6% em 2025**, o que representa um **aumento de 6,0 p.p.** Esse crescimento reforça a **urgência de investimentos e reformas estruturais no setor logístico**, especialmente voltados à **redução de custos, à ampliação da capacidade operacional e à melhoria da eficiência nas operações de comércio exterior**.

## GRÁFICO 2 – ENTRAVES LOGÍSTICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.



## 2.2 ENTRAVES INSTITUCIONAIS

***“Para 40% dos exportadores, a dificuldade na coordenação para superar obstáculos internos é um entrave crítico”***

Esta categoria reúne desafios relacionados à governança e à coordenação das políticas de comércio exterior, incluindo aspectos de planejamento estratégico, eficiência operacional e transparência nos processos.

O **Gráfico 3** revela que a **dificuldade na coordenação para superar obstáculos internos** foi apontada como relevante por **39,8%** dos exportadores, o que a coloca na **6ª posição** do *ranking* geral dos 50 entraves. Esse resultado indica **que há espaço para aprimorar a integração entre órgãos e processos, especialmente em temas como burocracia, infraestrutura e logística**.

Em seguida, aparece a **falta de uma estratégia para o comércio exterior**, com **37,2%**, na **8ª posição**. Logo após, a **baixa eficiência para a superação das barreiras existentes nos mercados externos** foi indicada por **36,5%** dos respondentes, ocupando o **9º lugar**.

Outros dois entraves institucionais figuram entre o quadrante de relevância média-alta: as **frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas**, considerada crítica por **31,4%**, na **14ª posição**; e a **baixa transparência e falta de consultas públicas e de análise de impacto das políticas de comércio exterior**, com **30,4%**, na **15ª posição**.

Cabe chamar a atenção que as **frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas** passaram da **33ª posição** na edição anterior para a **14ª posição** no *ranking* atual dos entraves à exportação. Esse salto de **19 posições** foi acompanhado por um **crescimento expressivo de 14,4 p.p.** na percepção de criticidade por parte dos exportadores.

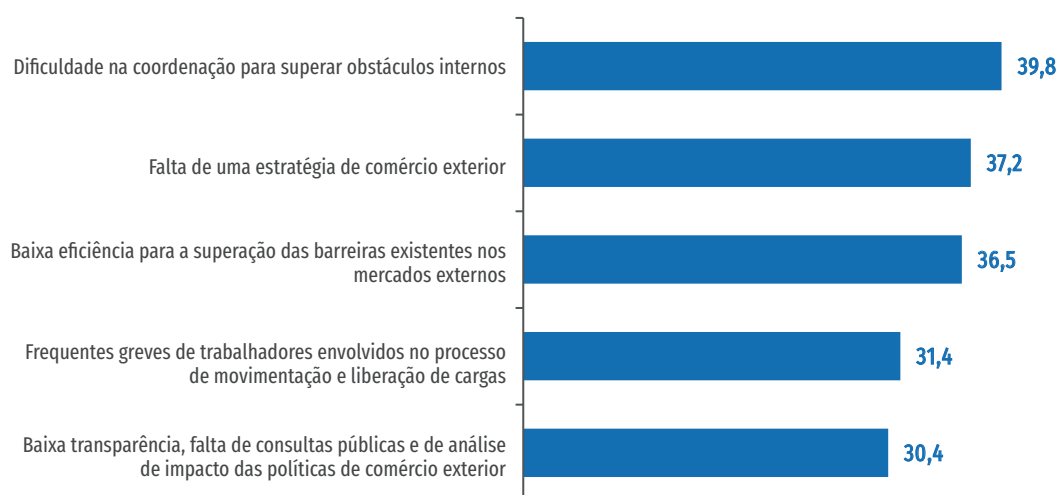
O avanço das greves no *ranking* **reflete crescente preocupação com a instabilidade logística nas alfândegas**. Episódios recentes de paralisações têm impactado diretamente as exportações, elevando custos e riscos, destacando esse entrave como fator estratégico que exige observação do governo.

A média dos percentuais de relevância atribuídos aos cinco entraves institucionais é de **35,1% em 2025**, o que posiciona essa categoria no **quadrante de alta relevância**. Em relação à edição anterior, que registrava uma média de **26,3%**, houve **aumento expressivo de 8,7 p.p.**, evidenciando uma **intensificação da percepção crítica** sobre a atuação governamental no comércio exterior.

Esses resultados indicam oportunidades para fortalecer a articulação entre órgãos, ampliar a transparência e definir estratégias claras, garantindo maior alinhamento com as demandas do setor exportador.

### GRÁFICO 3 – ENTRAVES INSTITUCIONAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.

## 2.3 ENTRAVES MACROECONÔMICOS

### *“A volatilidade cambial é crítica para 42% dos exportadores”*

Os fatores macroeconômicos refletem a percepção dos exportadores sobre o impacto da taxa de câmbio e dos juros na atividade exportadora.

A **volatilidade da taxa de câmbio** foi apontada como entrave relevante por **41,8%** das empresas, ocupando a **5ª posição** entre os 50 entraves pesquisados. Esse resultado reforça a preocupação dos exportadores com a instabilidade cambial e seus efeitos sobre os negócios internacionais (Gráfico 4).

O entrave relacionado aos **juros elevados para financiamento à produção e à exportação** foi considerado crítico por **38,8%** das empresas, posicionando-se como o **7º maior entrave** da pesquisa. Esse resultado representa uma mudança significativa em relação à pesquisa anterior, na qual esse fator ocupava a **30ª posição**. A elevação da taxa básica de juros nos últimos anos, que saiu de 9,3% ao ano (a.a.) no início de 2022 para os atuais 15,0% a.a., é determinante para o aumento da percepção de criticidade desse entrave.

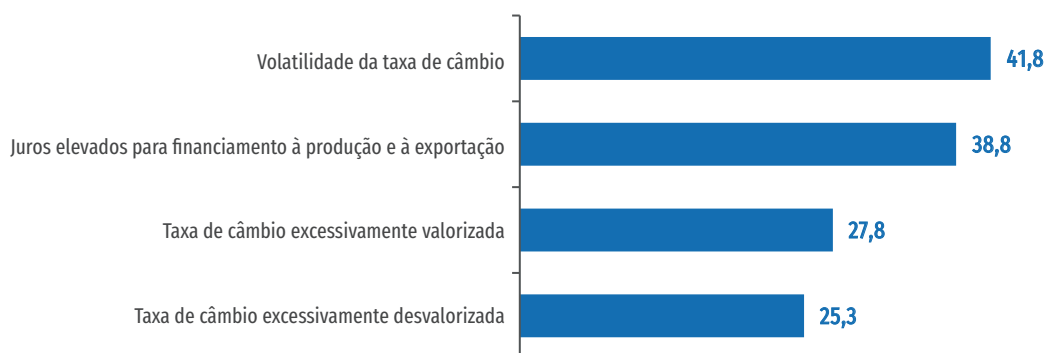
Quanto ao **nível da taxa de câmbio**, não há consenso entre os respondentes. Para **27,8%** das empresas, a moeda brasileira estava **excessivamente valorizada**, enquanto **25,3%** consideraram que ela estava **excessivamente desvalorizada**. Ambos os entraves figuram no **quadrante médio-alto do ranking** ocupando, respectivamente, as **18ª e 25ª posições**.

A média dos percentuais de relevância atribuídos aos entraves **macroeconômicos** foi de **33,4%** em 2025, posicionando a categoria no **quadrante de alta relevância**. Em relação à edição anterior, que registrava uma média de **23,2%**, houve um **aumento expressivo de 10,2 p.p.**

Esse crescimento indica que os exportadores foram mais **impactados, com a volatilidade cambial, juros elevados e variações no nível da taxa de câmbio**, sobre a competitividade internacional. A elevação da média sugere que, no período recente, o ambiente macroeconômico, principalmente o patamar elevado de juros, passou a exercer **influência ainda mais significativa sobre as operações de exportação**, reforçando a importância de políticas econômicas que promovam maior estabilidade e previsibilidade para o setor.

#### GRÁFICO 4 – ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.

## 2.4 ENTRAVES LEGAIS

*“Cerca de 30% das empresas enfrentam insegurança jurídica devido a múltiplas interpretações das normas”*

Essa categoria agrupa os entraves relacionados à **complexidade das leis e normas que regulam o processo de exportação**, bem como aqueles referentes à **interpretação desse arcabouço legal por diferentes agentes públicos**.

O **Gráfico 5** mostra que **29,1%** das empresas exportadoras classificaram como “crítico” o entrave relacionado às **múltiplas interpretações dos requisitos legais por parte dos diferentes agentes públicos**, refletindo a insegurança jurídica enfrentada pelas empresas. Em seguida, aparecem as **leis conflituosas, complexas e pouco efetivas**, com **25,0%**, e a **proliferação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada**, com **23,7%**.

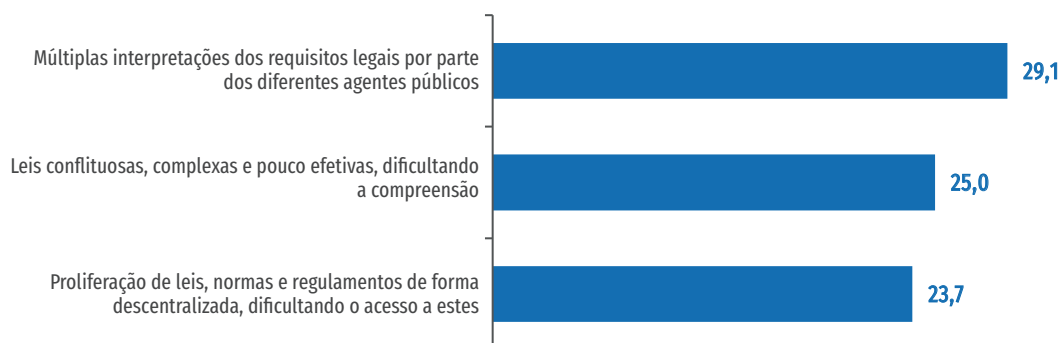
Embora esses entraves não estejam entre os mais críticos do *ranking* geral, seus percentuais indicam uma **percepção consistente de dificuldade regulatória** por parte dos exportadores.

A média dos percentuais dessa categoria é de **25,9%**, o que a posiciona no **quadrante de relevância médio-alto**. Em comparação com a edição anterior, que registrava uma média de **25,7%**, houve uma **variação discreta de apenas 0,2 p.p.**, indicando **estabilidade na percepção de criticidade**.

Esse resultado sugere que os **aspectos legais e normativos continuam sendo um obstáculo relevante** à previsibilidade e à eficiência das operações de exportação. A persistência dessa percepção reforça a necessidade de **esforços contínuos de simplificação, harmonização e maior clareza regulatória**, especialmente diante da complexidade e da multiplicidade de interpretações que ainda afetam o ambiente exportador.

### GRÁFICO 5 – ENTRAVES LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.

## 2.5 ENTRAVES BUROCRÁTICOS, ALFANDEGÁRIOS E ADUANEIROS

*"Excesso de documentos é um entrave relevante para 27,3% das empresas exportadoras"*

Este grupo reúne entraves de diferentes naturezas ligados a **exigências documentais, procedimentos alfandegários e aduaneiros, sistemas de informação do processo de exportação**, além de **custo e duração dos trâmites** envolvidos.

O **Gráfico 6** mostra que o principal desafio enfrentado pelos exportadores nesse grupo de entraves é o **excesso e a complexidade dos documentos requeridos para exportações**. Esse entrave foi considerado crítico por **27,3%** das empresas, ocupando a **19ª posição** no *ranking* geral, o que significa estar no quadrante médio-alto.

Em seguida, também no mesmo quadrante, aparecem a **ausência da janela única de inspeções, as verificações remotas ou os procedimentos para fiscalização sem transferência, aleatórias e/ou excessivos**, com **26%**, na **22ª posição** e as **elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes**, com **25,3%**, na **24ª posição**.

A **falta de sincronismo entre os procedimentos dos órgãos intervenientes e da Receita Federal do Brasil (RFB)** foi apontada como crítica por **25,0%** das empresas, ocupando a **26ª posição**. Por fim, os **procedimentos para despacho e liberação de cargas**, considerados numerosos, não padronizados e demorados, foram mencionados por **21,9%** dos exportadores, na **31ª posição**. Ambos os entraves estão no quadrante de relevância média-baixa.

A média dos percentuais da categoria é de **25,1%**, o que a posiciona no **quadrante de relevância média-baixa**. No entanto, esse resultado representa uma **elevação em relação à edição anterior, quando a média era de 20,5%<sup>2</sup>**. O crescimento de 4,63 p.p. indica que, embora os entraves dessa natureza ainda não estejam entre os mais críticos, a percepção de impacto negativo aumentou substancialmente.

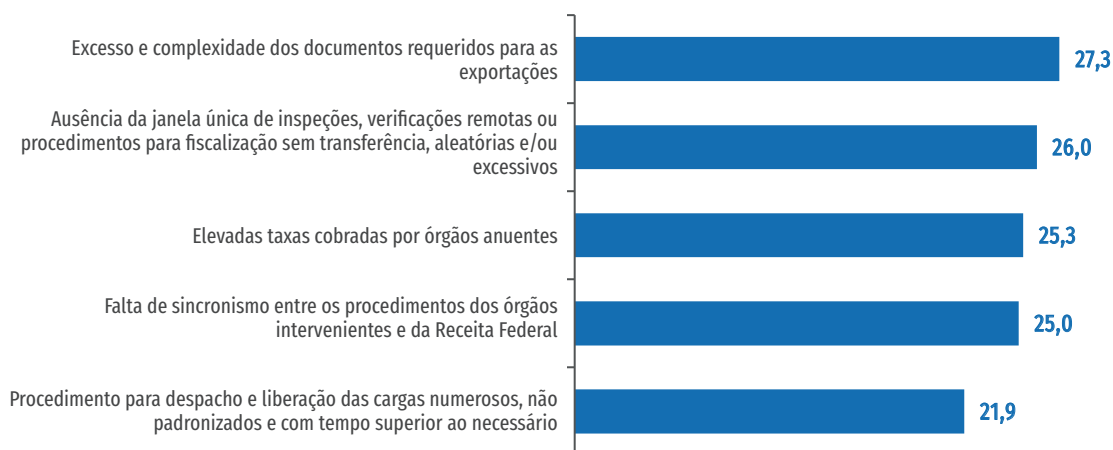
Esse movimento pode refletir **reversões ou limitações nos avanços anteriores de simplificação e padronização de processos**, além de possíveis novos desafios operacionais enfrentados pelas empresas. A elevação da média sugere que os exportadores estão **mais sensíveis às exigências documentais, à falta de integração entre órgãos e à morosidade nos procedimentos**, o que reforça a necessidade de retomada e aprofundamento das iniciativas de desburocratização.

<sup>2</sup> A composição dos entraves da categoria passou por ajustes em relação à edição anterior da pesquisa. Dois entraves tiveram alterações pontuais na redação, sem mudança de conteúdo, e um entrave relacionado ao Portal Único de Comércio Exterior foi excluído da lista atual. Por esse motivo, esse item não foi considerado no cálculo comparativo das médias, a fim de preservar a consistência e a precisão da análise estatística entre as edições da pesquisa.



## GRÁFICO 6 – ENTRAVES BUROCRÁTICOS, ALFANDEGÁRIOS E ADUANEIROS POR ORDEM DE CRITICIDADE

Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”



Fonte: elaboração própria.

Quando questionadas sobre quais órgãos anuentes, intervenientes e fiscalizadores mais impactaram negativamente o processo de exportação, as empresas apontaram principalmente a **RFB**, mencionada por **65,6%** dos respondentes. Em seguida, destacaram-se o **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa)**, com **27,1%**, e o **Departamento de Operações de Comércio Exterior/Secretaria de Comércio Exterior (Decex/Secex)**, com **16,3%**, como os órgãos que mais geraram entraves às exportações (**Gráfico 7**).

A liderança da RFB pode estar relacionada à sua atuação abrangente como órgão controlador e fiscalizador, presente em praticamente todas as operações de comércio exterior. Além disso, por ser responsável pelos principais sistemas do setor, a Receita Federal costuma ser o ponto de contato direto com os exportadores. Em alguns casos, mesmo quando o processo envolve outro órgão, o fato de ocorrer na alfândega pode gerar a percepção de que o entrave está vinculado à RFB.

Na comparação com a edição anterior, observa-se **leve melhora na percepção sobre a Receita Federal**, com **redução de 3,6 p.p.** A melhora na percepção da RFB pode estar associada à implementação do **módulo exportação do Portal Único**, que tem buscado **simplificar e integrar os processos de comércio exterior**. Já o **Mapa** e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (**Anvisa**) apresentaram quedas mais expressivas, de **7,3 p.p.** e **6,0 p.p.**, respectivamente, o que pode refletir **mudanças operacionais, ajustes regulatórios ou avanços em digitalização e integração de processos**.

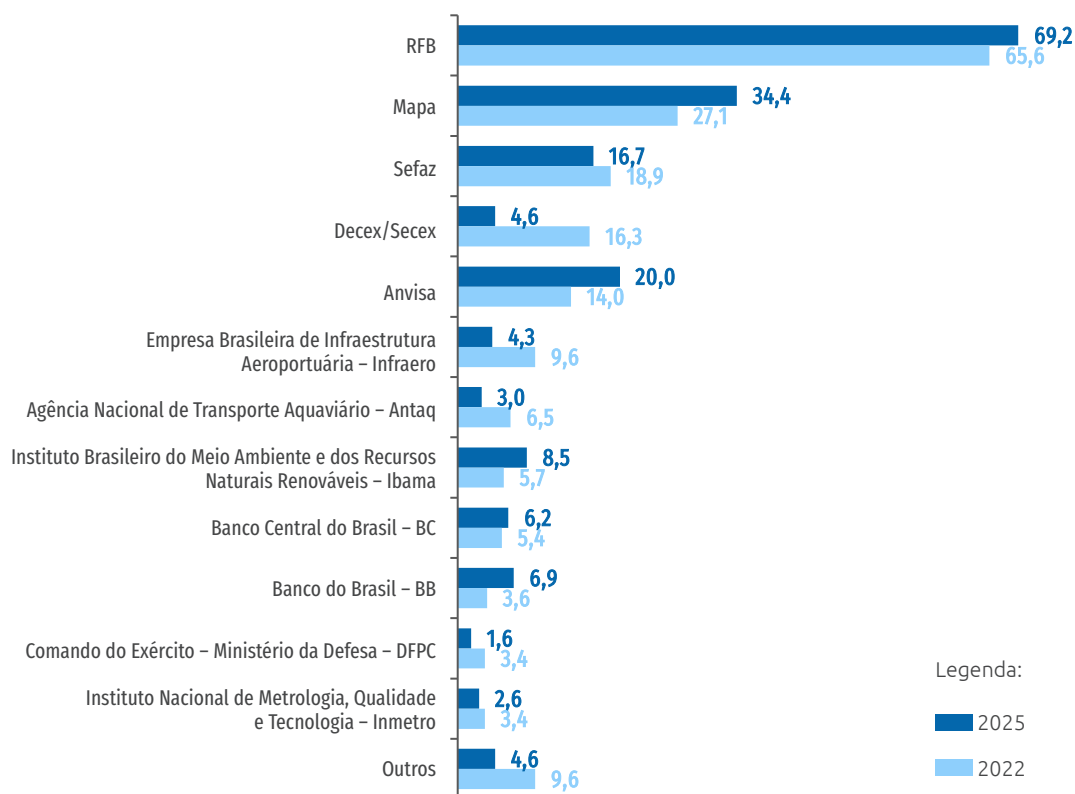
Entre os demais órgãos, destaca-se o **agravamento na percepção de impacto negativo do Decex/Secex**, que passou de **4,6% para 16,3%**, indicando **dificuldades ou entraves operacionais** que as empresas têm enfrentado junto ao órgão.

Também houve aumento nas menções à **Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária – Infraero** (de **4,3%** para **9,6%**) e à **Agência Nacional de Transportes Aquaviários – Antaq** (de **3,0%** para **6,5%**), o que pode estar relacionado a **desafios logísticos enfrentados nos últimos anos**.

Além disso, a percepção de impacto negativo do **Banco do Brasil (BB)** caiu de **6,9%** para **3,6%**, possivelmente devido à sua **menor participação nos controles de tratamento administrativo**.

### GRÁFICO 7 – ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES QUE MAIS IMPACTAM NEGATIVAMENTE O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO<sup>3</sup>

*Percentual de empresas exportadoras que sofreram impacto negativo de, pelo menos, um dos órgãos anuente, interveniente ou fiscalizador*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.  
Fonte: elaboração própria.

Cabe destacar que apenas 3,9% das empresas indicaram ter enfrentado dificuldades de utilização do Portal Único, o que representa uma redução de 14,8 p.p. em relação à edição anterior da pesquisa.

<sup>3</sup> Órgãos anuentes, intervenientes e fiscalizadores que foram citados por menos de 3,1% dos respondentes: Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), Agência Nacional do Cinema (Ancine), Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN), Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), Departamento de Polícia Federal (DPF), Departamento Nacional de Produção Mineral do Ministério de Minas e Energia (DNPM – MME), Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), Ministério da Saúde (MS), Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa).

## 2.6 ENTRAVES TRIBUTÁRIOS

*“Alta tributação sobre serviços importados afeta criticamente 32% das empresas exportadoras”*

A categoria de entraves **tributários** reúne os obstáculos relacionados à **incidência de tributos sobre produtos e serviços exportados**, bem como às **dificuldades de ressarcimento e compensação de créditos tributários** e à **complexidade dos regimes especiais de desoneração fiscal voltados à exportação**<sup>4</sup>.

O entrave mais relevante da categoria é a **alta tributação na importação de serviços utilizados para produção e exportação**, apontado por **32,1%** das empresas, ocupando a **13ª posição** no *ranking* geral e situando-se no quadrante de **alta relevância**. Em seguida, aparece a **alta e complexa carga tributária incidente direta ou indiretamente nos produtos exportados**, com **28,1%** de assinalações, na **17ª posição**, dentro do quadrante de **média-alta relevância**. Esses dados evidenciam que os custos tributários ainda representam um obstáculo significativo, especialmente quando associados à cadeia produtiva (Gráfico 8).

Outros entraves tributários concentram-se nos desafios de **ressarcimento e compensação de créditos**, tanto estaduais quanto federais. A **dificuldade de ressarcimento de saldos credores de ICMS** (22,2%) e a **dificuldade de compensação de créditos de ICMS** (21,7%) ocupam as posições 30 e 33, respectivamente, no quadrante de **média-baixa relevância**. Já os entraves relacionados aos tributos federais, **ressarcimento** (19,6%) e **compensação** (18,37%), aparecem nas posições 36 e 37, também no mesmo quadrante.

A **complexidade operacional dos regimes especiais aplicáveis à exportação**, como *Drawback*, Reintegra e Recof, foi apontada por **20,9%** das empresas, situando-se na **35ª posição**, indicando que, embora esses instrumentos sejam fundamentais para a desoneração das exportações, sua aplicação prática ainda enfrenta barreiras burocráticas e técnicas.

Por fim, dois entraves relacionados à **tributação internacional** foram incluídos nesta edição: **baixa qualidade e rede restrita dos acordos para evitar dupla tributação (ADT)** (17,6%); e **elevada tributação dos lucros auferidos no exterior** (16,3%).

A média dos percentuais de relevância atribuídos aos entraves da categoria **tributária** foi de **21,9%** na edição de 2025, o que representa uma **redução de 1,6 p.p.** em relação à média de **23,5%** registrada em 2022. Com esse resultado, a categoria posiciona-se no quadrante de **média-baixa relevância**. Apesar da queda da avaliação de criticidade, é

<sup>4</sup> A edição 2025 aprimorou a redação dos entraves tributários com três mudanças principais: 1) **separação** entre **ressarcimento e compensação de créditos**, permitindo análise mais precisa; 2) **inclusão** de **entraves sobre tributação internacional**, como acordos de dupla tributação e lucros no exterior; e 3) **padronização da linguagem**, com descrições mais técnicas e objetivas, facilitando a interpretação.

importante destacar que **houve ajustes na composição dos entraves**, como a **inclusão de itens relacionados à tributação internacional** e a **separação mais precisa entre ressarcimento e compensação de créditos tributários**.

#### GRÁFICO 8 – ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.

As empresas também foram questionadas sobre o **impacto na competitividade de suas exportações da carga tributária incidente**, direta ou indiretamente, **nos produtos exportados**. Ao todo, **42,2% dos exportadores** afirmaram ter sido negativamente afetados por esse tipo de tributação. Entre os que relataram impacto, três tributos destacaram-se como os principais responsáveis: o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (**ICMS**), mencionado por **48,1%** dos respondentes, o **Programa de Integração Social/ Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (PIS/Cofins)**, indicado por **42,9%** e o **Imposto de Importação de insumos para exportação** por **39,1%** (Gráfico 9). Esses resultados evidenciam que, mesmo em operações de exportação, tributos internos continuam influenciando os custos e a competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional.

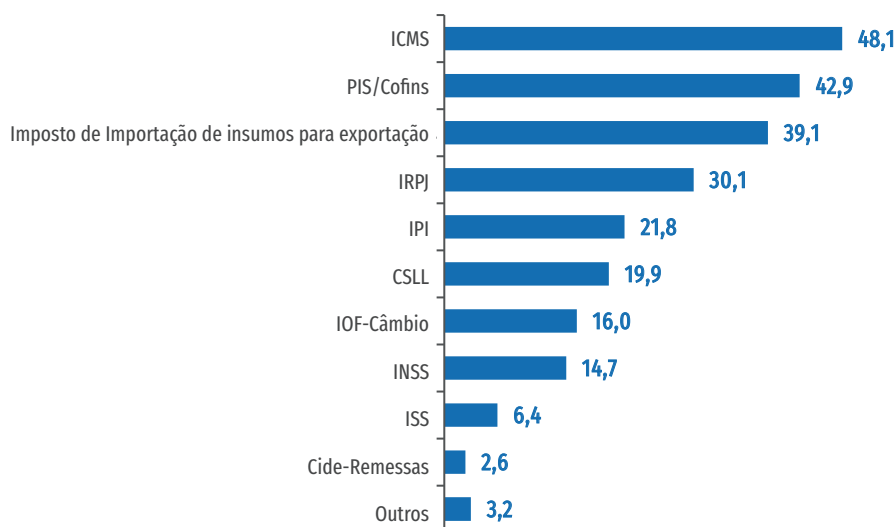
Outros encargos também foram apontados como fatores que comprometem a competitividade das exportações brasileiras. O **Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ)** (30,1%) e a **Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)** (19,9%) indicam que a **tributação sobre o lucro** continua sendo fator relevante, especialmente para empresas com margens reduzidas.

O **Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)** (21,8%) também foi mencionado, refletindo dificuldades na **recuperação de créditos acumulados**, o que afeta o **fluxo de caixa** das empresas. Já o **IOF-Câmbio** (16,0%) representa um **custo adicional nas operações de câmbio**, que não é comum em países concorrentes.

Tributos, como o **Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)** (14,7%) e o **Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISS)** (6,4%), impactam indiretamente os custos operacionais, especialmente em empresas com alta dependência de **mão de obra** ou **serviços terceirizados**. A **Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico-Remessas (Cide-Remessas)** (2,6%) e **outros tributos** (3,2%) foram menos mencionados, mas, ainda, refletem **obstáculos específicos** enfrentados por setores que dependem de **serviços técnicos** ou **remessas ao exterior**.

#### GRÁFICO 9 – TRIBUTOS QUE MAIS IMPACTARAM NEGATIVAMENTE NA COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES

*Percentual de empresas que indicaram que os tributos impactaram negativamente na competitividade das exportações.*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

Fonte: elaboração própria.

Diferentemente do modelo adotado pela maioria dos países, que **tributa o consumo com base no valor adicionado** e **respeita o princípio da não tributação das exportações**, o sistema brasileiro apresenta limitações importantes. Embora exista um mecanismo de **compensação de créditos tributários**, ele **não garante a imunidade tributária plena das exportações**. Isso ocorre devido às **restrições ao aproveitamento de créditos**, que geram acúmulo e dificultam a desoneração efetiva.

Para mitigar esses efeitos e promover a competitividade internacional dos produtos brasileiros, foram criados diversos instrumentos. Entre eles, destacam-se o **Reintegra**, o **Drawback**, o **Regime Aduaneiro Especial de Entrepósitos Industriais sob Controle Informatizado (Recof)**, as **Zonas de Processamento de Exportação (ZPE)** e outros regimes de **compensação de tributos estaduais e federais**.

Contudo, entre as empresas exportadoras, **45,6% indicaram não ter utilizado nenhum regime de processamento para exportação** nos últimos anos (Gráfico 10).

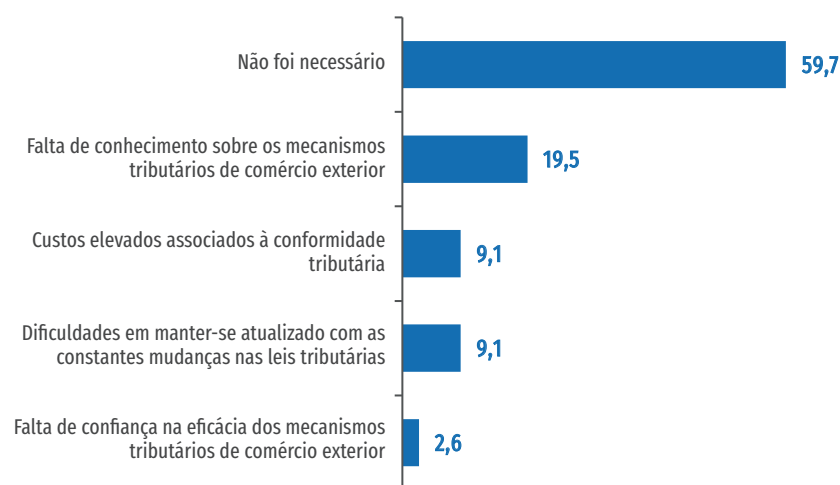
Quando esse conjunto de empresas é perguntada sobre o principal motivo de não utilizar esses mecanismos, **59,7%** indicaram que **não houve a necessidade**. Esse resultado pode indicar que parte das empresas acredita não estar sujeita à carga tributária significativa nas exportações ou desconhece os benefícios potenciais desses regimes.

A **falta de conhecimento sobre os mecanismos tributários de comércio exterior** foi o segundo motivo mais citado, por **19,5%** das empresas. Esse dado evidencia uma lacuna importante na disseminação de informações e capacitação.

Outros fatores relevantes incluem os **custos elevados associados à conformidade tributária (9,1%)** e as **dificuldades em acompanhar as constantes mudanças na legislação (9,1%)**, o que reforça a complexidade do sistema tributário brasileiro e os desafios operacionais enfrentados pelas empresas. Por fim, a **falta de confiança na eficácia dos mecanismos** foi mencionada por **2,6%** dos respondentes.

#### GRÁFICO 10 – PRINCIPAL MOTIVO DE NÃO UTILIZAR OS REGIMES DE PROCESSAMENTO

*Percentual de empresas que indicaram que não utilizaram regimes de processamento para exportação*



Fonte: elaboração própria.

Já **dois em cada cinco exportadores (41,9%)** indicaram ter **recorrido aos regimes**. O Gráfico 11 indica que os mecanismos mais utilizados pelas empresas foram os **regimes de Drawback**, especialmente nas modalidades **suspensão (55,2%)** e **isenção (51,9%)**. Esses instrumentos permitem a **desoneração de tributos incidentes sobre insumos utilizados na produção de bens exportados**, contribuindo diretamente para **redução de custos e aumento da competitividade internacional**.

Em seguida, aparecem os **mecanismos de ressarcimento de créditos tributários**, tanto **estaduais (ICMS)** quanto **federais (IPI, PIS, Cofins)**, ambos com **21,4%** de utilização. Esses dados indicam que, embora haja interesse em recuperar tributos pagos ao longo da cadeia produtiva, o uso ainda é menos expressivo do que os regimes de suspensão e isenção.

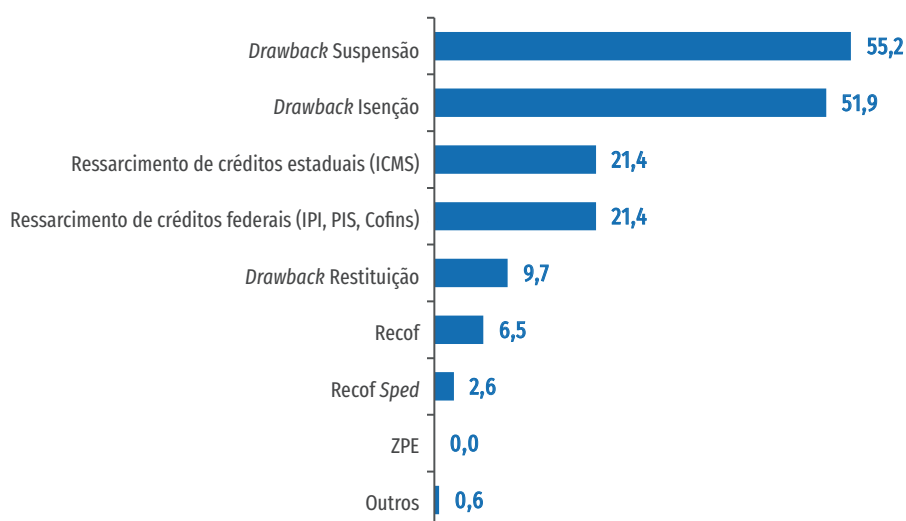
A **modalidade de restituição do Drawback** foi mencionada por **9,7%** das empresas, o que pode refletir sua menor atratividade ou complexidade operacional em relação às demais modalidades.

Já os regimes mais sofisticados, como o **Recof (6,5%)** e o **Recof Sped (2,6%)**, tiveram baixa adesão, possivelmente devido às exigências técnicas e operacionais para sua implementação.

Por fim, as **ZPE** não foram utilizadas por nenhuma das empresas respondentes, e **outros regimes** foram mencionados por apenas **0,6%**.

#### GRÁFICO 11 – MECANISMOS DE REGIME DE PROCESSAMENTO PARA EXPORTAÇÃO

Percentual de empresas que indicaram utilizar, pelo menos, um regime de processamento para exportação



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.  
Fonte: elaboração própria.



## 2.7 ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

*“A ausência de acordos comerciais é crítica para 25,8% das empresas exportadoras”*

Essa categoria avalia a presença de **barreiras tarifárias e não tarifárias** aos produtos brasileiros, bem como a **capacidade de o governo ampliar o acesso das mercadorias nacionais aos mercados internacionais**.

O entrave mais crítico dentro dessa categoria é a **ausência de acordos comerciais com países de destino das exportações (25,8% de assinalações como “impactou muito” ou “crítico”)**, na 23ª posição do *ranking* geral, sendo o único entrave da categoria no quadrante médio-alto de relevância. Em seguida, aparecem **existência de barreiras tarifárias (22,7%, na 29ª posição)**, a **existência de barreiras não tarifárias (21,7%, na 32ª posição)** e o entrave **abrangência insuficiente dos acordos comerciais existentes**, que se refere à situação em que há um acordo com o país de destino, mas o produto exportado não está contemplado ou possui vantagens mínimas (20,9%, na 34ª posição). Esses três entraves enquadram-se no quadrante no **médio-baixo de relevância (Gráfico 12)**.

Por fim, a **existência de regulamentações restritivas e discriminatórias relacionadas à sustentabilidade** foi apontada por apenas 9,7% dos respondentes como um entrave crítico, ocupando a 47ª posição no *ranking* geral, o que a coloca no quadrante de relevância **baixa**.

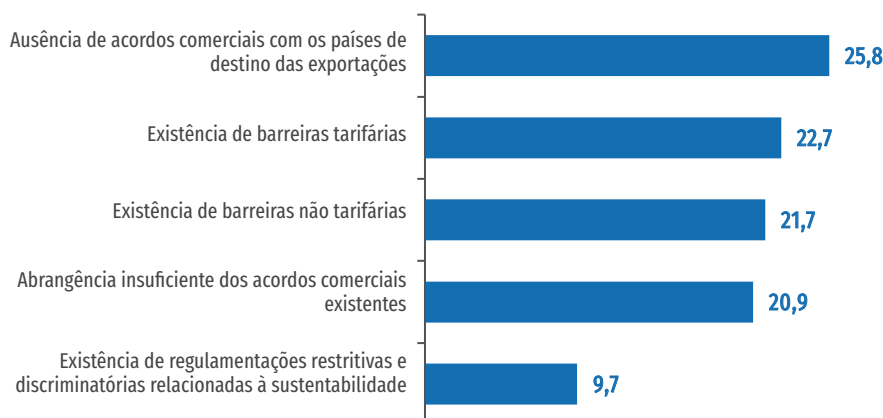
A média dos percentuais de relevância atribuídos à categoria **“Acesso a mercados externos”** passou de 19,1% em 2022 para 20,2% em 2025, o que representa um **aumento de 1,1 p.p.** Esse crescimento, embora modesto, mantém a categoria no quadrante de **média-baixa relevância**<sup>5</sup>.

Isso indica que, de forma agregada, os desafios relacionados ao acesso a mercados internacionais continuam sendo percebidos como **obstáculos moderados à competitividade das exportações brasileiras**, reforçando a importância de **ações diplomáticas, negociações comerciais e estratégias de inserção internacional** para ampliar oportunidades externas.

5 A composição dos entraves da categoria “Acesso a mercados externos” foi ajustada em relação à edição anterior da pesquisa. Uma das principais novidades foi a **inclusão de um entrave relacionado à existência de regulamentações restritivas e discriminatórias associadas à sustentabilidade**, refletindo os **novos desafios do comércio internacional**, especialmente no contexto de **exigências ambientais e sociais impostas por países importadores**.

**GRÁFICO 12 – ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**

Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”



Fonte: elaboração própria.

Ao serem questionadas especificamente sobre a existência de barreiras comerciais nos mercados de destino de suas exportações, **35% das empresas exportadoras indicaram ter enfrentado obstáculos.**

Entre essas empresas, o **principal entrave identificado foi a imposição de tarifas de importação**, apontada por **67,2%** dos respondentes (Gráfico 13). Esse resultado reforça a **necessidade de o Brasil intensificar esforços na celebração de acordos de livre comércio ou de preferência tarifária** com seus principais parceiros comerciais, como forma de ampliar o acesso a mercados e aumentar a competitividade dos produtos nacionais nesses mercados.

O **segundo obstáculo mais citado** foi a **burocracia aduaneira no país de destino**, mencionada por **37,8%** das empresas que enfrentaram barreiras. Em **terceiro lugar**, com **37,0%** das indicações, destaca-se a **existência de normas técnicas**, que também representam um desafio relevante para a inserção internacional dos produtos brasileiros.

Além das principais barreiras já mencionadas, outras dificuldades também foram relatadas pelas empresas exportadoras. A **existência de medidas de defesa comercial**, como *antidumping* e salvaguardas, foi mencionada por **28,6%** das empresas, indicando que esses instrumentos têm sido utilizados por países parceiros de forma a restringir o acesso de produtos brasileiros.

As **medidas sanitárias e fitossanitárias**, apontadas por **25,2%** dos respondentes, representam exigências técnicas que, embora voltadas à proteção da saúde e segurança, podem atuar como barreiras quando aplicadas de forma excessiva ou desproporcional.

A **imposição de restrições quantitativas à importação**, mencionada por **24,4%** das empresas, evidencia a presença de limites diretos à entrada de produtos, como cotas ou licenças, que afetam o volume das exportações.

Por fim, **subsídios concedidos a produtores locais**, citados por **23,5%** dos exportadores, foram identificados como fatores que **distorcem a competitividade** internacional, criando assimetrias que dificultam a inserção dos produtos brasileiros em determinados mercados.

### GRÁFICO 13 – PRINCIPAIS OBSTÁCULOS ENFRENTADOS NOS MERCADOS DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES

*Percentual das empresas exportadoras que enfrentaram barreiras nos mercados de destino das exportações*



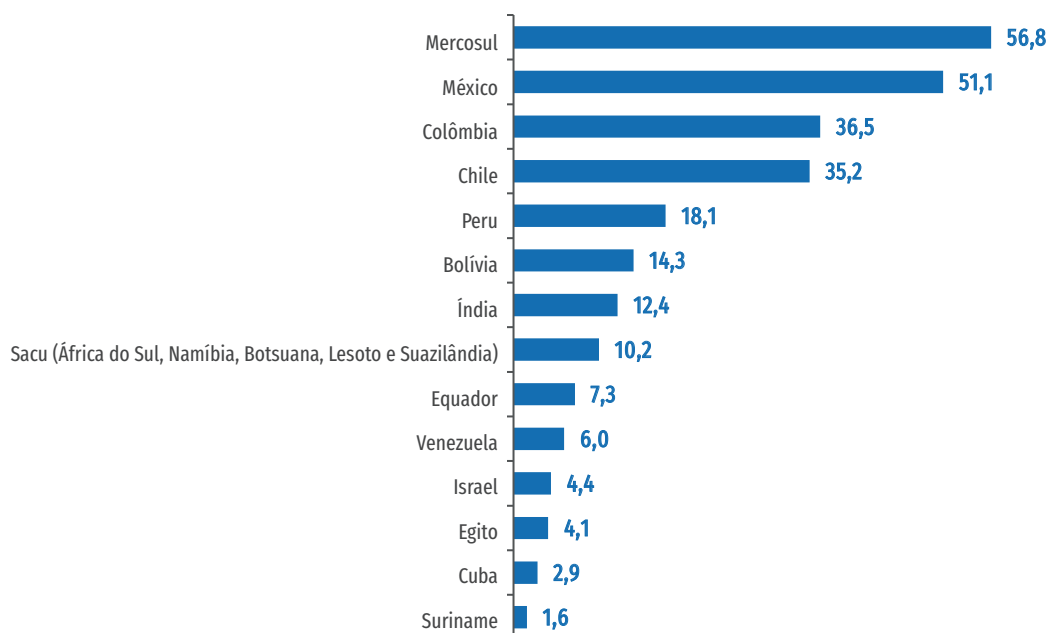
Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.  
Fonte: elaboração própria.

Quando consultadas sobre países ou blocos com os quais o Brasil já possui acordos comerciais e deveria ampliá-los, **81,4% das empresas exportadoras indicaram, pelo menos, um parceiro prioritário**. Entre as respostas, **Mercosul e México** destacaram-se como os principais focos de interesse. Os principais destaques foram o Mercosul (57%) e o México (51%), evidenciando o interesse em aprofundar os acordos já existentes com esses mercados (Gráfico 14).

Também receberam número expressivo de indicações a **Colômbia (37%)** e o **Chile (35%)**, seguidos por **Peru (18%)**, **Bolívia (14%)** e **Índia (12%)**. Outros países mencionados incluem os países da **União Aduaneira da África Austral (Sacu)** (África do Sul, Namíbia, Botsuana, Lesoto e Suazilândia – 10%), **Equador (7%)**, **Venezuela (6%)**, **Israel (4%)**, **Egito (4%)**, **Cuba (3%)** e **Suriname (2%)**. Esses resultados indicam uma preferência por **aprofundamento de acordos com países latino-americanos**.

#### GRÁFICO 14 – PAÍSES/BLOCOS PRIORITÁRIOS COM OS QUAIS O BRASIL TEM ACORDOS COMERCIAIS E DEVERIA AMPLIAR

*Percentual das empresas exportadoras que indicaram, pelo menos, um país e/ou bloco prioritário com os quais o Brasil tem acordos comerciais e deveria ampliar*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

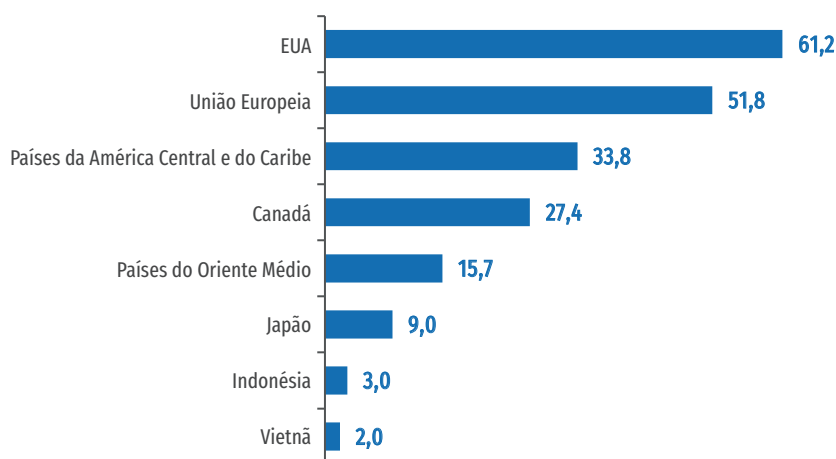
Fonte: elaboração própria.

Ao serem consultadas sobre países e regiões com os quais o Brasil está negociando ou pretende iniciar acordos comerciais, **77,3% das empresas exportadoras indicaram, pelo menos, um parceiro prioritário**. O país mais citado foi os **Estados Unidos**, com **61%** das indicações, evidenciando o forte interesse do setor exportador em ampliar o acesso ao mercado norte-americano (Gráfico 15).

Em seguida, destacam-se a **União Europeia (52%)**, os **países da América Central e do Caribe (34%)**, o **Canadá (com 27%)** como mercados estratégicos para futuras negociações. Esses resultados apontam para uma diversidade de interesses entre os exportadores, abrangendo tanto grandes economias quanto mercados em desenvolvimento.

#### GRÁFICO 15 – PAÍSES E REGIÕES PRIORITÁRIAS COM OS QUAIS O BRASIL ESTÁ NEGOCIANDO OU PRETENDE INICIAR NEGOCIAÇÕES DE ACORDOS COMERCIAIS

*Percentual das empresas exportadoras que indicaram, pelo menos, um país e/ou região prioritária entre os quais o Brasil está negociando ou pretende iniciar negociações de acordos comerciais.*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

Fonte: elaboração própria.

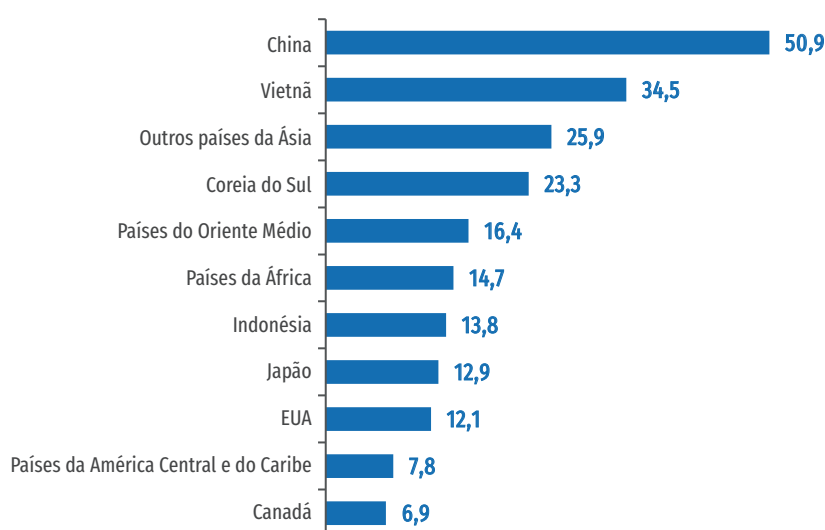
Em complemento às perguntas sobre parceiros prioritários para acordos comerciais, as empresas exportadoras também foram convidadas a indicar países e regiões que, na sua avaliação, **não deveriam ser alvo de negociações comerciais por parte do Brasil**. Entre os respondentes, **30% indicaram, pelo menos, um país ou região** com o qual não têm interesse em um acordo.

A **China** foi o país mais citado, com **50,9%** das indicações, seguida por **Vietnã (34,5%)**, **outros países da Ásia (25,9%)**, **Coreia do Sul (23,3%)**, **Oriente Médio (16,4%)**, **África (14,7%)**, **Indonésia (13,8%)** e **Japão (12,9%)**. Também foram mencionados **Estados Unidos (12,1%)**, **América Central e Caribe (7,8%)** e **Canadá (7%)** (Gráfico 16).

Isso sugere que, embora haja interesse em ampliar acordos, **parte dos exportadores vê desafios ou riscos associados com alguns potenciais parceiros**, o que pode refletir diferenças setoriais, experiências comerciais específicas ou preocupações com a competitividade.

#### GRÁFICO 16 – PAÍSES E REGIÕES PRIORITÁRIAS COM OS QUAIS O BRASIL NÃO DEVERIA NEGOCIAR ACORDOS COMERCIAIS

*Percentual das empresas exportadoras que indicaram, pelo menos, um país e/ou região entre os quais o Brasil não deveria negociar acordos comerciais*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

Fonte: elaboração própria.

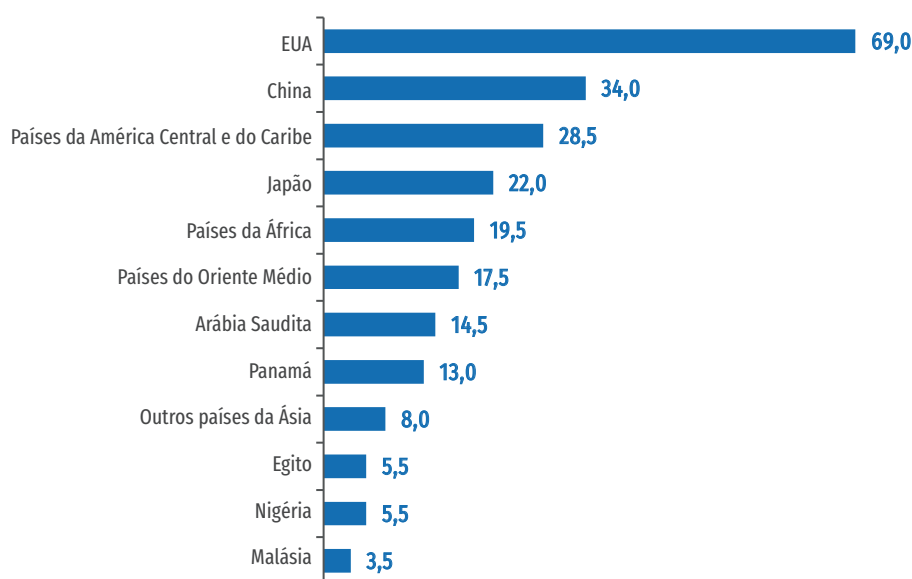
Além dos acordos comerciais, os exportadores também foram consultados sobre sua percepção em relação aos **Acordos de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI)** e aos **Acordos de Dupla Tributação (ADT)**, instrumentos que visam promover maior segurança jurídica e previsibilidade para investimentos internacionais.

No caso dos ACFI, **51,7% dos respondentes indicaram, pelo menos, um país ou região prioritária** com o qual o Brasil já está negociando ou manifestou intenção de negociar. O país mais citado foi os **Estados Unidos**, com **69%** das indicações, seguido por **China (34%)**, **América Central e Caribe (28,5%)**, **Japão (22%)**, **países da África (19,5%)** e **Oriente Médio (17,5%)**. Também foram mencionados **Arábia Saudita (14,5%)**, **Panamá (13%)**, **outros países da Ásia (8%)**, **Egito (5,5%)**, **Nigéria (5,5%)** e **Malásia (3,5%)** (Gráfico 17).

Esses resultados reforçam a relevância de mercados já apontados como prioritários para acordos comerciais, indicando que, além do comércio, há também interesse em **fortalecer o ambiente de investimentos** com esses parceiros.

#### GRÁFICO 17 – PAÍSES E REGIÕES PRIORITÁRIAS PARA ACORDOS DE COOPERAÇÃO E FACILITAÇÃO DE INVESTIMENTOS (ACFI)

*Percentual das empresas exportadoras que indicaram, pelo menos, um país e/ou região entre os quais o Brasil já está negociando, já manifestou intenção de negociar um ACFI e/ou são países prioritários*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

Fonte: elaboração própria.

Os **Acordos para Evitar a Dupla Tributação (ADT)** são instrumentos importantes para **conferir maior eficiência tributária às operações internacionais** e **aumentar a segurança jurídica para empresas que atuam no exterior**. Ao serem consultadas sobre países e regiões com os quais o Brasil já está negociando ou manifestou intenção de negociar ADT, **44,7% das empresas exportadoras indicaram, pelo menos, um parceiro prioritário**.

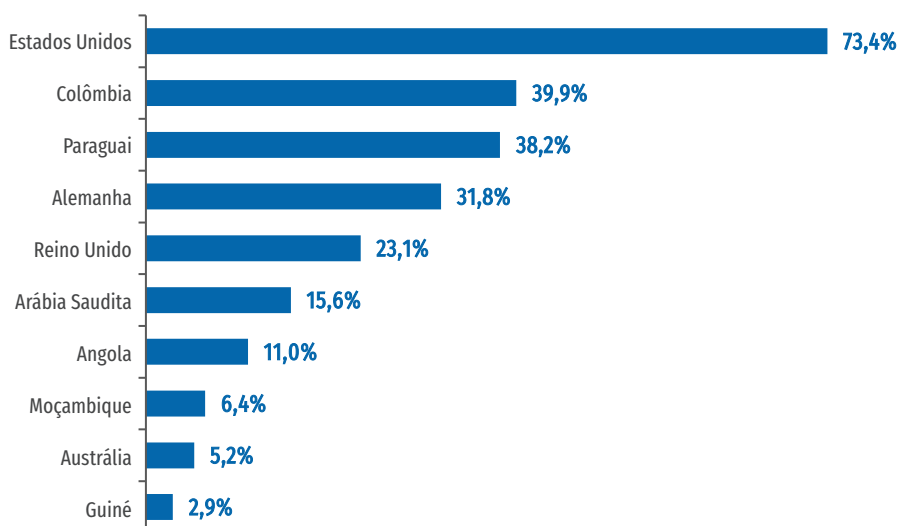
O país mais citado foi os **Estados Unidos**, com **73,4%** das indicações, seguido por **Colômbia (39,9%)**, **Paraguai (38,2%)**, **Alemanha (31,8%)** e **Reino Unido (23,1%)**. Também foram mencionados **Arábia Saudita (15,6%)**, **Angola (11%)**, **Moçambique (6,4%)**, **Austrália (5,2%)** e **Guiné (2,9%)** (Gráfico 18).

Esses resultados reforçam a importância de **parceiros estratégicos já identificados em outras frentes**, como os Estados Unidos, e evidenciam o interesse em **reduzir barreiras tributárias** em mercados da América Latina, da Europa, da África e da Ásia, contribuindo para um ambiente mais favorável à internacionalização das empresas brasileiras.



### GRÁFICO 18 – PAÍSES E REGIÕES PRIORITÁRIAS PARA ACORDOS PARA EVITAR A DUPLA TRIBUTAÇÃO (ADT)

*Percentual das empresas exportadoras que indicaram, pelo menos, um país entre os quais o Brasil já está negociando, já manifestou intenção de negociar um ADT e/ou são países prioritários*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

Fonte: elaboração própria.

## 2.8 ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS

***“Apenas 1 a cada 10 empresas consideram que os entraves internos à empresa afetam a competitividade de suas exportações”***

Este grupo de entraves avalia os desafios estruturais e organizacionais internos às empresas que limitam a capacidade de as mesmas atuarem no comércio exterior. Os fatores como disponibilidade de capital, capacidade produtiva, qualificação da equipe e priorização estratégica da exportação influenciam diretamente o nível de preparo e o engajamento das empresas com o mercado internacional.

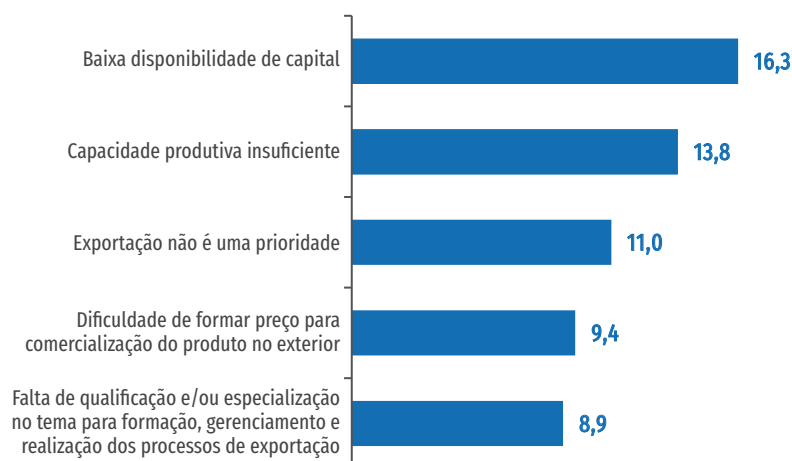
O entrave mais citado foi a **baixa disponibilidade de capital**, apontado por **16,3%** das empresas, ocupando a **41ª posição** no *ranking* geral (Gráfico 19). Em seguida, aparecem a **capacidade produtiva insuficiente** (**13,8%**, na **42ª posição**) e o fato de a **exportação não ser uma prioridade** (**10,9%**, na **45ª posição**). Esses dados indicam que, embora presentes, esses fatores não são percebidos como os principais limitadores da competitividade exportadora.

Outros entraves internos incluem a **dificuldade de formação de preço para o mercado externo (9,4%, na 48ª posição)** e a **falta de qualificação para conduzir os processos de exportação (8,9%, na 49ª posição)**. Ambos aparecem entre os menos citados, sugerindo que, para a maioria das empresas, esses aspectos não representam obstáculos críticos.

Na análise por quadrantes, os entraves **internos às empresas** posicionam-se todos no **quadrante de baixa relevância**, com média de **11,8%**, o que representa **leve redução** em relação à média de **12,6%** registrada em **2022**. Esse resultado indica que, embora existam desafios internos, eles não estão entre os principais fatores que comprometem a competitividade das exportações brasileiras. Ainda assim, ações voltadas à **capacitação empresarial**, ao **planejamento estratégico** e ao **acesso a financiamento** podem contribuir para ampliar o engajamento das empresas com o comércio internacional.

#### GRÁFICO 19 – ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.

## 2.9 ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

### *“2 a cada 3 empresas não recorreram a serviços de apoio à internacionalização”*

Este grupo de entraves busca avaliar os desafios enfrentados pelas empresas exportadoras na inserção e consolidação de seus produtos nos mercados internacionais. Os obstáculos estão relacionados à capacidade de identificar oportunidades, adaptar produtos e estratégias comerciais, acessar canais de distribuição e oferecer suporte pós-venda. Em outras palavras, trata-se de barreiras que afetam diretamente a **promoção comercial**, a **visibilidade da marca** e a **efetividade das ações de internacionalização**.

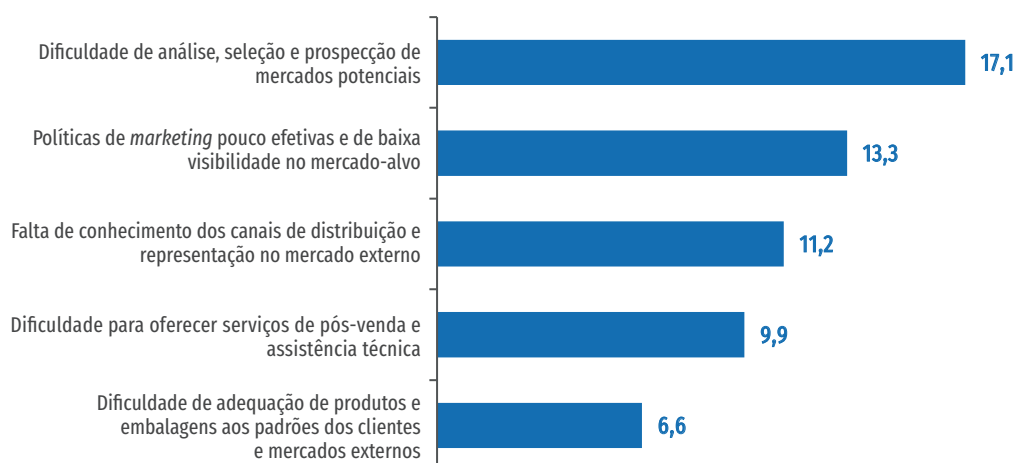
O entrave mais citado foi a **difículdade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais**, com **17,1%** das respostas, ocupando a **39ª posição** no *ranking* geral de entraves (Gráfico 20). Em seguida, aparecem as **políticas de marketing pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado-alvo** (13,3%, na **43ª posição**) e a **falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado externo** (11,2%, na **44ª posição**).

Outros entraves relevantes incluem a **difículdade para oferecer serviços de pós-venda e assistência técnica** (9,9%, na **46ª posição**) e a **adequação de produtos e embalagens aos padrões dos clientes e dos mercados externos** (6,6%, na **50ª posição**).

Na análise por quadrantes, o grupo de entraves mercadológicos e de promoção de negócios posiciona-se como um todo no **quadrante de baixa relevância**, com média de **11,6%**. Esse resultado representa **leve redução** em relação à média de **12,4%** registrada em **2022**, sugerindo **melhora marginal na percepção dos exportadores** quanto a esses obstáculos. Ainda assim, os dados reforçam a importância de políticas públicas voltadas à **inteligência comercial**, à **capacitação empresarial** e à **promoção internacional**, especialmente para empresas em fase inicial de internacionalização.

#### GRÁFICO 20 – ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

*Percentual de empresas que classificaram o entrave como “impactou muito” ou “crítico”*



Fonte: elaboração própria.

A maioria das empresas exportadoras **não utilizou serviços de apoio à internacionalização nos últimos dois anos** – **68%** afirmaram não ter recorrido a esse tipo de suporte, enquanto apenas **17,3%** indicaram que sim.

## 2.10 FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO

***“65% das empresas não utilizam instrumentos de financiamento; 26% alegam falta de informação”***

Os exportadores também foram questionados sobre a utilização de instrumentos oficiais de apoio à exportação nos últimos dois anos, como financiamento, seguro e garantia.

A maior parte das empresas exportadoras apontou que não utilizou instrumentos de financiamento às exportações (65,1%). Esse grupo sinalizou como maior motivo para não utilizar os instrumentos de financiamento (Gráfico 21) a **dificuldade de acesso à informação sobre os programas existentes**, mencionada por **26,0%** dos respondentes.

Esse dado revela um **problema de comunicação institucional**: mesmo com a existência de instrumentos de apoio, muitos empresários desconhecem sua estrutura, funcionamento ou benefícios. Isso sugere a necessidade de **ações mais efetivas de divulgação, capacitação e orientação**, especialmente voltadas às pequenas e médias empresas.

Em segundo lugar, **16,6%** das empresas afirmaram que **não foi necessário** recorrer ao financiamento. Esse grupo pode incluir empresas com **fluxo de caixa positivo, capital próprio suficiente** ou **operações de exportação pontuais**, que não justificam a contratação de crédito. Embora esse dado indique certa autonomia financeira, também pode refletir **baixa intensidade exportadora** ou **modelo de negócio voltado ao mercado interno** desse grupo de empresas.

A **exigência de garantias** aparece como o terceiro maior motivo para não utilizar instrumentos de financiamento às exportações, com **13,6%** das respostas. Esse fator está diretamente ligado à **estrutura de risco dos programas de crédito**, que muitas vezes não são compatíveis com o perfil das empresas exportadoras, especialmente as de menor porte. A **burocracia** e a **inadequação dos instrumentos de seguro e garantias** também foram mencionadas por cerca de **9%** dos respondentes cada, reforçando a percepção de que os mecanismos disponíveis são **complexos, pouco acessíveis ou mal adaptados à realidade empresarial**.

Outros fatores, como o **porte da empresa** (8,3%) e a **instabilidade orçamentária dos programas oficiais** (1,8%), também contribuem para a baixa adesão, indicando que há **barreiras estruturais e institucionais** que limitam o alcance das políticas públicas de financiamento à exportação.

Por fim, **16,0%** dos respondentes indicaram **“outros” motivos**, o que sugere uma diversidade de razões não capturadas pelas opções predefinidas. Esse grupo pode incluir desde questões estratégicas até experiências negativas anteriores com os instrumentos disponíveis.

## GRÁFICO 21 – PRINCIPAL MOTIVO DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

Percentual de empresas que indicaram não utilizar instrumentos de financiamento



Fonte: elaboração própria.

Ao verificar o interesse sobre instrumentos de garantia às exportações, observa-se que **43,8% dos exportadores não utilizam instrumentos de garantia às exportações**, enquanto **40,1% afirmam utilizar**. Esse equilíbrio mostra que, embora uma parcela significativa das empresas recorra a mecanismos de proteção nas operações internacionais, ainda há uma proporção relevante que **não vê necessidade ou enfrenta barreiras para a sua adoção**.

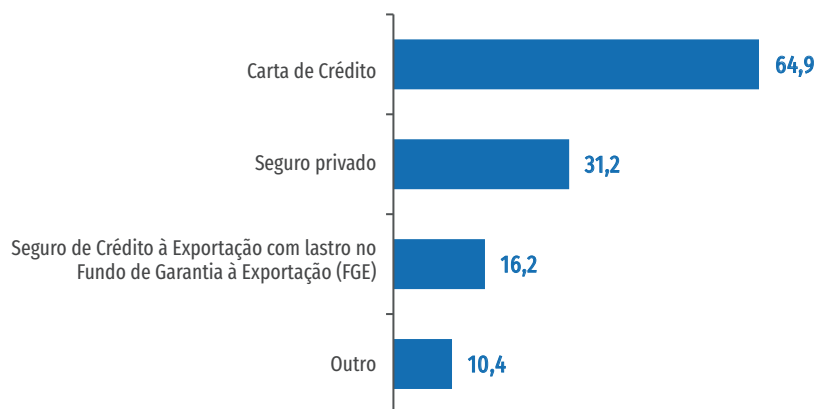
Entre os que utilizam instrumentos de garantia, a **Carta de Crédito** é a opção mais comum, mencionada por **64,9%** dos respondentes. Esse dado reforça a preferência por mecanismos tradicionais e amplamente reconhecidos no comércio internacional, que oferecem segurança tanto para o exportador quanto para o importador (Gráfico 22).

Em segundo lugar, aparece o **seguro privado**, com **31,2%**, indicando que algumas empresas buscam alternativas no mercado para mitigar riscos, especialmente quando não têm acesso ou não se enquadram nos programas públicos.

Já o **Seguro de Crédito à Exportação com lastro no Fundo de Garantia à Exportação (FGE)** foi citado por apenas **16,2%** dos usuários, o que pode refletir **baixa disseminação, complexidade operacional ou restrições de acesso** a esse instrumento público.

**GRÁFICO 22 – INSTRUMENTOS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES MAIS RELEVANTES**

*Percentual de empresas que indicaram utilizar instrumentos de garantia às exportações*



Nota: nesta questão, o respondente escolheu mais de um item.

Fonte: elaboração própria.

A maioria dos exportadores que não utilizam instrumentos de garantia afirma que **simplesmente não foi necessário**: essa resposta representa **56,3%** dos casos. Isso indica que muitas empresas **não percebem risco suficiente nas operações** que justifique o uso de garantias, ou então **possuem estrutura financeira e comercial que dispensa esse tipo de proteção (Gráfico 23)**.

O segundo principal motivo é o **custo elevado associado à obtenção das garantias**, apontado por **13,8%** dos respondentes. Esse dado reforça que, mesmo quando há interesse, **o preço dos instrumentos pode ser fator limitante**, especialmente para empresas com margens apertadas ou operações de menor escala.

A **falta de conhecimento sobre os instrumentos disponíveis** aparece em terceiro lugar, com **11,3%** das respostas. Isso revela uma **lacuna de informação** que pode ser resolvida com ações de **capacitação, divulgação e orientação técnica**, especialmente voltadas às pequenas e médias empresas.

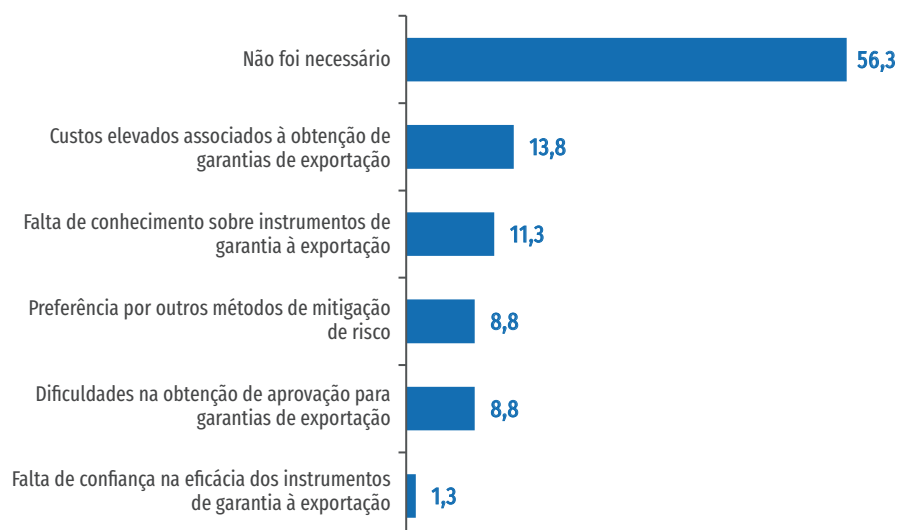
Outros motivos incluem a **preferência por métodos alternativos de mitigação de risco** (8,8%), como seguros privados ou acordos comerciais, e as **dificuldades na aprovação das garantias** (também 8,8%), o que pode estar relacionado a **exigências burocráticas ou critérios restritivos** dos programas.

Por fim, apenas **1,3%** dos respondentes mencionou **falta de confiança na eficácia dos instrumentos**.



### GRÁFICO 23 – PRINCIPAL MOTIVO DE NÃO UTILIZAR INSTRUMENTO DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES

*Percentual de empresas que indicaram utilizar instrumentos de garantia às exportações*



Fonte: elaboração própria.



## 3 PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES

Nesta seção, são apresentadas as principais características dos exportadores brasileiros que participaram desta pesquisa.

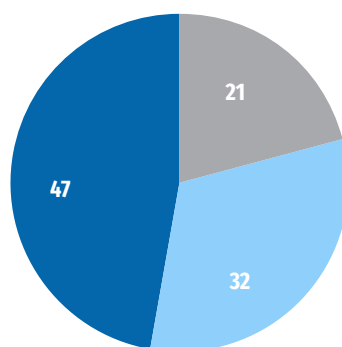
### 3.1 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

*“As empresas de médio e grande portes correspondem à maioria dos exportadores representados na pesquisa. 76% das empresas exportam para até 10 países, porém poucas dependem muito das vendas externas para obter receitas.”*

A maioria dos **exportadores brasileiros** representados na amostra são empresas de **grande porte** (Gráfico 27). A **classificação de porte empresarial** utilizada foi a da **Eurostat (Comissão Europeia)**, escritório oficial de estatísticas da **União Europeia (UE)**. Nesta classificação, empresas que empregam de **1 a 49 funcionários** são consideradas **micro e pequenas empresas**. As empresas de **médio porte** possuem entre **50 e 250 empregados**, e as **grandes empresas** empregam **250 ou mais funcionários**.

#### GRÁFICO 24 – PORTE DAS EMPRESAS PESQUISADAS

Percentual (%)

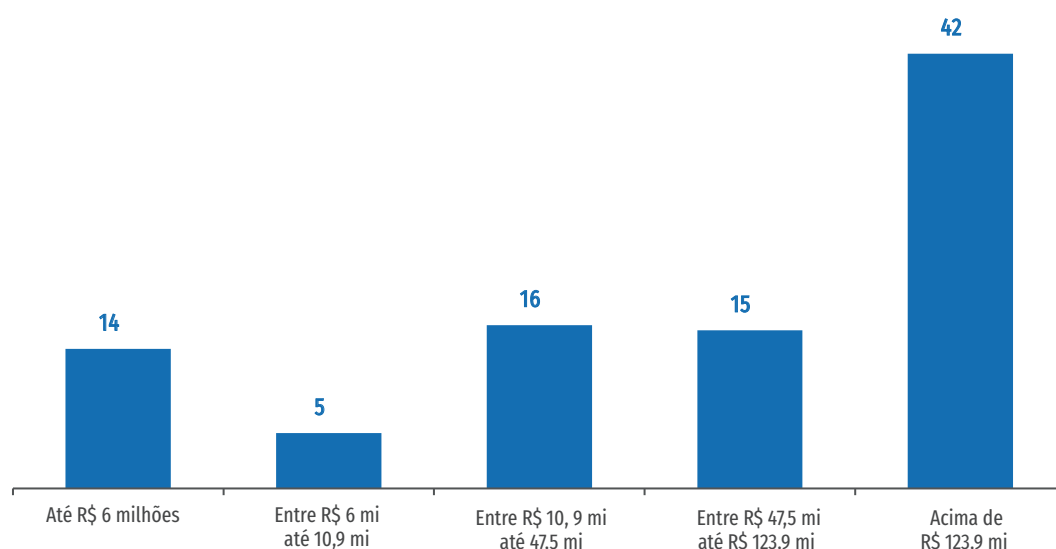


Legenda: ■ Grande ■ Média ■ Micro e pequena  
Fonte: elaboração própria.

Cerca de **um terço dos exportadores possui um faturamento anual bruto acima de R\$ 100 milhões**, e outros **37,9% faturam anualmente entre R\$ 10 e R\$ 100 milhões (Gráfico 25)**.

Pode-se observar no **Gráfico 26** que uma **parcela significativa das empresas respondentes opera com faturamento anual elevado**. Aproximadamente **42% dos participantes possuem faturamento bruto anual acima de R\$ 123,9 milhões**. Cerca de **30% estão distribuídos nas faixas entre R\$ 10,9 milhões e R\$ 123,9 milhões**. Em menor proporção, há aquelas que **faturam até R\$ 10,9 milhões**, que representam **19% do total**.

**GRÁFICO 25 – RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS PESQUISADAS**



Obs.: não chega a totalizar 100% por não considerar os respondentes que preferiram não responder.  
Fonte: elaboração própria.

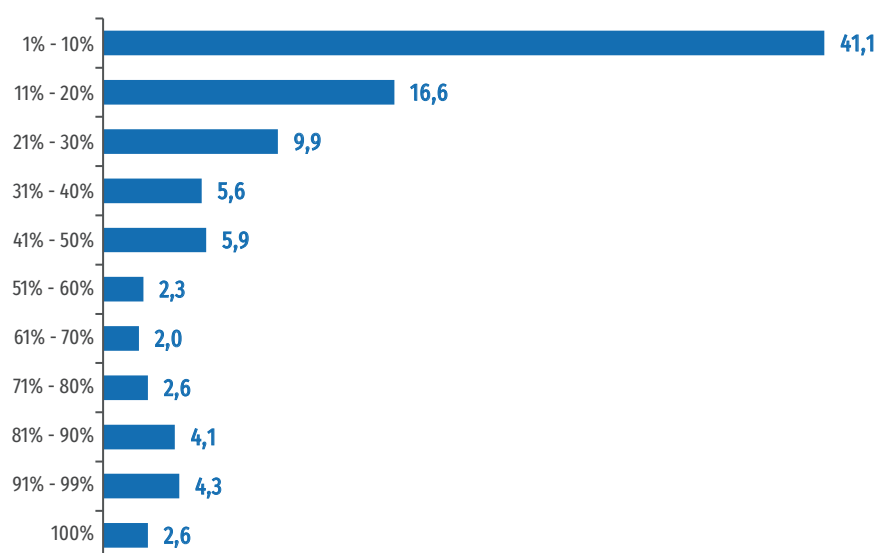
**A participação das exportações na receita bruta das empresas da amostra ainda é, em grande parte, limitada.** Conforme ilustrado no **Gráfico 27**, há uma concentração expressiva de empresas com baixa intensidade exportadora. Para **41,1% dos respondentes**, o valor exportado representa entre **1% e 10% da receita bruta apurada em 2023**, o que reforça a percepção de que **o mercado internacional é visto como fonte secundária de receita**.

Além disso, **16,6% das empresas exportam entre 11% e 20%**, e **9,9% entre 21% e 30%**, indicando que **mais de ⅔ dos participantes (67,6%) têm menos de 30% de sua receita proveniente de exportações**. À medida que se avança nas faixas de participação, observa-se uma queda acentuada: **5,6% exportam entre 31% e 40%**, e **5,9% entre 41% e 50%**.

Nas faixas superiores, os percentuais são ainda mais reduzidos: **apenas 2,3% exportam entre 51% e 60%; 2,0% entre 61% e 70%; 2,6% entre 71% e 80%; 4,1% entre 81% e 90%; 4,3% entre 91% e 99%, e 2,6% têm 100% da receita oriunda de exportações.** Esses dados mostram que, embora exista um grupo restrito de empresas altamente internacionalizadas, **a maioria dos respondentes ainda depende fortemente do mercado interno.**

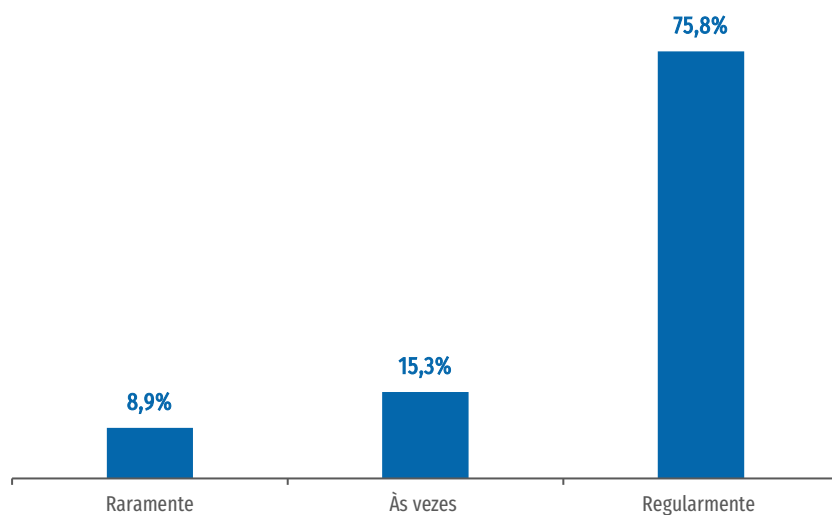
Essa distribuição evidencia a importância de **políticas públicas voltadas à internacionalização das empresas**, com foco na **diversificação de mercados e no fortalecimento da competitividade externa**, especialmente para aquelas que ainda observam o comércio internacional como uma atividade complementar.

**GRÁFICO 26 – PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS RESPONDENTES**

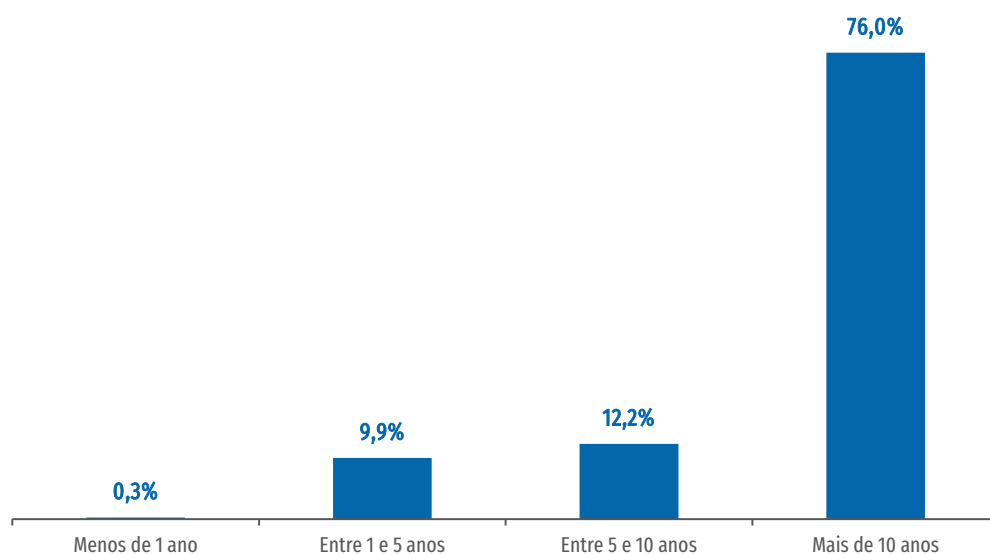


Fonte: elaboração própria.

Grande parte das empresas pesquisadas **exporta há muitos anos e com regularidade**, como mostram os **Gráficos 28 e 29**. As **empresas que exportam regularmente representam 75,8%** da amostra analisada, e **76% das empresas atuam como exportadoras há mais de 10 anos.**

**GRÁFICO 27 – INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO**

Fonte: elaboração própria.

**GRÁFICO 28 – TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA**

Fonte: elaboração própria.



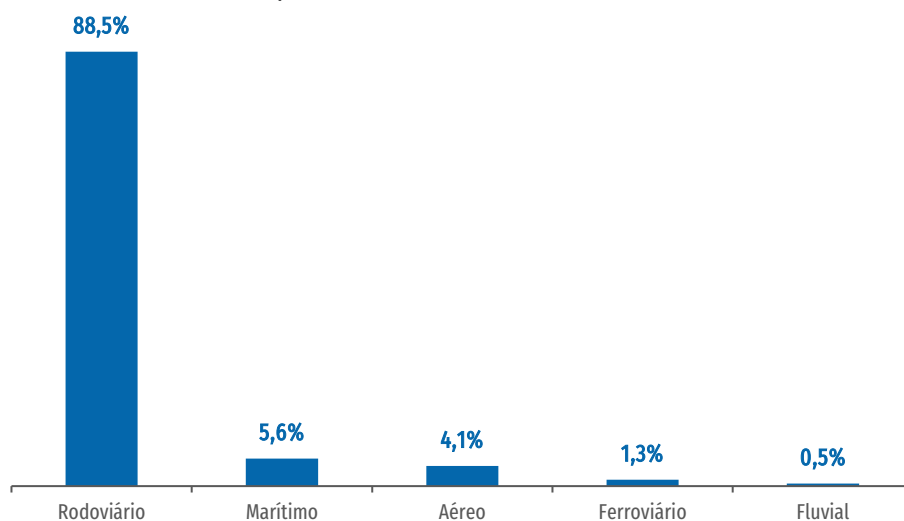
## 3.2 PERFIL DE TRANSPORTE UTILIZADO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A pesquisa avaliou os **principais modais utilizados no transporte doméstico e internacional** das mercadorias exportadas. O **Gráfico 30** revela que **88,5% das empresas ouvidas utilizam o modal rodoviário** no transporte **interno**, levando as mercadorias **até o local de despacho** para os países de destino.

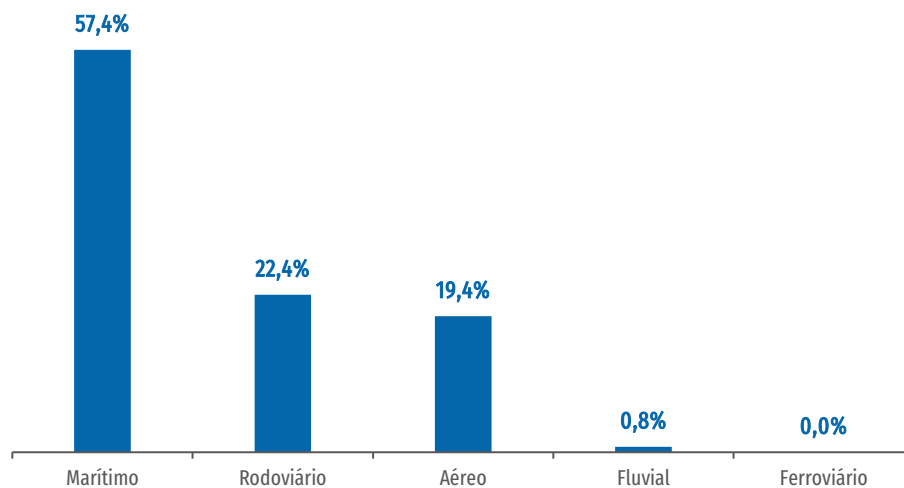
No transporte **internacional**, o **modal marítimo** é o **principal meio empregado**. Cerca de **57,4% das exportações brasileiras** das empresas consultadas são **escoadas por navios**.

### GRÁFICO 29 – MODAIS UTILIZADOS NO TRANSPORTE DOMÉSTICO E INTERNACIONAL

*Principal modal utilizado no transporte doméstico*



*Principal modal utilizado no transporte internacional*



Fonte: elaboração própria.



# APÊNDICE A

## SUMÁRIO METODOLÓGICO

O presente estudo foi realizado conforme descrito a seguir.

### A.1 POPULAÇÃO ESTUDADA

A população objeto desta pesquisa foram empresas participantes do Catálogo dos Exportadores Brasileiros na edição de 2018. O catálogo é composto por empresas nacionais, cujo valor exportado médio no biênio 2018 e 2020 tenha sido igual ou superior a US\$ 50 mil, de acordo com os registros da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (Secex/MDCI). Na edição de 2020, a população utilizada continha 28.650 empresas.

A pesquisa foi realizada no âmbito Brasil e considerou o porte da empresa e a região geográfica como variáveis de estratificação. A classificação da EUROSTAT (Comissão Europeia de Geração de Estatísticas) foi utilizada para definir o porte das empresas. Nesta classificação, micro e pequenas empresas empregam de 1 a 49 funcionários, empresas médias possuem entre 50 e 250 empregados, e as grandes empresas empregam 250 ou mais funcionários.

### A.2 CONSTRUÇÃO DA AMOSTRAGEM

A metodologia de geração das amostras é conhecida como Amostragem Probabilística de Proporções. O número mínimo de empresas é definido com base em dois parâmetros determinados pelo pesquisador: precisão ( $d$ ) e confiança ( $1-\alpha$ ) dos resultados que se buscam inferir a partir da amostra. A precisão determina o intervalo de variação aceitável para a proporção estimada do parâmetro da população, enquanto o nível de confiança indica a probabilidade de a proporção verdadeira estar compreendida nesse intervalo. A não observação desse critério não invalida a pesquisa, mas reduz o nível de confiança de todas as estimativas geradas, uma vez que altera a margem de erro estabelecida *a priori*.

Para essa metodologia, a seguinte condição foi satisfeita:

$$\text{Prob} [ |P - \hat{P}| \leq d ] = (1 - \alpha)$$

Onde:

$P$  : proporção observada

$\hat{P}$  : proporção estimada

$d$  : margem de erro

$(1 - \alpha)$  : nível de confiança

Para os parâmetros definidos acima, o tamanho da amostra ( $n$ ), tal que a condição acima seja satisfeita, é dado por:

$$n = \frac{N z_{\alpha}^2 P (1 - P)}{(N - 1) d^2 + z_{\alpha}^2 P (1 - P)}$$

Onde:

$n$  : tamanho da amostra

$N$  : população objeto

$z_{\alpha}^2$  : valor da tabela normal associado ao nível de confiança desejado

$P$  : proporção de respostas positivas

$(1 - P)$  : proporção de respostas negativas

$d$  : margem de erro

Como se pode observar na equação, para a determinação do tamanho da amostra  $n$ , é preciso fixar a margem de erro máximo desejado  $d$ , com grau de confiança  $(1 - \alpha)$ , traduzido pelo valor tabela do  $z_{\alpha}$ , e possuir algum conhecimento *a priori* (estimador) de  $P$ .

Quando não se conhece o valor de  $P$ , utiliza-se  $P = (1 - P)$ , ou seja, assume-se que a proporção de respostas positivas é igual à proporção de respostas negativas, o que produz um valor conservador para o tamanho da amostra  $n$ . Nesse caso, tem-se que:

$$n = \frac{N z_{\alpha}^2}{4 (N - 1) d^2 + z_{\alpha}^2}$$

### A.3 TAMANHO DAS AMOSTRAS

Para o desenho da amostra, foram considerados os parâmetros  $P$  e  $Q$  obtidos na pesquisa anterior. Foi utilizada a mediana das proporções dos 62 itens avaliados que afetavam a competitividade dos exportadores em 2018.

Amostras mínimas para os cortes considerados:

- Brasil (erro: 5%; Conf.: 95%): 319
- Brasil e Porte EUROSTAT (erro: 5%; Conf.: 85%): 842
- Regiões (erro: 5%; Conf.: 90%): 942
  - Centro-Oeste: 108
  - Nordeste: 200
  - Norte: 190
  - Sudeste: 224
  - Sul: 221

### A.4 PROCEDIMENTO DE COLETA

Formato do levantamento: Questionário encaminhado pela *web*

### A.5 TRATAMENTO DOS DADOS E MARGENS DE ERRO

O procedimento de coleta descrito a seguir permitiu coletar 473 questionários respondidos. No entanto, foi necessário eliminar 81 questionários pelos seguintes motivos: 40% responderam algumas questões do primeiro bloco e abandonaram a pesquisa e 60% abandonaram no 2º bloco.

## A.6 MARGENS DE ERRO

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 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  $p$  e  $q$ . As amostras e as margens máximas de erros encontradas para cada estrato com resultados apresentados neste relatório estão apresentadas na Tabela A1.

**TABELA A1 – MARGEM DE ERRO POR ESTRATO**

Corte	Efetivo	Conf.%
Brasil	4,5%	95%
Regiões geográficas		
Centro-Oeste	37,4%	90%
Nordeste	17,2%	
Norte	26,6%	
Sudeste	6,8%	
Sul	7,0%	
Porte Eurostat		
De 1 a 49	7,3%	85%
De 50 a 249	5,8%	
Acima de 249	4,7%	

Fonte: elaboração própria.

# APÊNDICE B

## COMO É MENSURADA A CRITICIDADE DOS ENTRAVES AVALIADOS NA PESQUISA

A pesquisa conta com dados fornecidos por 392 empresas exportadoras. Elas indicaram qual foi o impacto de diversos entraves nos seus respectivos processos de exportação nos últimos dois anos. Para isso, utilizaram uma escala que variava de 1 a 5, sendo que **1** indica que o entrave não causava impacto, enquanto **5** indica que o entrave é crítico, conforme a figura a seguir.

**FIGURA 1 – ESCALA DE CRITICIDADE UTILIZADA PELAS EMPRESAS PARA CLASSIFICAR OS ENTRAVERS À EXPORTAÇÃO**



Fonte: CNI, 2025.

Considerou-se, então, o percentual de empresas que indicaram **4** ou **5** em cada entrave. Dessa forma, foi possível identificar aqueles problemas que afetam mais intensamente uma maior quantidade de exportadoras.

A quantidade de dados obtidos na pesquisa também permitiu a análise representativa dos resultados em âmbito nacional e por porte empresarial.



### ***Nota sobre a Classificação de Relevância por Categoria***

A classificação de relevância por categoria é baseada na **média dos percentuais de impacto elevado ou crítico** atribuídos aos entraves que compõem cada grupo temático. No entanto, é possível que **entraves individuais dentro de uma mesma categoria apresentem percentuais significativamente superiores à média**, posicionando-se em quadrantes mais altos de relevância.

Essa diferença ocorre porque a média da categoria considera todos os entraves igualmente, enquanto a classificação individual reflete a percepção específica sobre cada obstáculo. Portanto, a presença de entraves em quadrantes superiores não invalida a média da categoria, mas **indica a necessidade de atenção diferenciada a esses pontos críticos**, mesmo dentro de grupos considerados de relevância média ou baixa.

# APÊNDICE C

## QUADRO COMPARATIVO DOS ENTRAVES DAS EDIÇÕES DE 2022 E 2025

<b>Categoria dos entraves</b>	<b>Entrave 2022</b>	<b>Entrave 2025</b>	<b>% Considerado entrave crítico 2022</b>	<b>% Considerado entrave crítico 2025</b>
Acesso a mercados externos	Novo entrave 2025	Existência de regulamentações restritivas e discriminatórias relacionadas à sustentabilidade	-	9,69%
Acesso a mercados externos	Existência de barreiras não tarifárias	Existência de barreiras não tarifárias	21,20%	21,68%
Acesso a mercados externos	Ausência de acordos comerciais com os países de destino das exportações	Ausência de acordos comerciais com os países de destino das exportações	20,40%	25,77%
Acesso a mercados externos	Existência de barreiras tarifárias	Existência de barreiras tarifárias	19,40%	22,70%
Acesso a mercados externos	Abrangência insuficiente dos acordos comerciais existentes	Abrangência insuficiente dos acordos comerciais existentes	15,50%	20,92%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Excesso e complexidade dos documentos requeridos para as exportações	Excesso e complexidade dos documentos requeridos para as exportações	23,90%	27,30%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes	Elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes	20,10%	25,26%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Falta de sincronismo entre os procedimentos dos órgãos anuentes e da Receita Federal	Falta de sincronismo entre os procedimentos dos órgãos anuentes e da Receita Federal	17,40%	25,00%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Novo entrave 2025	Ausência da janela única de inspeções, verificações remotas ou procedimentos para fiscalização sem transferência, aleatórias e/ou excessivos	-	26,02%
Institucionais	Falta de uma estratégia governamental para o comércio exterior com objetivos, metas e prazos	Falta de uma estratégia governamental para o comércio exterior com objetivos, metas e prazos	30,50%	37,24%
Institucionais	Baixa eficiência governamental para a superação das barreiras existentes nos mercados externos	Baixa eficiência governamental para a superação das barreiras existentes nos mercados externos	29,50%	36,48%
Institucionais	Baixa transparência governamental, falta de consultas públicas e de análise de impacto das políticas de comércio exterior	Baixa transparência governamental, falta de consultas públicas e de análise de impacto das políticas de comércio exterior	27,50%	30,36%

<b>Categoria dos entraves</b>	<b>Entrave 2022</b>	<b>Entrave 2025</b>	<b>% Considerado entrave crítico 2022</b>	<b>% Considerado entrave crítico 2025</b>
Institucionais	Baixa eficiência governamental para a superação dos obstáculos internos às exportações	Baixa eficiência governamental para a superação dos obstáculos internos às exportações	27,20%	39,80%
Institucionais	Frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas	Frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas	17,00%	31,38%
Internos às empresas	Novo entrave 2025	Dificuldade de formar preço para comercialização do produto no exterior	-	9,44%
Internos às empresas	Exportação não é uma prioridade do modelo de negócio da empresa ou não há um plano de internacionalização	Exportação não é uma prioridade do modelo de negócio da empresa ou não há um plano de internacionalização	15,50%	10,97%
Internos às empresas	Capacidade produtiva insuficiente para atender à demanda de exportação	Capacidade produtiva insuficiente para atender à demanda de exportação	14,20%	13,78%
Internos às empresas	Baixa disponibilidade de capital na empresa para as atividades de exportação	Baixa disponibilidade de capital na empresa para as atividades de exportação	11,80%	16,33%
Internos às empresas	Falta de profissionais qualificados para a realização e gerenciamento dos processos de exportação na empresa	Falta de qualificação e/ou especialização no tema para formação, gerenciamento e realização dos processos de exportação	8,80%	8,93%
Legais	Proliferação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada, dificultando o acesso a estes	Proliferação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada, dificultando o acesso a estes	26,30%	23,72%
Legais	Múltiplas interpretações dos requisitos legais por parte dos diferentes agentes públicos	Múltiplas interpretações dos requisitos legais por parte dos diferentes agentes públicos	25,80%	29,08%
Legais	Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas, dificultando a compreensão	Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas, dificultando a compreensão	25,10%	25,00%
Logísticos	Novo entrave 2025	Limitações de rotas e escalas de navegação marítima, indisponibilidade de espaço e/ou contêineres	-	47,70%
Logísticos	Novo entrave 2025	Baixa cooperação e coordenação entre os intervenientes logísticos ou entre os sistemas de controle portuário de carga e trânsito	-	33,42%
Logísticos	Custo do transporte internacional	Custo do transporte internacional	60,70%	58,16%
Logísticos	Elevadas tarifas cobradas pelas administrações portuárias	Elevadas tarifas cobradas pelas administrações portuárias	40,00%	46,17%
Logísticos	Custo do transporte doméstico	Custo do transporte doméstico	33,70%	26,79%
Logísticos	Elevadas tarifas cobradas pelas administrações aeroportuárias	Elevadas tarifas cobradas pelas administrações aeroportuárias	30,90%	32,91%
Logísticos	Baixa oferta de terminais intermodais, operadores logísticos e transportadoras	Baixa oferta de terminais intermodais, operadores logísticos e transportadoras	28,80%	36,22%
Logísticos	Ineficiência dos portos para manuseio e embarque de cargas	Ineficiência dos portos para manuseio e embarque de cargas	26,00%	48,47%
Logísticos	Ineficiência dos aeroportos para manuseio e embarque de cargas	Ineficiência dos aeroportos para manuseio e embarque de cargas	15,00%	26,53%
Macroeconômicos	Volatilidade da taxa de câmbio	Volatilidade da taxa de câmbio	31,90%	41,84%

<b>Categoria dos entraves</b>	<b>Entrave 2022</b>	<b>Entrave 2025</b>	<b>% Considerado entrave crítico 2022</b>	<b>% Considerado entrave crítico 2025</b>
Macroeconômicos	Taxa de câmbio excessivamente valorizada	Taxa de câmbio excessivamente valorizada	21,60%	27,81%
Macroeconômicos	Taxa de câmbio excessivamente desvalorizada	Taxa de câmbio excessivamente desvalorizada	20,90%	25,26%
Macroeconômicos	Juros elevados para financiamento à produção e à exportação	Juros elevados para financiamento à produção e à exportação	18,40%	38,78%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais	Dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais	18,50%	17,09%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Políticas de <i>marketing</i> pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado-alvo	Políticas de <i>marketing</i> pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado-alvo	18,40%	13,27%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado externo	Falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado externo	11,50%	11,22%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Dificuldade de adequação dos produtos e embalagens aos padrões dos clientes e mercados externos	Dificuldade de adequação dos produtos e embalagens aos padrões dos clientes e mercados externos	8,30%	6,63%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda e assistência técnica	Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda e assistência técnica	6,60%	9,95%
Tributários	Novo entrave em 2025 desagregando entrave de 2022	Dificuldade de ressarcimento de saldos credores de ICMS - ressarcimento de créditos acumulados	-	22%
Tributários	Novo entrave em 2025 desagregando entrave de 2022	Dificuldade de compensação de créditos tributários de ICMS	-	21,68%
Tributários	Novo entrave em 2025 desagregando entrave de 2022	Dificuldade de ressarcimento de saldos credores de tributários federais	-	19,64%
Tributários	Novo entrave em 2025 desagregando entrave de 2022	Dificuldade de compensação de créditos de tributários federais	-	18,37%
Tributários	Novo entrave 2025	Baixa qualidade e rede restrita dos acordos para evitar dupla tributação (ADT)	-	17,60%
Tributários	Novo entrave 2025	Elevada tributação dos lucros auferidos no exterior, em comparação com a tributação praticada em outros países	-	16,33%
Tributários	Alta e complexa carga tributária incidente direta ou indiretamente nos produtos exportados	Alta e complexa carga tributária incidente direta ou indiretamente nos produtos exportados	28,30%	28,06%
Tributários	Alta e complexa carga tributária na importação de serviços utilizados para produção e exportação	Alta tributação na importação de serviços utilizados para a produção e exportação	28,00%	32,14%
Tributários	Dificuldade de ressarcimento ou compensação de créditos tributários estaduais	Excluído em 2025	21,40%	22,19%*
Tributários	Dificuldade de ressarcimento ou compensação de créditos tributários federais	Excluído em 2025	21,10%	19,64%*
Tributários	Complexidade dos regimes especiais de redução tributária para exportação	Complexidade dos regimes especiais de redução tributária para exportação	18,70%	20,92%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Procedimentos para despacho e liberação das cargas numerosos, não padronizados e com tempo superior ao necessário	Procedimento para despacho e liberação das cargas numerosos, não padronizados e com tempo superior ao necessário	21,90%	21,94%

\* Valor de resposta somando os novos entraves que incluem o ressarcimento e compensação tributária.





# APÊNDICE D

## QUESTIONÁRIO

### SEÇÃO A: INFORMAÇÕES SOBRE A EMPRESA

1. Número de funcionários:

- ☐ Menos de 10
- ☐ De 10 até 49
- ☐ De 50 até 249
- ☐ De 250 até 499
- ☐ Acima de 499

2. Receita bruta da empresa em 2023:

- ☐ Menor ou igual a R\$1,4. Mi Qual? Especifique.
- ☐ Maior que R\$1,4 mi e menor ou igual a R\$2,2 mi
- ☐ Maior que R\$2,2 mi e menor ou igual a R\$2,9 mi
- ☐ Maior que R\$2,9 mi e menor ou igual a R\$3,7 mi
- ☐ Maior que R\$3,7 mi e menor ou igual a R\$6 mi
- ☐ Maior que R\$6 mi e menor ou igual a R\$8,5 mi
- ☐ Maior que R\$8,5 mi e menor ou igual a R\$10,9 mi
- ☐ Maior que R\$10,9 mi e menor ou igual a R\$13,6 mi
- ☐ Maior que R\$13,6 mi e menor ou igual a R\$16,8 mi
- ☐ Maior que R\$16,8 mi e menor ou igual a R\$20,2 mi
- ☐ Maior que R\$20,2 mi e menor ou igual a R\$24,9 mi
- ☐ Maior que R\$24,9 mi e menor ou igual a R\$30,4 mi
- ☐ Maior que R\$30,4 mi e menor ou igual a R\$37,7 mi
- ☐ Maior que R\$37,7 mi e menor ou igual a R\$47,5 mi
- ☐ Maior que R\$47,5 mi e menor ou igual a R\$61,7 mi
- ☐ Maior que R\$61,7 mi e menor ou igual a R\$84,6 mi
- ☐ Maior que R\$84,6 mi e menor ou igual a R\$123,9 mi
- ☐ Maior que R\$123,9 mi e menor ou igual a R\$204,4 mi
- ☐ Maior que R\$204,4 mi e menor ou igual a R\$439,2 mi
- ☐ Maior que R\$439,2 mi. Qual? Especifique.
- ☐ Não sei e/ou não informar

3. Origem do capital da empresa:

- ☐ Nacional (100% nacional)
- ☐ Multinacional (capital misto)
- ☐ Estrangeira (100% estrangeiro)
- ☐ Não sei e/ou não quero informar

4. Principal setor de atuação (considerar o setor responsável pela maior parte da receita de exportação)  
Selecionar opção em lista de Cnaes

5. Percentual da receita proveniente das exportações em 2023:

- |                                    |                                    |
|------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 0%        | <input type="checkbox"/> 51% – 60% |
| <input type="checkbox"/> 1% – 10%  | <input type="checkbox"/> 61% – 70% |
| <input type="checkbox"/> 11% – 20% | <input type="checkbox"/> 71% – 80% |
| <input type="checkbox"/> 21% – 30% | <input type="checkbox"/> 81% – 90% |
| <input type="checkbox"/> 31% – 40% | <input type="checkbox"/> 91% – 99% |
| <input type="checkbox"/> 41% – 50% | <input type="checkbox"/> 100%      |

6. Principal modal utilizado para transporte doméstico das exportações:

- ☐ Marítimo
- ☐ Aéreo
- ☐ Rodoviário
- ☐ Ferroviário
- ☐ Fluvial

7. Principal modal utilizado para transporte internacional das exportações:

- ☐ Marítimo
- ☐ Aéreo
- ☐ Rodoviário
- ☐ Ferroviário
- ☐ Fluvial

8. Frequência com que a empresa exporta:

- ☐ Raramente (de forma pontual para atender às demandas específicas)
- ☐ Às vezes (ocasionalmente para aproveitar oportunidades)
- ☐ Regularmente (de forma contínua, considerando nosso ramo de atuação)

9. Há quanto tempo a empresa exporta?

- ☐ Menos de 1 ano
- ☐ Entre 1 e 5 anos
- ☐ Entre 5 e 10 anos
- ☐ Mais de 10 anos
- ☐ Não sei e/ou não quero informar

10. Quantidade aproximada de países para os quais exportou nos últimos dois anos:

- ☐ 1 a 5
- ☐ 6 a 10
- ☐ 11 a 20
- ☐ Mais de 20
- ☐ Não exportei nesse período

11. Novos mercados para os quais pretende exportar: (indicar até 3 países)

PAÍS 1:

PAÍS 2:

PAÍS 3:

12. Tipo de operação com parceiros/clientes no exterior (possível selecionar mais de uma opção):

- ☐ Exportação direta
- ☐ Exportação indireta
- ☐ Não sei e/ou não quero informar

13. Modalidades de exportação realizadas:

- ☐ Venda para distribuidor/atacadista
- ☐ Venda para lojista/canal no exterior
- ☐ Venda para governos estrangeiros
- ☐ Venda por comércio eletrônico
- ☐ Parcerias internacionais e *joint ventures*
- ☐ Canais próprios de comercialização
- ☐ Venda para unidade produtiva própria no exterior
- ☐ Outro

14. Moedas recebidas além do dólar:

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Euro            | <input type="checkbox"/> Yuan                             |
| <input type="checkbox"/> Real            | <input type="checkbox"/> Só recebemos em dólar            |
| <input type="checkbox"/> Libra Esterlina | <input type="checkbox"/> Outra                            |
| <input type="checkbox"/> Iene            | <input type="checkbox"/> Não sei e/ou não quero responder |



## SEÇÃO B: OBSTÁCULOS À EXPORTAÇÃO DA EMPRESA

Avalie a intensidade com que os problemas listados a seguir impactaram os processos de exportação de sua empresa nos últimos dois anos.

(Escala: Não impactou – Impactou pouco – Impactou moderadamente – Impactou muito – Impactou criticamente – Não se aplica)

### Entraves logísticos

1. Custo do transporte doméstico
2. Ineficiência dos aeroportos para manuseio e embarque de cargas
3. Ineficiência dos portos para manuseio e embarque de cargas
4. Custo do transporte internacional
5. Baixa oferta de terminais intermodais, operadores logísticos e transportadoras
6. Baixa cooperação e coordenação entre os intervenientes logísticos ou entre os sistemas de controle portuário de carga e trânsito
7. Elevadas tarifas cobradas pelas administrações portuárias
8. Elevadas tarifas cobradas pelas administrações aeroportuárias
9. Limitações de rotas e escalas de navegação marítima, indisponibilidade de espaço e/ou contêineres

### Entraves de burocracia alfandegária e aduaneira

10. Excesso e complexidade dos documentos requeridos
11. Procedimentos numerosos, não padronizados e demorados
12. Ausência de janela única de inspeções ou verificações remotas
13. Falta de sincronismo entre os procedimentos dos órgãos intervenientes e da Receita Federal
14. Elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes (exceto portuários e aeroportuários)

### Entraves de acesso a mercados externos

15. Barreiras tarifárias
16. Barreiras não tarifárias
17. Ausência de acordos comerciais
18. Abrangência insuficiente dos acordos comerciais existentes
19. Regulamentações restritivas e discriminatórias relacionadas à sustentabilidade

### Entraves tributários

20. Alta e complexa carga tributária
21. Dificuldade de ressarcimento de saldos credores de tributos federais
22. Dificuldade de compensação de créditos federais
23. Dificuldade de ressarcimento de saldos credores de ICMS
24. Dificuldade de compensação de créditos de ICMS
25. Complexidade operacional dos regimes especiais (Reintegra, Drawback, Recof, etc.)
26. Alta tributação na importação de serviços
27. Baixa qualidade e rede restrita dos acordos para evitar dupla tributação
28. Elevada tributação dos lucros auferidos no exterior

### Entraves legais

29. Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas
30. Proliferação de normas de forma descentralizada
31. Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos

### Entraves institucionais

32. Frequentes greves de trabalhadores envolvidos na exportação
33. Dificuldade na coordenação para superar obstáculos internos
34. Baixa eficiência para superação das barreiras existentes no mercado externos
35. Falta de estratégia para o comércio exterior
36. Baixa transparência, falta de consultas públicas e de análise de impacto das políticas de comércio exterior

### Entraves macroeconômicos

37. Juros elevados para financiamento à exportação
  38. Taxa de câmbio excessivamente valorizada
  39. Taxa de câmbio excessivamente desvalorizada
  40. Volatilidade da taxa de câmbio
- Entraves internos à empresa

- 41. Exportação não é prioridade ou não há plano de internacionalização
- 42. Baixa disponibilidade de capital para exportação
- 43. Capacidade produtiva insuficiente
- 44. Falta de qualificação para exportação
- 45. Dificuldade de formação de preço para exportação

#### **Entraves mercadológicos e de promoção de negócios**

- 46. Dificuldade de análise e prospecção de mercados
- 47. Dificuldade de adequação de produtos e embalagens
- 48. Falta de conhecimento dos canais de distribuição
- 49. Políticas de *marketing* pouco efetivas
- 50. Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda e assistência técnica

### **SEÇÃO C: OUTRAS INFORMAÇÕES**

1. Órgãos intervenientes que mais afetam negativamente as exportações da sua empresa nos últimos dois anos (Assinale até 4 alternativas principais):

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Receita Federal do Brasil – RFB                   | <input type="checkbox"/> Banco Central – BC   |
| <input type="checkbox"/> Anvisa  | <input type="checkbox"/> Banco do Brasil – BB |
| <input type="checkbox"/> Antaq   | <input type="checkbox"/> ANP                  |
| <input type="checkbox"/> Comando do Exército – Ministério da Defesa – DFPC | <input type="checkbox"/> DNPM – MME           |
| <input type="checkbox"/> Mapa  | <input type="checkbox"/> Sefaz                |
| <input type="checkbox"/> Polícia Federal – DPF                             | <input type="checkbox"/> Infraero             |
| <input type="checkbox"/> Ibama   | <input type="checkbox"/> Ancine               |
| <input type="checkbox"/> CNEN  | <input type="checkbox"/> Confaz               |
| <input type="checkbox"/> Ministério da Saúde – MS                          | <input type="checkbox"/> Aneel                |
| <input type="checkbox"/> Decex/Secex                                       | <input type="checkbox"/> CNPq                 |
| <input type="checkbox"/> Correios – ECT                                    | <input type="checkbox"/> Suframa              |
| <input type="checkbox"/> Inmetro   | <input type="checkbox"/> Outros               |
| <input type="checkbox"/> MCTI  |   |

2. Sua empresa utilizou algum serviço de apoio à internacionalização nos anos de 2022 e 2023?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

2.1. Indique quais serviços de apoio à internacionalização de empresas são mais relevantes para a sua empresa: (assinale até 3 alternativas principais)

- ☐ Estudos e pesquisas de inteligência comercial (exemplo: estudos e pesquisas sobre mercados potenciais)
- ☐ Iniciativas para promoção de negócios (exemplo: missões prospectivas, comerciais e encontros de negócios)
- ☐ Capacitações em temas relacionados ao comércio exterior
- ☐ Atração de investimento estrangeiro
- ☐ Ferramentas de divulgação de oportunidades comerciais
- ☐ Apoio na identificação de profissionais externos (exemplo: agentes comerciais e distribuidores)
- ☐ Consultoria para adequação de produtos e processos para a exportação
- ☐ Consultoria para adequação de embalagem para exportação
- ☐ Certificados para exportação (certificado de origem, certificado de procedência, certificado de livre venda e certificado de origem BL)
- ☐ ATA Carnet (documento para exportação e admissão temporária de bens)
- ☐ Outros? Quais? \_\_\_\_\_
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

3. Sua empresa enfrentou barreiras comerciais nos mercados de destino de suas exportações nos últimos dois anos? (Tais como barreiras tarifárias, não tarifárias, práticas desleais de comércio, entre outras)

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

3.1. Indique as barreiras mais críticas enfrentadas nos mercados de destino de suas exportações nos anos de 2022 e 2023:

(assinale até 5 alternativas principais)

- ☐ Existência de tarifas de importação
- ☐ Existência de restrições quantitativas de importação (quotas e proibições)
- ☐ Existência de normas técnicas
- ☐ Existência de medidas sanitárias ou fitossanitárias
- ☐ Existência de medidas de defesa comercial (medidas *antidumping*, salvaguardas, e medidas compensatórias)
- ☐ Existência de medidas comerciais restritivas relacionadas à sustentabilidade (ESG)
- ☐ Existência de burocracia aduaneira no país de destino
- ☐ Existência de subsídios que distorcem a competitividade
- ☐ Restrições à prestação de serviços
- ☐ Falta de proteção à propriedade intelectual
- ☐ Regime restritivo de compras governamentais
- ☐ Falta de transparência nos processos de compras governamentais do país de destino das exportações (licitações ou concessões)
- ☐ Dificuldade de cumprimento das regras ou requisitos de origem
- ☐ Outros (Quais)
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

3.2. Se você assinalou medidas comerciais restritivas relacionadas à sustentabilidade, indique as de maior impacto nas suas exportações: (assinale até 3 alternativas principais)

- ☐ Medidas relacionadas ao combate às mudanças climáticas e à redução de emissões de GEE e de transição energética
- ☐ Medidas relacionadas ao desmatamento e à conservação da biodiversidade
- ☐ Medidas relacionadas à responsabilidade corporativa
- ☐ Medidas relacionadas a direitos humanos e trabalho forçado
- ☐ Medidas relacionadas ao incentivo à economia circular ou combate à poluição
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

3.3. Indique quais os principais desafios sobre medidas comerciais restritivas relacionadas à sustentabilidade: (assinale até 3 alternativas principais)

- ☐ Aumento de custos associados ao cumprimento de obrigações das medidas
- ☐ Ônus administrativo, considerada a ausência de informações e tempo hábil para adequação às medidas
- ☐ Ausência de conhecimento técnico para cumprimento das medidas
- ☐ Não reconhecimento de outros esforço e credenciais existentes para comprovação de cumprimento de medidas
- ☐ Não consideração das legislações ambientais e sociais nacionais dos países exportadores afetados
- ☐ Risco reputacional decorrente de possíveis denúncias e críticas em veículos de informações pelo não cumprimento de medidas
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

4. Para a sua empresa, indique quais países/blocos com que o Brasil já possui acordos comerciais e deveriam ter suas parcerias comerciais ampliadas: (assinale até 3 países)

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Bolívia  | <input type="checkbox"/> Mercosul (Argentina, Paraguai e Uruguai)                      |
| <input type="checkbox"/> Chile    | <input type="checkbox"/> México  |
| <input type="checkbox"/> Colômbia | <input type="checkbox"/> Peru  |
| <input type="checkbox"/> Cuba     | <input type="checkbox"/> Sacu (África do Sul, Namíbia, Botsuana, Lesoto e Suazilândia) |
| <input type="checkbox"/> Egito    | <input type="checkbox"/> Suriname  |
| <input type="checkbox"/> Equador  | <input type="checkbox"/> Venezuela   |
| <input type="checkbox"/> Índia    | <input type="checkbox"/> Não sei informar e/ou não quero responder                     |
| <input type="checkbox"/> Israel   |  |

5. Para a sua empresa, indique países e regiões prioritárias dentre aqueles com os quais o Brasil já está negociando ou já manifestou intenção de negociar acordos: (assinale até 3 países)

- ☐ Canadá
- ☐ EUA
- ☐ Indonésia
- ☐ Japão
- ☐ União Europeia
- ☐ Vietnã
- ☐ Países da América Central e do Caribe
- ☐ Países do Oriente Médio
- ☐ Não sei informar e/ou não quero responder

6. Para a sua empresa, indique quais países e/ou regiões principais para o Brasil que NÃO deveriam ser alvo de um acordo comercial: (assinale até 3 países)

- ☐ ) Canadá
- ☐ ) China
- ☐ ) Coreia do Sul
- ☐ ) EUA
- ☐ ) Indonésia
- ☐ ) Japão
- ☐ ) Vietnã
- ☐ ) Outros países da Ásia
- ☐ ) Países da África
- ☐ ) Países da América Central e do Caribe
- ☐ ) Países do Oriente Médio
- ☐ ) Não sei e/ou não quero responder

7. Para a sua empresa, indique quais países e regiões prioritárias, entre aqueles com os quais o Brasil já está negociando ou já manifestou intenção de negociar acordos de cooperação e facilitação de investimentos (ACFI): (assinale até 3 países)

- ☐ ) China
- ☐ ) EUA
- ☐ ) Japão
- ☐ ) Malásia
- ☐ ) Egito
- ☐ ) Nigéria
- ☐ ) Panamá
- ☐ ) Arábia Saudita
- ☐ ) Outros países da Ásia
- ☐ ) Países da África
- ☐ ) Países da América Central e do Caribe
- ☐ ) Países do Oriente Médio
- ☐ ) Não sei e/ou não quero responder

8. Para a sua empresa, indique quais países e/ou regiões principais, entre aqueles com os quais o Brasil já está negociando ou já manifestou intenção de negociar acordos para evitar a dupla tributação (ADT): (assinale até 3 países)

- ☐ ) Alemanha
- ☐ ) Angola
- ☐ ) Arábia Saudita
- ☐ ) Austrália
- ☐ ) Colômbia
- ☐ ) Estados Unidos
- ☐ ) Guiné
- ☐ ) Moçambique
- ☐ ) Paraguai
- ☐ ) Reino Unido
- ☐ ) Não sei e/ou não quero responder

9. Sua empresa utilizou instrumentos de financiamento às exportações nos últimos dois anos?

- ☐ ) Sim
- ☐ ) Não
- ☐ ) Não sei e/ou não quero informar

9.1. Qual o principal motivo de não utilizar instrumentos de financiamento às exportações?

- ☐ ) Dificuldade de acesso à informação sobre os programas existentes
- ☐ ) Dificuldade de acesso ao financiamento devido ao porte da empresa
- ☐ ) Dificuldade de acesso ao financiamento devido a restrições burocráticas
- ☐ ) Dificuldade de acesso ao financiamento devido à exigência de garantias
- ☐ ) Dificuldade relacionada à instabilidade orçamentária dos programas oficiais existentes
- ☐ ) Inadequação dos instrumentos de garantias e seguro de crédito às exportações
- ☐ ) Outro (Qual?)
- ☐ ) Não sei e/ou não quero responder

10. Indique os instrumentos de garantia às exposições mais relevante que sua empresa utilizou nos últimos dois anos (assinale até 2 instrumentos):

- ☐ Seguro de Crédito à Exportação com lastro no Fundo de Garantia à Exportação (FGE)
- ☐ Seguro privado
- ☐ Carta de Crédito
- ☐ Outro
- ☐ Não utilizou
- ☐ Não sei e/ou não quero responder
- ☐ Qual?

10.1. Qual o principal motivo de não utilizar instrumento de garantia às exportações

- ☐ Não foi necessário
- ☐ Preferência por outros métodos de mitigação de risco
- ☐ Falta de conhecimento sobre instrumentos de garantia à exportação
- ☐ Custos elevados associados à obtenção de garantias de exportação
- ☐ Dificuldades na obtenção de aprovação para garantias de exportação
- ☐ Falta de confiança na eficácia dos instrumentos de garantia à exportação
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

11. A carga tributária incidente, direta ou indiretamente, nos produtos exportados impactaram negativamente na competitividade de suas exportações nos últimos dois anos (2022-2023)?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero informar

11.1. Indique os tributos que mais impactaram negativamente na competitividade de suas exportações nos últimos dois anos: (assinale até 3 alternativas principais)

- ☐ Cide-Remessas CSLL
- ☐ ICMS
- ☐ Imposto de Importação de insumos para exportação INSS
- ☐ IOF-Câmbio
- ☐ IPI
- ☐ IRPJ
- ☐ ISS
- ☐ PIS/Cofins
- ☐ Outros (Quais)
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

12. A sua empresa realiza importação de insumos para exportação?

- ☐ Sim, importação de bens
- ☐ Sim, importação de serviços
- ☐ Sim, importação de bens e serviços
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

12.1. Quais as dificuldades que a sua empresa enfrentou na importação de serviços para exportação nos últimos dois anos? (assinale até 2 alternativas)

- ☐ Elevadas alíquotas de tributos municipais (ISSQN)
- ☐ Elevadas alíquotas de tributos estaduais (ICMS)
- ☐ Elevadas alíquotas de tributos federais (PIS/Cofins, Cide-Remessas, IOF, IRPJ)
- ☐ Ausência de regime especial para desoneração na importação de serviços
- ☐ Nenhum
- ☐ Outros (Quais?)
- ☐ Não sei e/ou não quero informar

13. A sua empresa utilizou regimes de processamento para exportação nos últimos dois anos (*Drawback* Isenção, *Drawback* Restituição, *Drawback* Suspensão, Recof, Recof *Sped*, ressarcimento de créditos estaduais, ressarcimento de créditos federais, ZPE)?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

13.1. Indique os regimes de processamento para exportação mais relevantes entre os que a sua empresa utilizou nos últimos dois anos: (assinale até 3 alternativas principais)

- ☐ Drawback Isenção
- ☐ Drawback Restituição
- ☐ Drawback Suspensão
- ☐ Recof
- ☐ Recof Sped
- ☐ Ressarcimento de créditos estaduais (ICMS)
- ☐ Ressarcimento de créditos federais (IPI, PIS, Cofins)
- ☐ ZPE
- ☐ Outros (Quais?)
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

13.2. Qual o principal motivo de não utilizar os mecanismos tributários de comércio exterior?

- ☐ Não foi necessário
- ☐ Falta de conhecimento sobre os mecanismos tributários de comércio exterior
- ☐ Custos elevados associados à conformidade tributária
- ☐ Dificuldades em manter-se atualizado com as constantes mudanças nas leis tributárias
- ☐ Falta de confiança na eficácia dos mecanismos tributários de comércio exterior
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

14. Sua empresa teve dificuldade de utilização no Portal Único?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

14.1. Indique as principais dificuldades de utilização relacionadas ao Programa Portal Único? (assinale até 3 alternativas)

- ☐ Navegação pouco amigável, dificuldade para envio de lote de dados e/ou anexação e/ou acesso às normas
- ☐ Obtenção de autorizações, certificações, licenças e pedidos de informações contínua descentralizada
- ☐ Licenciamentos para contemplar mais de uma operação não contempla todas as mercadorias e/ou há sistemas e controles independentes (paralelos)
- ☐ Novo fluxo de exportação, DU-E e/ou controle de carga e trânsito não contemplam todas as situações/operações
- ☐ Implementação incompleta do novo fluxo de importação e seus respectivos tratamentos administrativos, certificações, pagamentos centralizados etc. não abrangem todas as situações ou operações
- ☐ Dificuldade para registro antecipado das declarações de exportação/ importação e/ou ausência de gestão de riscos
- ☐ Ausência/ineficiência de *helpdesk*
- ☐ Outros (Quais?)
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

15. Sua empresa utiliza o Programa Operador Econômico Autorizado?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

15.1. Qual o principal motivo de não utilizar o Programa Operador Econômico Autorizado

- ☐ Falta de conhecimento sobre o Programa OEA
- ☐ Dificuldade de entender ou implementar os requisitos e processos exigidos pelo Programa OEA
- ☐ Custos elevados associados à adesão e manutenção do *status* de OEA
- ☐ Falta de recursos ou capacidade para cumprir com as obrigações do OEA
- ☐ O programa não alcança os controles dos órgãos intervenientes aos quais a empresa está submetida
- ☐ O programa não possui acordos de reconhecimento mútuo com mercados de destinos das exportações da empresa
- ☐ Acredita que o Programa OEA não oferece benefícios significativos
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

16. A sua empresa utiliza o certificado de origem para a exportação?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não sei e/ou não quero responder

16.1. Qual é o motivo para não utilizar o certificado de origem para a exportação?

- ☐ ( ) Não temos o conhecimento suficiente sobre os benefícios e/ou o processo de obtenção do certificado de origem
- ☐ ( ) Sabemos da existência do certificado, mas não sabemos como ele se aplica aos nossos produtos
- ☐ ( ) Possuímos o conhecimento necessário, mas não vemos vantagem no uso do certificado de origem
- ☐ ( ) Não sei e/ou não quero responder

16.2. Quais as principais dificuldades encontradas pela sua empresa para cumprir com as regras para emissão do certificado?

(Assinale até 2 alternativas)

- ☐ ( ) Falta de clareza das regras de origem nos acordos comerciais
- ☐ ( ) Dificuldade em comprovar a origem nacional dos insumos utilizados na produção
- ☐ ( ) Custos elevados e/ou complexidade no processo de certificação de origem
- ☐ ( ) Desafios logísticos para retirar o certificado em papel junto às entidades habilitadas
- ☐ ( ) Não sei e/ou não quero responder

16.3. Qual modelo de emissão de prova de origem a empresa prefere utilizar?

- ☐ ( ) Autocertificação obrigatória realizada internamente pela empresa
- ☐ ( ) Sistema híbrido com flexibilidade entre autocertificação e emissão por entidades habilitadas
- ☐ ( ) Emissão exclusivamente por entidades habilitadas
- ☐ ( ) Não sei e/ou não quero responder





# APÊNDICE E

## ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE

<b>Categoria dos entraves</b>	<b>Entrave</b>	<b>% Considerado entrave crítico</b>
Logísticos	Custo do transporte internacional	58,2%
Logísticos	Ineficiência dos portos para manuseio e embarque de cargas	48,5%
Logísticos	Limitações de rotas e escalas de navegação marítima, indisponibilidade de espaço e/ou contêineres	47,7%
Logísticos	Elevadas tarifas cobradas pelas administrações portuárias	46,2%
Macroeconômicos	Volatilidade da taxa de câmbio	41,8%
Institucionais	Baixa eficiência governamental para a superação dos obstáculos internos às exportações	39,8%
Macroeconômicos	Juros elevados para financiamento à produção e à exportação	38,8%
Institucionais	Falta de uma estratégia governamental para o comércio exterior com objetivos, metas e prazos	37,2%
Institucionais	Baixa eficiência governamental para a superação das barreiras existentes nos mercados externos	36,5%
Logísticos	Baixa oferta de terminais intermodais, operadores logísticos e transportadoras	36,2%
Logísticos	Baixa cooperação e coordenação entre os intervenientes logísticos ou entre os sistemas de controle portuário de carga e trânsito	33,4%
Logísticos	Elevadas tarifas cobradas pelas administrações aeroportuárias	32,9%
Tributários	Alta tributação na importação de serviços utilizados para a produção e exportação	32,1%
Institucionais	Frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas	31,4%
Institucionais	Baixa transparência governamental, falta de consultas públicas e de análise de impacto das políticas de comércio exterior	30,4%
Legais	Múltiplas interpretações dos requisitos legais por parte dos diferentes agentes públicos	29,1%
Tributários	Alta e complexa carga tributária incidente direta ou indiretamente nos produtos exportados	28,1%
Macroeconômicos	Taxa de câmbio excessivamente valorizada	27,8%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Excesso e complexidade dos documentos requeridos para as exportações	27,3%
Logísticos	Custo do transporte doméstico	26,8%
Logísticos	Ineficiência dos aeroportos para manuseio e embarque de cargas	26,5%

<b>Categoria dos entraves</b>	<b>Entrave</b>	<b>% Considerado entrave crítico</b>
Burocracia alfandegária e aduaneira	Ausência da janela única de inspeções, verificações remotas ou procedimentos para fiscalização sem transferência, aleatórias e/ou excessivos	26,0%
Acesso a mercados externos	Ausência de acordos comerciais com os países de destino das exportações	25,8%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes	25,3%
Macroeconômicos	Taxa de câmbio excessivamente desvalorizada	25,3%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Falta de sincronismo entre os procedimentos dos órgãos anuentes e da Receita Federal	25,0%
Legais	Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas, dificultando a compreensão	25,0%
Legais	Proliferação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada, dificultando o acesso a estes	23,7%
Acesso a mercados externos	Existência de barreiras tarifárias	22,7%
Tributários	Dificuldade de ressarcimento de saldos credores de ICMS - ressarcimento de créditos acumulados	22,2%
Burocracia alfandegária e aduaneira	Procedimento para despacho e liberação das cargas numerosos, não padronizados e com tempo superior ao necessário	21,9%
Tributários	Dificuldade de compensação de créditos tributários de ICMS	21,7%
Acesso a mercados externos	Existência de barreiras não tarifárias	21,7%
Acesso a mercados externos	Abrangência insuficiente dos acordos comerciais existentes	20,9%
Tributários	Complexidade dos regimes especiais de redução tributária para exportação	20,9%
Tributários	Dificuldade de ressarcimento de saldos credores de tributários federais	19,6%
Tributários	Dificuldade de compensação de créditos de tributários federais	18,4%
Tributários	Baixa qualidade e rede restrita dos acordos para evitar dupla tributação (ADT)	17,6%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais	17,1%
Internos às empresas	Baixa disponibilidade de capital na empresa para as atividades de exportação	16,3%
Tributários	Elevada tributação dos lucros auferidos no exterior, em comparação com a tributação praticada em outros países	16,3%
Internos às empresas	Capacidade produtiva insuficiente para atender à demanda de exportação	13,8%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Políticas de marketing pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado-alvo	13,3%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado externo	11,2%
Internos às empresas	Exportação não é uma prioridade do modelo de negócio da empresa ou não há um plano de internacionalização	11,0%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda e assistência técnica	10,0%
Acesso a mercados externos	Existência de regulamentações restritivas e discriminatórias relacionadas à sustentabilidade	9,7%
Internos às empresas	Dificuldade de formar preço para comercialização do produto no exterior	9,4%
Internos às empresas	Falta de qualificação e/ou especialização no tema para formação, gerenciamento e realização dos processos de exportação	8,9%
Mercadológicos e de promoção de negócios	Dificuldade de adequação dos produtos e embalagens aos padrões dos clientes e mercados externos	6,6%

**CNI**

*Antonio Ricardo Alvarez Alban*  
Presidente

**Superintendência de Relações Internacionais**

*Frederico Lamego de Teixeira Soares*  
Superintendente de Relações Internacionais

**Gerência de Comércio e Integração Internacional**

*Constanza Negri Biasutti*  
Gerente de Comércio e Integração Internacional

*Afonso Lopes*  
Equipe Técnica

**DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL**

*Jefferson de Oliveira Gomes*  
Diretor de Desenvolvimento Industrial

*Mario Sergio Telles*  
Diretor Adjunto de Desenvolvimento Industrial

**Superintendência de Economia****Gerência de Estatística**

*Edson Velloso dos Santos Junior*  
Gerente de Estatística

*Roxana Campos*  
Equipe Técnica

*Carla Regina P. Gadelha*  
Produção Editorial e Diagramação

**DIRETORIA CORPORATIVA**

*Cid Carvalho Vianna*  
Diretor Corporativo

**Superintendência de Desenvolvimento Humano**

*Renato Paiva*  
Superintendente de Desenvolvimento Humano

**Gerência de Educação Corporativa**

*Priscila Lopes Cavichioli*  
Gerente de Educação Corporativa

*Alberto Nemoto Yamaguti*  
Normalização

---

**Candeia Revisões**

*Danúzia Queiroz*  
Revisão Gramatical



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

[f](#) /cnibrasil

[X](#) @CNI\_br

[i](#) @cnibr

[You Tube](#) /cniweb

[in](#) /company/cni-brasil

