FGV EAESP
CENTRO DE EXCELÊNCIA
EM LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

CNI
Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

BRASÍLIA

2018

DESAFIOS À COMPETITIVIADE DAS

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

CONFEDERAÇÃO NACIONAL
DA INDÚSTRIA – CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial
Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor

Diretoria de Comunicação
Carlos Alberto Barreiros
Diretor

Diretoria de Educação e Tecnologia
Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti
Diretor

Julio Sergio de Maya Pedrosa Moreira
Diretor Adjunto

Diretoria de Políticas e Estratégia
José Augusto Coelho Fernandes
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais
Mônica Messenberg Guimarães
Diretora

Diretoria de Serviços Corporativos
Fernando Augusto Trivellato
Diretor

Diretoria Jurídica
Hélio José Ferreira Rocha
Diretor

Diretoria CNI/SP
Carlos Alberto Pires
Diretor

DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

BRASÍLIA

2018

© 2018. CNI – Confederação Nacional da Indústria.
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

O estudo "Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras" veicula texto eminentemente opinativo e não reflete, necessariamente, a opinião da Fundação Getúlio Vargas.

CNI
Gerência Executiva de Assuntos Internacionais

FICHA CATALOGRÁFICA

C748d

Confederação Nacional da Indústria.
Desafios à competitividade das exportações brasileiras / Confederação Nacional da Indústria. – Brasília : CNI, 2018.
81 p. : il.

1.Exportação Brasileira. 2. Comércio Exterior. I. Alexandre Pignanelli. II. Juliana Bonomi Santos. III. Título.

CDU: 339.564

CNI
Confederação Nacional da Indústria
Sede
Setor Bancário Norte
Quadra 1 – Bloco C
Edifício Roberto Simonsen
70040-903 – Brasília – DF
Tel.: (61) 3317-9000
Fax: (61) 3317-9994
http://www.portaldaindustria.com.br/cni

Serviço de Atendimento ao Cliente - SAC

Tels.: (61) 3317-9989 / 3317-9992
sac@cni.org.br

LISTA DE FIGURAS

- P.17 FIGURA 1. Escala de criticidade utilizada pelas empresas para classificar os entraves à exportação.
- P.19 FIGURA 2. Principais entraves do processo de exportação brasileiro por ordem de criticidade.
- P.20 FIGURA 3. Principais entraves do processo de exportação por região.
- P.23 FIGURA 4. Categorias de entraves avaliados na pesquisa.
- P.24 FIGURA 5. Entraves macroeconômicos por ordem de criticidade.
- P.25 FIGURA 6. Entraves institucionais e legais por ordem de criticidade.
- P.25 FIGURA 7. Entraves institucionais e legais por ordem de criticidade para a região do Centro-Oeste.
- P.26 FIGURA 8. Entraves burocráticos alfandegários e aduaneiros por ordem de criticidade.
- P.27 FIGURA 9. Entraves burocráticos alfandegários e aduaneiros por ordem e criticidade para as regiões Centro-Oeste e Nordeste.
- P.29 FIGURA 10.Condicionamento das exportações ao atendimento de solicitações ilícitas
- P.30 FIGURA 11. Impacto dos órgãos anuentes, intervenientes e fiscalizadores.
- P.31 FIGURA 12. Utilização do programa brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA).
- P.31 FIGURA 13. Utilização do programa Brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA) para empresas de grande porte.
- P.31 FIGURA 14. Utilização de operador logístico como processo simplificado de exportação.
- P.32 FIGURA 15. Entraves de acesso a mercados externos por ordem de criticidade
- P.32 FIGURA 16. Entraves de acesso a mercados externos por ordem de criticidade para a região Centro-Oeste
- P.33 FIGURA 17. Países e Blocos econômicos mais atrativos para o estabelecimento de acordos comerciais
- P.34 FIGURA 18. Principais obstáculos enfrentados nos países de destino das exportações

- P.35 FIGURA 19. Principais obstáculos de enfrentados nos países de destino das exportações para Centro-Oeste, Norte e Nordeste
- P.35 FIGURA 20. Utilização do certificado de origem
- P.36 FIGURA 21. Entraves tributários por ordem de criticidade.
- P.36 FIGURA 22. Entraves tributários por ordem de criticidade para a região Nordeste.
- P.37 FIGURA 23. Tributos apontados como críticos.
- P.38 FIGURA 24. Mecanismos de redução de carga tributária utilizados.
- P.38 FIGURA 25. Tempo médio de solicitação do ressarcimento de créditos de ICMS.
- P.39 FIGURA 26. Entraves mercadológicos e de promoção de negócios por ordem de criticidade.
- P.40 FIGURA 27. Serviços de apoio à internacionalização mais relevantes.
- P.41 FIGURA 28. Entidades prestadoras de serviços de apoio à internacionalização utilizadas.
- P.41 FIGURA 29. Utilização do Sistema de Registro de Informações de Promoção (SISPROM).
- P.42 FIGURA 30. Entraves logísticos por ordem de criticidade.
- P.43 FIGURA 31. Entraves logísticos por ordem de criticidade para as regiões do Centro-Oeste e Norte.
- P.44 FIGURA 32. Entraves internos às empresas por ordem de criticidade.
- P.45 FIGURA 33. Instrumentos de financiamento às exportações.
- P.46 FIGURA 34. Motivos da não utilização de instrumentos de financiamento.
- P.47 FIGURA 35. Formas de garantia às exportações.
- P.47 FIGURA 36. Formas de garantia às exportações para empresas de grande porte.
- P.48 FIGURA 37. Porte das empresas pesquisadas.
- P.49 FIGURA 38. Receita bruta anual das empresas pesquisadas.
- P.49 FIGURA 39. Localização das empresas pesquisadas.
- P.50 FIGURA 40. Distribuição das empresas respondentes por setor de atividade
- P.51 FIGURA 41. Setor de atividade por região geográfica.
- P.52 FIGURA 42. Participação das exportações na receita das empresas respondentes.
- P.52 FIGURA 43. Participação das exportações na receita das empresas nas regiões Centro-Oeste e Nordeste.

- P.53 FIGURA 44. Intensidade de exportação e tempo de atuação como exportadora.
- P.53 FIGURA 45. Intensidade de exportação de micro e pequenas empresas e empresa de grande porte.
- P.54 FIGURA 46. Tempo de atuação como exportador para empresas de grande porte.
- P.54 FIGURA 47. Tempo de atuação como exportador no Norte, Nordeste e Centro-Oeste.
- P.54 FIGURA 48. Quantidade de mercados nos quais as empresas atuam.
- P.55 FIGURA 49. Quantidade de mercados de atuação de empresas de grande porte.
- P.55 FIGURA 50. Formas de atuação no mercado exterior
- P.56 FIGURA 51. Principais termos internacionais de comércio INCOTERMS) empregados
- P.57 FIGURA 52. Principais termos internacionais de comércio (INCOTERMS) empregados nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.
- P.57 FIGURA 53. Realização de exportações temporárias e uso do ATA Carnet.
- P.58 FIGURA 54. Finalidade das exportações temporárias.
- P.59 FIGURA 55. Principais destinos das exportações brasileiras.
- P.60 FIGURA 56. Países em que as empresas atuam e gostariam de ampliar o mercado consumidor.
- P.61 FIGURA 57. Países para os quais as empresas gostariam de exportar.
- P.62 FIGURA 58. Países para os quais as empresas das regiões Centro-Oeste e Norte gostariam de ampliar relações comerciais.
- P.64 FIGURA 59. Modais utilizados no transporte doméstico e internacional.
- P.65 FIGURA 60. Modais utilizados no transporte internacional por grandes empresas.
- P.65 FIGURA 61. Modais utilizados no transporte internacional por empresas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.
- P.65 FIGURA 62. Forma de acondicionamento de carga no transporte internacional.

PALAVRAS DO PRESIDENTE

Apesar de ser uma das dez maiores economias do mundo, o Brasil é o 26º exportador mundial de bens, representando menos de 2% das exportações globais. O cenário é mais grave quando são considerados apenas os produtos manufaturados: caímos para o 30º lugar na comparação internacional. A pergunta é inevitável: o que impede o país de desempenhar plenamente um perfil exportador condizente com o tamanho de sua economia?

Entre as razões, ressaltam-se os desafios que as empresas brasileiras têm que enfrentar para vender seus produtos no mercado internacional. Fatores como infraestrutura precária, burocracia e complexidade normativa tornam o processo de exportação no Brasil moroso e caro, reduzindo a atratividade dos nossos produtos.

Com o objetivo de identificar e monitorar esses obstáculos, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) lança esta nova edição da pesquisa Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras. Os resultados aqui apresentados são importantes não só para melhorar nossa compreensão sobre os problemas encontrados pelas empresas, mas também para subsidiar a construção de novas políticas voltadas à superação desses entraves.

O Mapa Estratégico da Indústria 2018-2022 elege a política de comércio exterior como um dos fatores-chave da competitividade. Precisamos ampliar o acesso aos mercados externos para os bens, serviços e investimentos brasileiros, e facilitar o comércio exterior no país. Assim, cresceremos de forma mais vigorosa e consistente, com maior inserção do Brasil na economia internacional.

Boa leitura.

Robson Braga de Andrade
Presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI)

SUMÁRIO

P.14 RESUMO EXECUTIVO

P.16 1 INTRODUÇÃO

P.18 2 RESULTADOS GERAIS

P.18 2.1 Principais entraves

P.20 2.2 Entraves mais críticos por região geográfica

P.23 3 PRINCIPAIS RESULTADOS POR CATEGORIA DE ENTRAVE

P.23 3.1 Entraves macroeconômicos

P.24 3.2 Entraves institucionais e legais

P.26 3.3 Entraves burocráticos alfandegários e aduaneiros

P.32 3.4 Entraves de acesso a mercados externos

P.36 3.5 Entraves tributários

P.39 3.6 Entraves mercadológicos e de promoção de negócios

P.42 3.7 Entraves logísticos

P.44 3.8 Entraves internos às empresas

P.48 **4 CARACTERÍSTICAS E PERFIL EXPORTADOR DAS EMPRESAS RESPONDENTES**

P.48 4.1 Principais características

P.58 4.2 Destino das exportações brasileiras

P.64 4.3 Perfil de transporte utilizado nas exportações brasileiras

P.66 **APÊNDICES**

RESUMO EXECUTIVO

As empresas no Brasil enfrentam muitas dificuldades para exportar. Fatores como a burocracia alfandegária e aduaneira, a infraestrutura inadequada para escoar as exportações e o complexo arcabouço normativo do comércio exterior se desdobram em entraves que reduzem a competitividade dos produtos e serviços brasileiros nos mercados externos.

Conhecer estes entraves de forma clara é fundamental para a proposição de soluções e melhorias. Esta nova edição da pesquisa **"Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras"** dá continuidade ao monitoramento dos principais obstáculos do processo de exportação e avalia eventuais mudanças nos entraves enfrentados pelas empresas nos últimos dois anos.

PRINCIPAIS RESULTADOS

Os principais entraves apontados pelos exportadores são:

1. As elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos.
2. A dificuldade de as empresas oferecerem preços competitivos.
3. As elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes.
4. O elevado custo do transporte interno até o ponto de despacho da mercadoria.
5. A baixa eficiência governamental na superação de entraves internos às exportações.

OUTROS DESTAQUES

BUROCRACIA NO COMÉRCIO EXTERIOR

- Também foram novamente considerados bastante relevantes: o excesso, a complexidade e a frequente alteração do arcabouço legal ligado ao processo de exportação, e o elevado tempo de fiscalização, despacho e liberação das mercadorias.

TRIBUTAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES

■ O excesso de tributos aparece na 12ª posição no ranking de entraves, sendo que o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) foram apontados como os impostos que mais impactam as exportações.

■ Cerca de 30% dos exportadores aponta a complexidade dos mecanismos de redução de carga tributária como algo crítico. Quase um terço das empresas não utiliza estes mecanismos nas exportações, sendo que as micro e pequenas empresas fazem ainda menor uso. Em geral, as empresas que os utilizam, se valem principalmente do REINTEGRA.

FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES

■ A baixa disponibilidade de capital para exportar é apontada por apenas 19% dos exportadores como muito crítica. No entanto, no Centro-Oeste e Norte, 44% das empresas se consideram muito afetadas por esse entrave.

■ 43% dos exportadores não usam mecanismos de financiamento às exportações, principalmente devido à falta de informações sobre os programas. Mais de 80% dos exportadores não usa nenhum tipo de garantia.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS RESPONDENTES

■ As empresas representadas na pesquisa exportam regularmente para, em média, até cinco países.

■ Quase a totalidade das mercadorias é transportada internamente até os pontos de despacho por meio do modal rodoviário. O modal marítimo é o responsável por quase 60% do transporte internacional entre o Brasil e os países de destino.

■ A principal modalidade de exportação utilizada é o *free-on-board (FOB)*.

■ Estados Unidos e Argentina são os dois principais destinos atuais das exportações das empresas e também os mercados com os quais os exportadores têm interesse em estreitar laços comerciais. No Centro-Oeste e Norte, há interesse em ampliar relações comerciais com a China.

1 INTRODUÇÃO

A competitividade das exportações brasileiras é prejudicada por uma série de entraves ligados a fatores como a burocracia alfandegária e aduaneira, a infraestrutura ineficiente do país para escoar produtos e a complexidade do arcabouço normativo do comércio exterior no Brasil.

A elaboração de um diagnóstico aprofundado sobre esses problemas é fundamental para a proposição de melhorias assertivas e recomendações de políticas para solucioná-los.

Esta nova edição da pesquisa **"Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras"** tem o objetivo de dar continuidade ao monitoramento dos principais obstáculos do processo de exportação no Brasil e avaliar eventuais mudanças ocorridas nos entraves enfrentados pelas empresas nos últimos dois anos.

De forma geral, os exportadores apontam como entraves críticos às exportações: as elevadas tarifas cobradas por portos, aeroportos e órgãos anuentes; os custos de transporte doméstico e internacional; o excesso, a complexidade e a frequente alteração de leis; e o elevado tempo de despacho das mercadorias.

As empresas ainda indicam como críticas a baixa eficiência governamental na superação de entraves internos às exportações e a dificuldade para oferecer preços competitivos.

Esta edição da Pesquisa conta também com algumas novidades em relação à sua versão anterior, publicada em 2016[1]. A lista de entraves enfrentados pelas empresas foi atualizada e também foram levantadas novas informações sobre o processo de exportação, tais como o uso de exportações temporárias e do ATA Carnet, os Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMs) utilizados, o tempo de ressarcimento de créditos de ICMS e a participação no programa Operador Econômico Autorizado.

[1] Disponível em: http://www.portaldaindustria.com.br/publicacoes/2016/8/desafios-competitividade-das-exportacoes-brasileiras/

As três seções a seguir apresentam:

1. A visão geral dos exportadores sobre a criticidade dos entraves para o seu processo de exportação nos últimos dois anos.
2. A criticidade dos entraves por categoria, para facilitar a análise e a compreensão de zonas críticas de ação.
3. O perfil das empresas respondentes e as principais características de sua atuação no comércio exterior.

Além disso, estão destacadas no texto as diferenças relevantes nos resultados em relação à edição anterior.

COMO É MENSURADA A CRITICIDADE DOS ENTRAVES AVALIADOS NA PESQUISA?

A pesquisa conta com dados fornecidos por 589 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** indicava que o entrave não impactava, e **5** que o entrave era crítico, conforme a figura a seguir.

FIGURA 1.

Escala de criticidade utilizada pelas empresas para classificar os entraves à exportação

1. Não impacta	2. Impacta pouco	3. Impacta moderadamente	4. Impacta muito	5. Entrave crítico

Fonte: CNI; FGVCelog

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 exportadores.

A quantidade de dados obtidos na pesquisa também permitiu a análise representativa de todos os resultados tanto no nível nacional, quanto por região geográfica e por porte empresarial.

2 RESULTADOS GERAIS

Esta seção apresenta os entraves que afetam mais significativamente uma maior quantidade de empresas exportadoras.

2.1. PRINCIPAIS ENTRAVES

As elevadas tarifas e taxas cobradas por portos, aeroportos e órgãos anuentes e os custos de transporte doméstico e internacional estão entre os principais entraves às exportações.

Os 15 entraves mais críticos encontram-se classificados por ordem de criticidade na figura 2. Em primeiro lugar, aparecem as elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos, apontadas por 51,8% das empresas como muito impactantes. Os seguintes três entraves também foram considerados críticos por uma quantidade elevada de exportadores (41% a 43,4%): a dificuldade de oferecer preços competitivos, as elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes e os elevados custos do transporte doméstico (da empresa até o ponto de despacho das mercadorias).

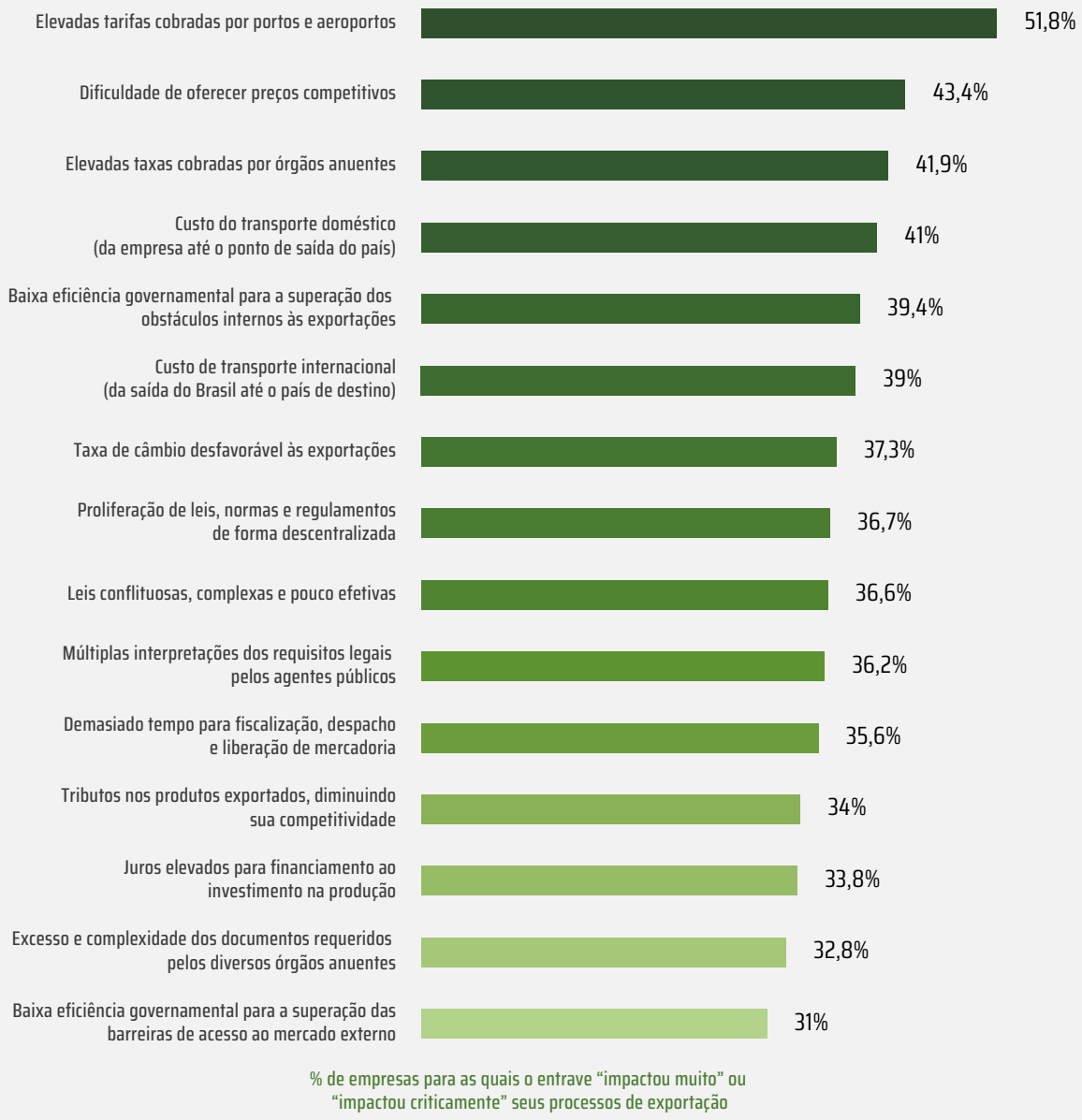
Em quinto e sexto lugar, respectivamente, foram apontados a baixa efetividade do governo para superar entraves internos à exportação e o alto custo do transporte internacional, indicados por 39,4% e 39% dos exportadores como muito críticos.

Outros problemas críticos, indicados por cerca de 36% das empresas, são a taxa de câmbio, a proliferação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada, a existência de leis complexas e conflituosas, a divergência na interpretação dos requisitos legais por diferentes agentes públicos e o demasiado tempo levado para a fiscalização, despacho e liberação das mercadorias.

[2] O Apêndice B contém uma tabela com todos os entraves analisados e sua criticidade

FIGURA 2.

Principais entraves do processo de exportação brasileiro por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

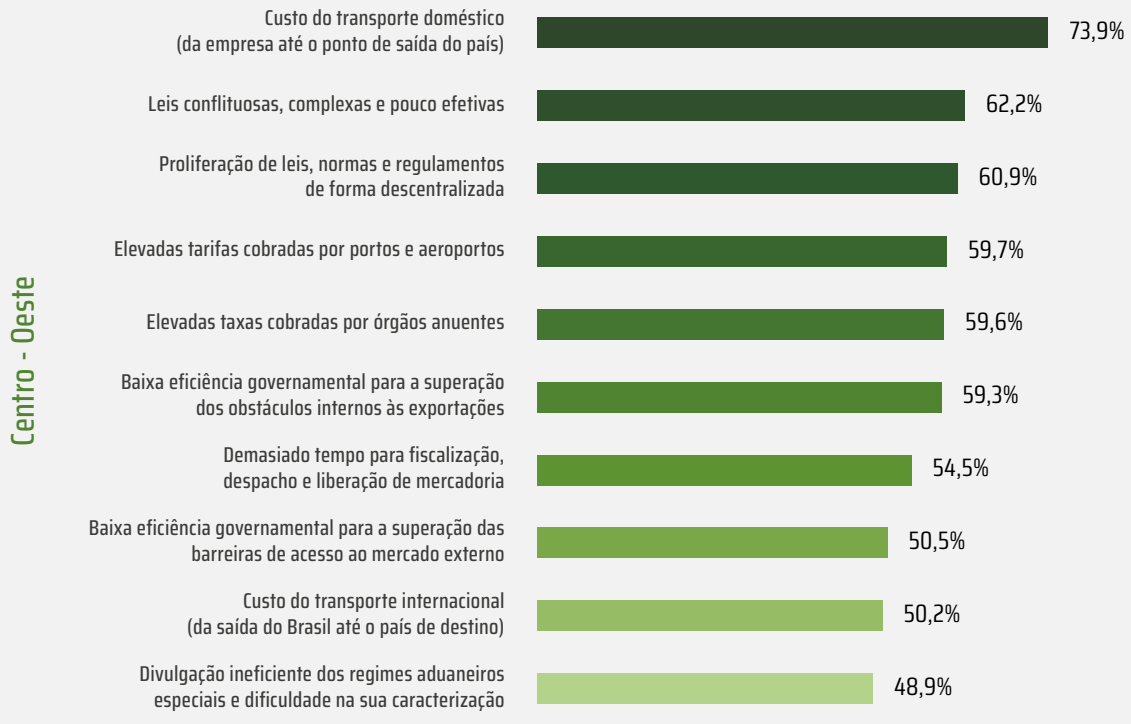
2.2 ENTRAVES MAIS CRÍTICOS POR REGIÃO GEOGRÁFICA

A figura 3 mostra os dez principais entraves por região geográfica. Os problemas enfrentados e o nível de criticidade variam pouco de acordo com a região.

As empresas do Centro-Oeste sentem mais o impacto da divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais. Já no Norte, os exportadores também se mostraram mais afetados pela baixa disponibilidade de capital para as atividades de exportação e pela ausência de terminais intermodais - apenas nessa região esses dois entraves apareceram entre os dez mais críticos.

Cabe ressaltar que os estratos Centro-Oeste e Norte apresentam, para um nível de 90% de confiança, as maiores margens de erro da pesquisa – 10,9% e 14,1%, respectivamente. No entanto, as diferenças destacadas levam em consideração essas margens de erro.

FIGURA 3.
Principais entraves do processo de exportação por região



Nordeste
Custo do transporte internacional (de saída do Brasil até o país de destino)
47,8%
Custo de transporte doméstico (da empresa até o ponto de saída do país)
46,3%
Juros elevados para financiamento ao investimento na produção
43,3%
Elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos
41,8%
Elevadas taxas cobradas por órgãos anuentes
38,8%
Baixa eficiência governamental para a superação dos obstáculos internos às exportações
37,2%
Leis conflituosas, compelxas e pouco efetivas
35,6%
Dificuldade de oferecer preços competitivos
34,2%
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos
33,1%
Baixa eficiência governamental para a superação das barreiras de acesso ao mercado externo
32,7%
Norte
Elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos
53,1%
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas
52,8%
Juros elevados para financiamento ao investimento na produção
48,3%
Baixa disponibilidade de capital
48,2%
Excesso e complexidade dos documentos requeridos pelos diversos órgãos anuentes
47,6%
Baixa oferta de terminais intermodais
46,3%
Custo do transporte internacional (da saída do Brasil até o país de destino)
46,2%
Baixa eficiência governamental para a superação das barreiras de acesso ao mercado externo
45,7%
Baixa eficiência para a superação dos obstáculos internos às exportações
45,7%
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos
45,5%

Dados da própria pesquisa de 2018.

3 PRINCIPAIS RESULTADOS POR CATEGORIA DE ENTRAVE

Para facilitar uma visão mais agregada dos problemas enfrentados pelos exportadores, os entraves avaliados na pesquisa foram agrupados em oito categorias. Nesta seção, são apresentados os entraves de cada categoria, elencados por ordem de criticidade.

FIGURA 4.
Categorias de entraves avaliados na pesquisa

Dados da própria pesquisa de 2018.

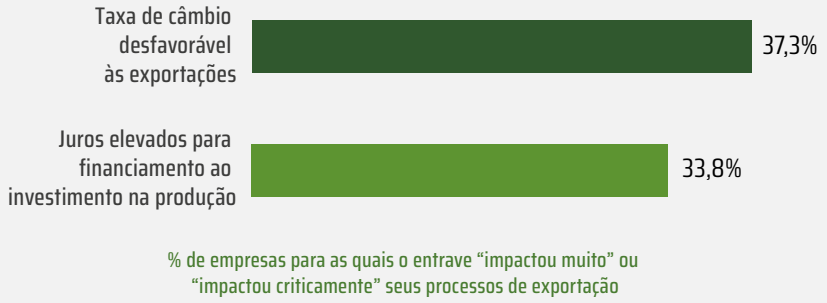
3.1 ENTRAVES MACROECONÔMICOS

Câmbio e taxa de juros são problemas críticos para mais de 1/3 dos exportadores.

Os fatores macroeconômicos englobam a visão dos exportadores sobre a influência de uma taxa de câmbio desfavorável e dos juros cobrados para financiar a produção voltada à exportação. Ambos os entraves foram considerados críticos por cerca de um terço das empresas (figura 5).

Os exportadores avaliaram o impacto de uma taxa de câmbio desfavorável em seu processo de exportação. Isso explica o motivo pelo qual esse entrave foi considerado relativamente crítico pelos exportadores, mesmo com uma taxa de câmbio desvalorizada e favorável para a venda ao exterior nos últimos dois anos.

FIGURA 5.
Entraves macroeconômicos por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

3.2. ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS

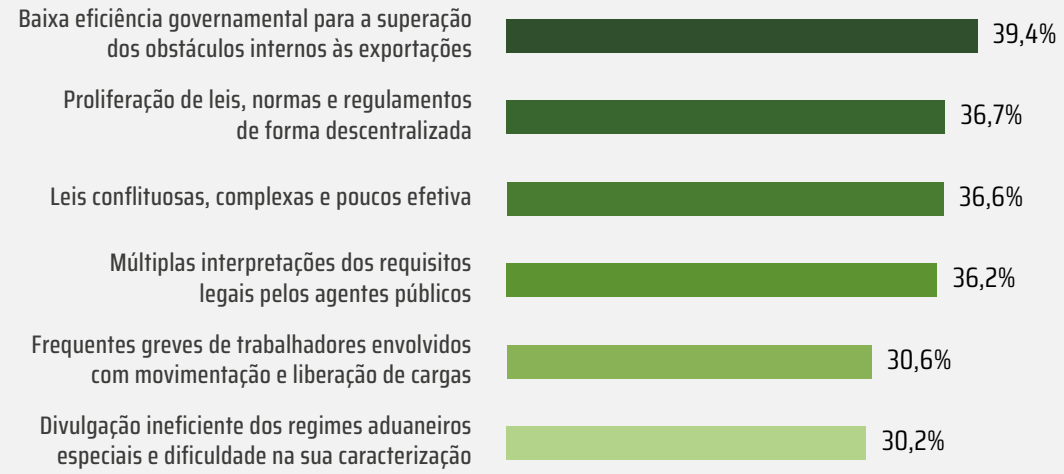
Quase 40% das empresas apontam serem afetadas pela ineficiência do governo para solucionar entraves internos às exportações e 36%, pelo complexo arcabouço legal do comércio exterior.

Essa categoria agrupa os entraves relacionados à complexidade das leis e normas que regulam o processo de exportação, à interpretação desse arcabouço legal e a aspectos institucionais, como greves e regimes aduaneiros especiais.

A figura 6 mostra que 39,4% dos exportadores se mostram muito críticos à capacidade do governo de superar os entraves internos à exportação. Um nível similar de relevância é atribuído aos entraves ligados a leis e regulamentações.

FIGURA 6.

Entraves institucionais e legais por ordem de criticidade



% de empresas para as quais o entrave "impactou muito" ou "impactou criticamente" seus processos de exportação

Dados da própria pesquisa de 2018.

No Centro-Oeste o percentual de exportadores que considera muito críticos aspectos ligados à ação governamental, ao arcabouço legal e à divulgação dos regimes aduaneiros aumenta, chegando a ser até 25 pontos percentuais acima da média nacional (figura 7).

FIGURA 7.

Entraves institucionais e legais por ordem de criticidade para a região do Centro-Oeste

% de empresas para as quais o entrave "impactou muito" ou "impactou criticamente" seus processos de exportação

Dados da própria pesquisa de 2018.

3.3. ENTRAVES BUROCRÁTICOS ALFANDEGÁRIOS E ADUANEIROS

Mais da metade dos exportadores sofrem impacto das tarifas portuárias e aeroportuárias, e 42% se queixam das taxas cobradas por órgãos anuentes. Poucas empresas conhecem e utilizam o Programa Operador Econômico Autorizado.

Esse grupo reúne entraves de diferentes naturezas ligados a exigências documentais, sistemas de informação do processo de exportação, e ao custo e duração de procedimentos alfandegários e aduaneiros. Essa categoria contém dois dos principais entraves mapeados - as tarifas cobradas por portos e aeroportos (51,8%) e as taxas cobradas por órgãos anuentes (41,9%).

A figura 8 também mostra que, entre os aspectos ligados à burocracia alfandegária e aduaneira, uma quantidade relevante de empresas (entre 27,3% e 35,6%) considera críticos o excesso de documentos, a demanda por documentos originais com diversas assinaturas, a falta de padronização dos procedimentos de desembaraço e o elevado tempo do processo de despacho e fiscalização.

FIGURA 8.

Entraves burocráticos alfandegários e aduaneiros por ordem de criticidade

Dados da própria pesquisa de 2018.

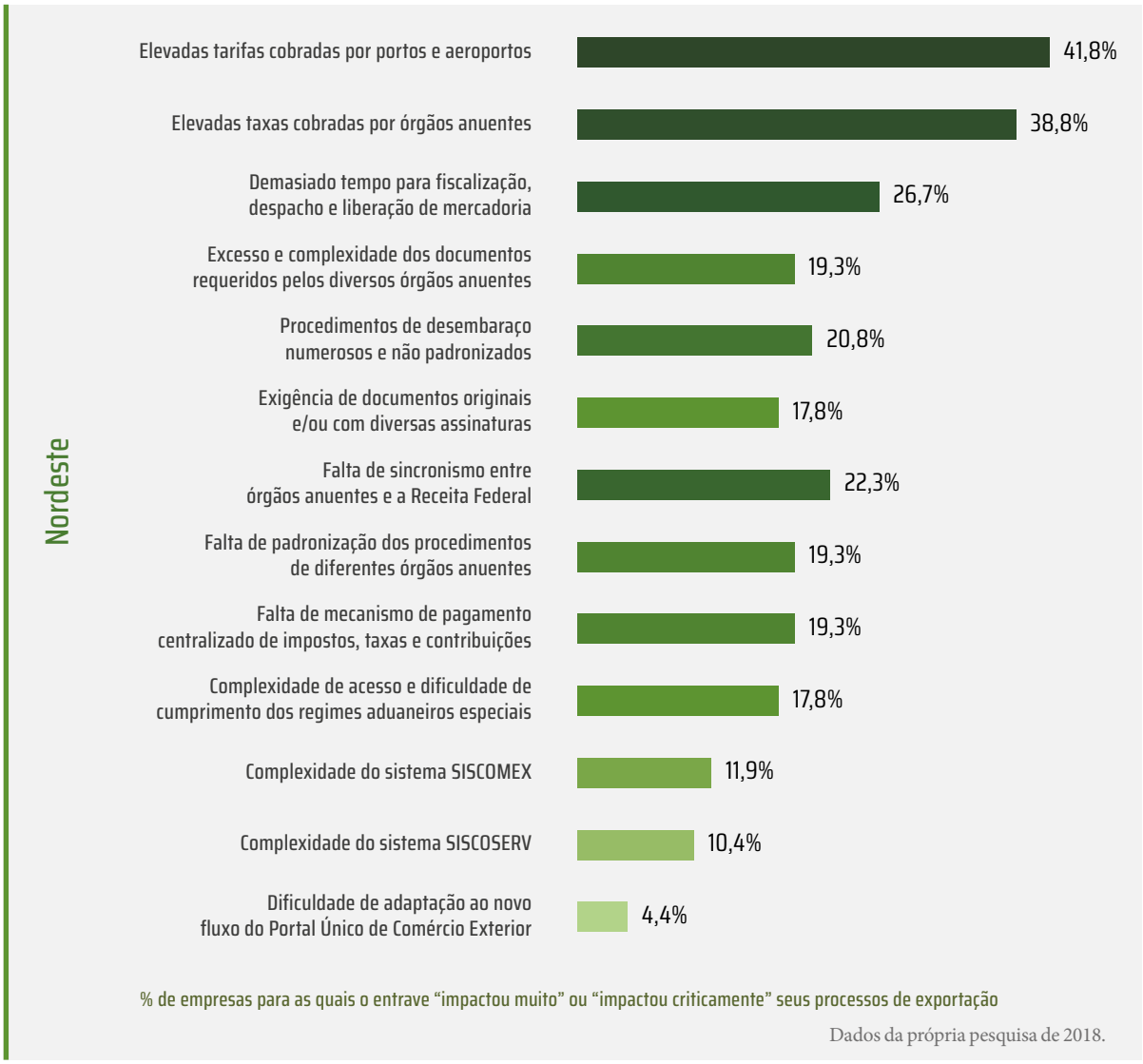
Apenas 12,9% das empresas pesquisadas consideraram crítico o impacto da adaptação ao novo fluxo do Portal Único de Comércio Exterior. Esse impacto, no entanto, foi mais percebido pelos exportadores do Centro-Oeste. Nesta região, 30,5% dos exportadores consideram que essa adaptação afetou seu processo de exportação (figura 9). Além disso, se comparado à média nacional, mais empresas desta região geográfica se consideram fortemente impactadas pelas taxas cobradas por órgãos anuentes (59,6%) e pela falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal (44,7%).

No Nordeste, uma menor quantidade de exportadores considerou crítico o excesso e a complexidade dos documentos exigidos por órgãos anuentes. A figura 9 mostra que apenas 19,3% dos exportadores considera esse entrave muito impactante ou crítico, contra 32,8% da média nacional.

FIGURA 9.

Entraves burocráticos alfandegários e aduaneiros por ordem de criticidade para as regiões Centro-Oeste e Nordeste

Dados da própria pesquisa de 2018.

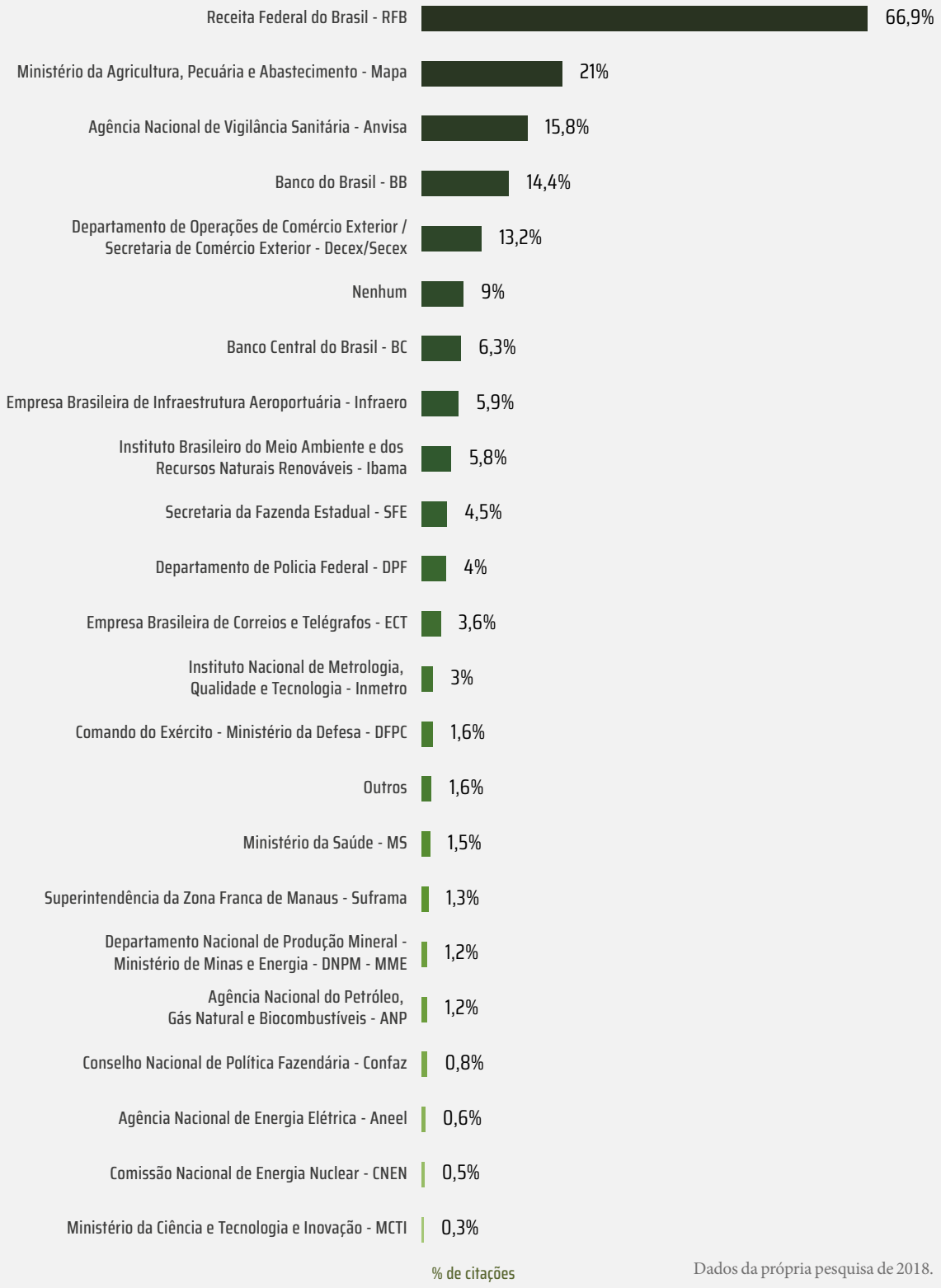


Dados da própria pesquisa de 2018.

A Receita Federal (RF), o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) foram indicados como os órgãos anuentes, fiscalizadores, e intervenientes que mais impactam negativamente o processo de exportação (figura 10). A Receita Federal foi citada por 66,9% dos exportadores. Isso pode estar ligado a dois aspectos. A Receita Federal é um órgão que se relaciona com diversos tipos de exportadores, o que não ocorre para todos os outros órgãos listados, e por isso faz sentido que um maior número de exportadores considere esse um órgão de impacto. Além disso, em alguns casos, a Receita Federal do Brasil não é a responsável por determinado processo conduzindo por outro órgão anuente, mas como esse procedimento é feito dentro da alfândega, o exportador "percebe" o problema como sendo da Receita Federal.

FIGURA 10.

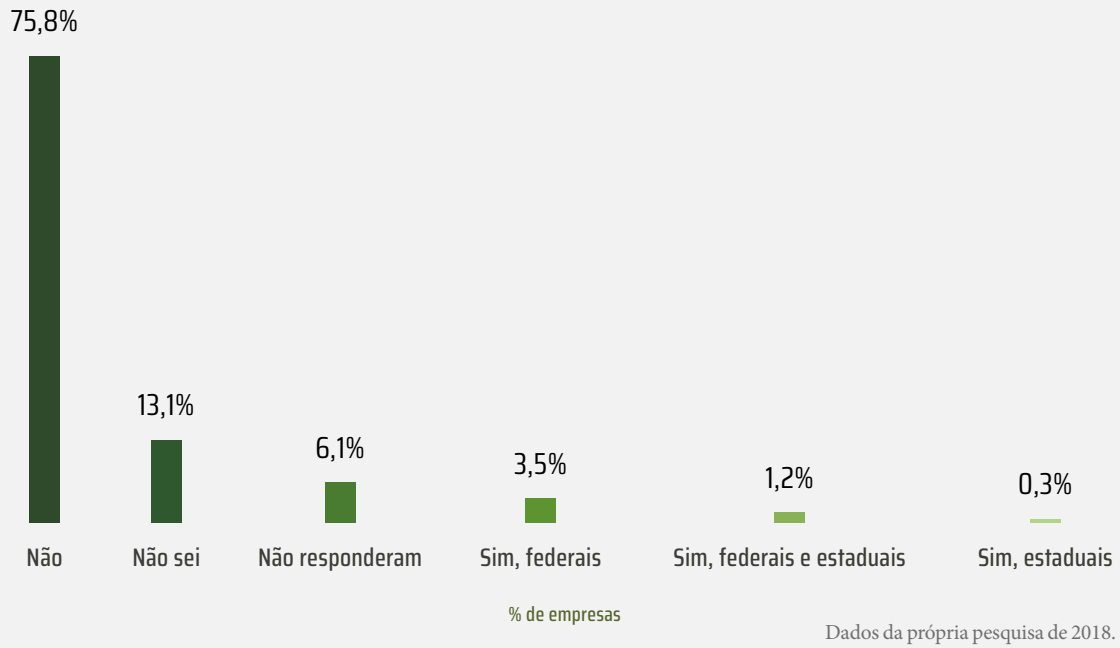
Impacto dos órgãos anuentes, intervenientes e fiscalizadores



Dados da própria pesquisa de 2018.

As empresas responderam se suas exportações já tinham sido condicionadas a alguma solicitação ilícita por parte de algum agente anuente, fiscalizador ou interveniente. Três quartos das empresas apontaram que não e 5% apontou que já recebeu solicitações ilícitas de órgãos federais e estaduais (figura 11).

FIGURA 11.
Condicionamento das exportações ao atendimento de solicitações ilícitas



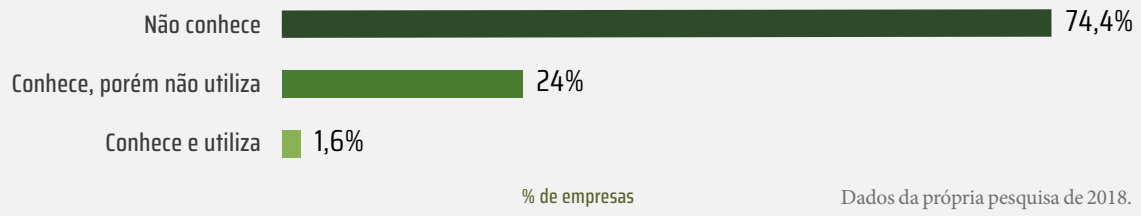
Dados da própria pesquisa de 2018.

Esta edição da pesquisa traz informações sobre o programa brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA) – uma certificação concedida aos intervenientes do comércio exterior que atendam aos níveis de conformidade e confiabilidade do programa e que cumpram voluntariamente os critérios de segurança aplicados à cadeia logística, assim como as obrigações tributárias, administrativas e aduaneiras.

Em contrapartida, os operadores certificados têm seus despachos de mercadorias acelerados, com consequente diminuição dos custos de transação relativos à atividade aduaneira.

A figura 12 aponta que 25,6% das empresas conhecem esse programa, e apenas 1,6% o utiliza. A quantidade de empresas de grande porte que conhece o programa é maior (43,9%), mas ainda assim o percentual de usuários não passa de 6% (figura 13).

FIGURA 12.
Utilização do programa brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA)



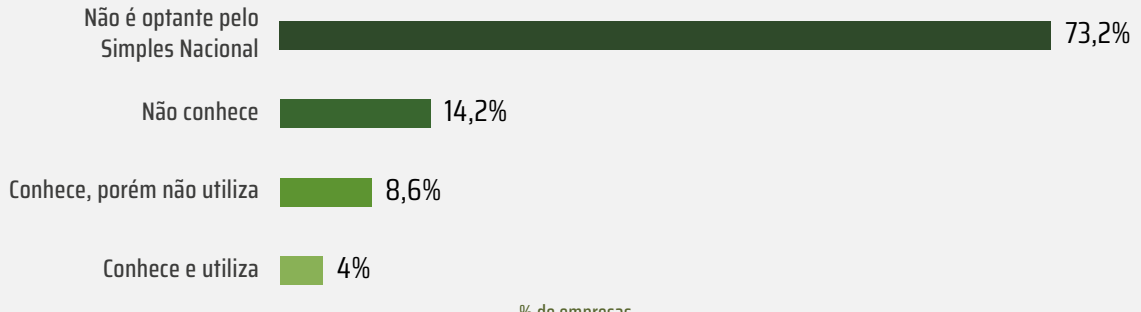
Dados da própria pesquisa de 2018.

FIGURA 13.
Utilização do programa brasileiro de OEA para empresas de grande porte

Dados da própria pesquisa de 2018.

Poucas empresas também utilizam o Simples Exportação - programa que visa facilitar o procedimento de empresas optantes pelo Simples Nacional. Esse programa permite que operadores logísticos habilitados se encarreguem das operações de exportação feitas por estas empresas. Apenas 4% das empresas utiliza esse programa (figura 14).

FIGURA 14.
Utilização de operador logístico como processo simplificado de exportação



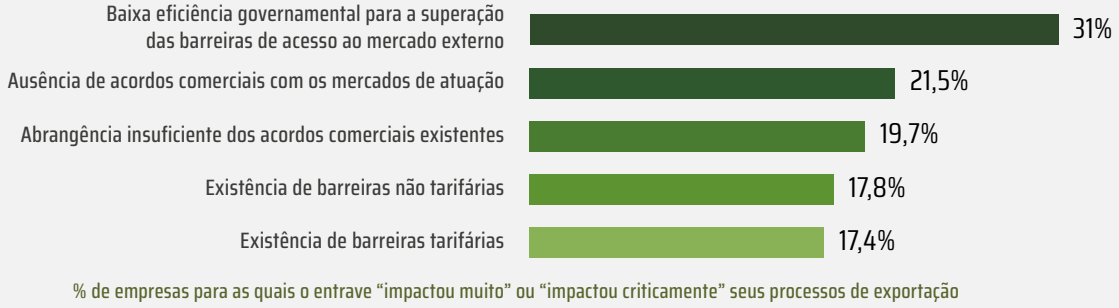
Dados da própria pesquisa de 2018.

3.4. ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

> *Os exportadores são críticos à capacidade do governo de eliminar barreiras comerciais em terceiros países e têm interesse em acordos de comércio com os Estados Unidos e a União Europeia.*

Essa categoria avalia aspectos ligados à capacidade do governo de facilitar o acesso das mercadorias brasileiras a outros países. As empresas mostraram-se críticas quanto a este papel do governo, pois 31% delas apontou que a baixa capacidade governamental na superação de barreiras no mercado externo impacta muito seu processo de exportação (figura 15).

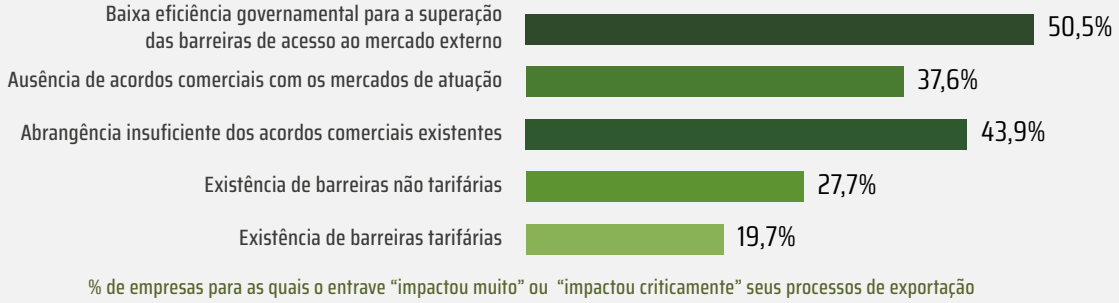
FIGURA 15.
Entraves de acesso a mercados externos por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

A quantidade de exportadores que se consideram afetados pela capacidade governamental de promover o acesso a mercados externos e pela abrangência dos acordos comerciais existentes cresce, respectivamente, para 50,5% e 43,9% no Centro-Oeste (figura 16).

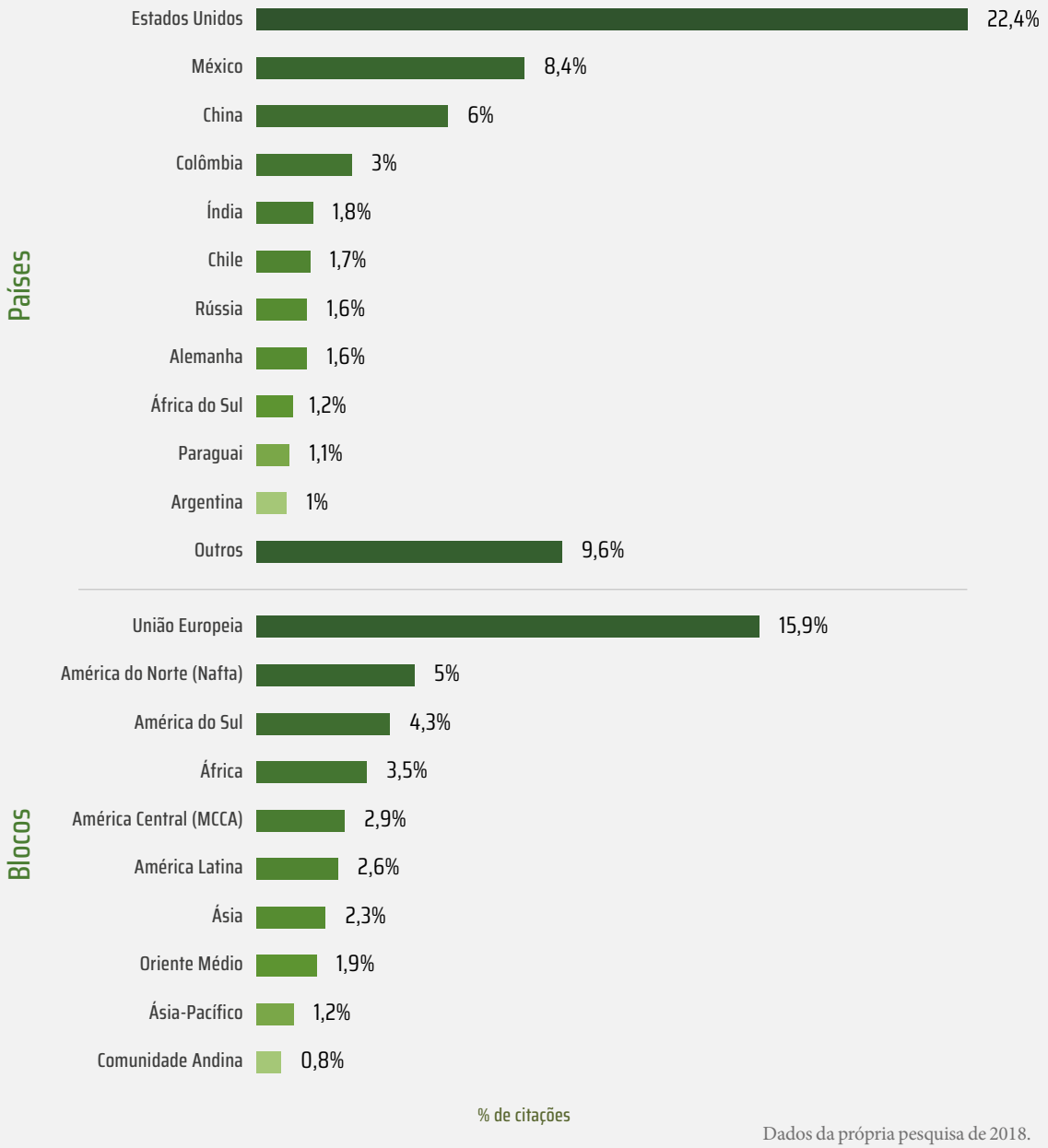
FIGURA 16.
Entraves de acesso a mercados externos por ordem de criticidade para a região Centro-Oeste



Dados da própria pesquisa de 2018.

Os exportadores acreditam que há espaço para fortalecer relações com alguns países e blocos comerciais, principalmente com os Estados Unidos e com a União Europeia (figura 17). Os outros países e blocos econômicos são citados por um percentual inferior de exportadores.

FIGURA 17.
Países e blocos econômicos mais atrativos para o estabelecimento de acordos comerciais



Dados da própria pesquisa de 2018.

É interessante o fato de os exportadores apontarem interesse em acordos com Argentina e Paraguai, que já fazem parte do acordo do Mercado Comum do Sul (Mercosul) e, também, com Colômbia, Chile, Peru, Bolívia, que já possuem acordos com o Brasil no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi). Isso pode mostrar certo desconhecimento em relação aos acordos já em vigor ou a percepção dos exportadores de que há espaço para melhoria na abrangência dos acordos já existentes.

Ao serem perguntadas especificamente sobre os obstáculos enfrentados nos mercados de destino das exportações, uma grande quantidade de empresas (46%) apontou a existência de tarifas de importação (figura 18). Um terço delas também apontou a burocracia administrativa e aduaneira no país de destino como uma barreira às suas mercadorias e 26,3% destacou a dificuldade associada ao cumprimento de normas técnicas. Houve um aumento na percepção da importância das tarifas de importação e das normas técnicas em relação à edição passada da pesquisa.

FIGURA 18.
Principais obstáculos enfrentados nos países de destino das exportações

Dados da própria pesquisa de 2018.

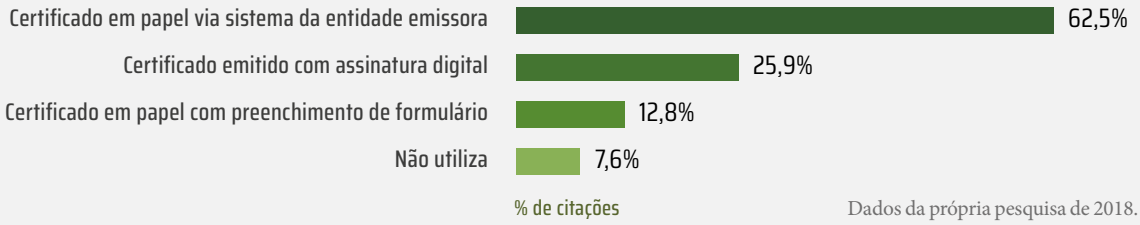
Exportadores do Centro-Oeste, Norte e Nordeste, no entanto, apresentam percepção distinta sobre o principal obstáculo enfrentado nos mercados externos (figura 19). Para esses exportadores, a existência de medidas sanitárias ou fitossanitárias é o obstáculo mais grave – o que faz sentido, uma vez que essas regiões são grandes exportadoras de produtos provenientes da agricultura e pecuária.

FIGURA 19.
Principais obstáculos enfrentados nos países de destino das exportações para Centro-Oeste, Norte e Nordeste

Dados da própria pesquisa de 2018.

As empresas também foram perguntadas sobre a utilização de Certificação de Origem. Aquelas que usam o documento emitem, na maioria dos casos, um formulário eletrônico (62,5%) ou preenche um formulário em papel (12,8%). Apenas em 25,9% dos casos, o certificado é emitido com assinatura digital (figura 20).

FIGURA 20.
Utilização do certificado de origem



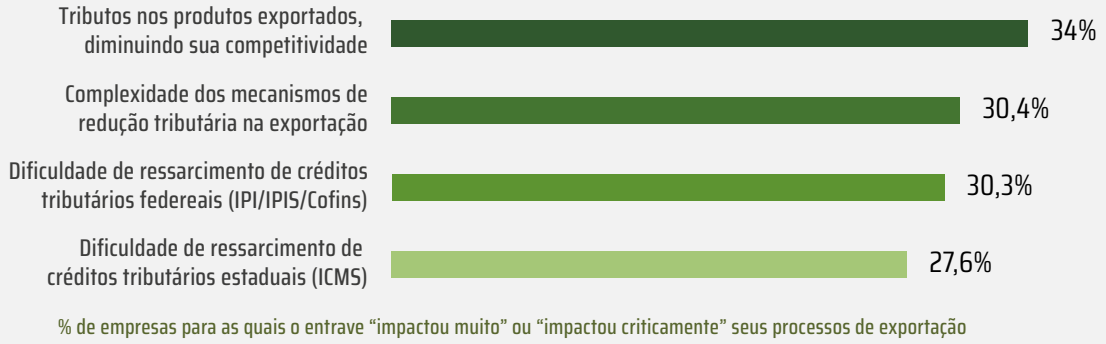
Dados da própria pesquisa de 2018.

3.5. ENTRAVES TRIBUTÁRIOS

Mais de um terço das empresas considera o peso dos tributos nos produtos exportados como algo crítico. O REINTEGRA é utilizado por 28% delas e 30% não utilizam nenhum instrumento de redução tributária.

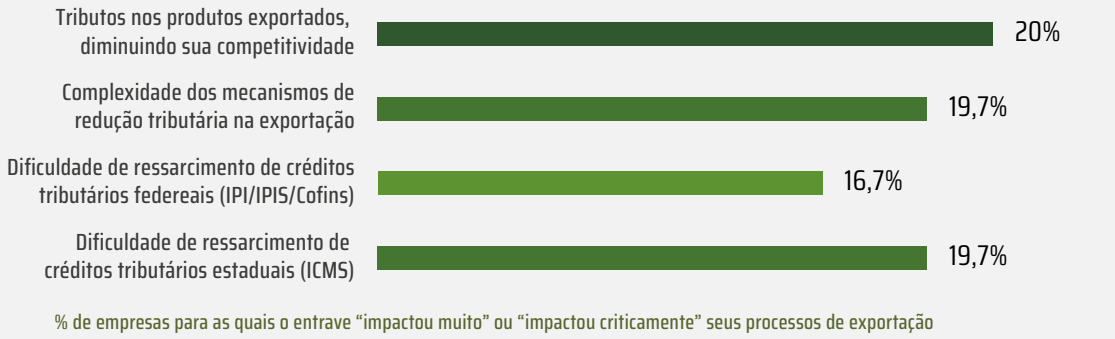
O excesso de tributos foi apontado por um terço dos exportadores como muito crítico (figura 21). No entanto, as empresas localizadas no Nordeste indicaram sentir menos o impacto dos tributos, da complexidade dos mecanismos de redução tributária e da dificuldade de ressarcimento de crédito tributários ligados ao IPI, PIS e Cofins (figura 22).

FIGURA 21.
Entraves tributários por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

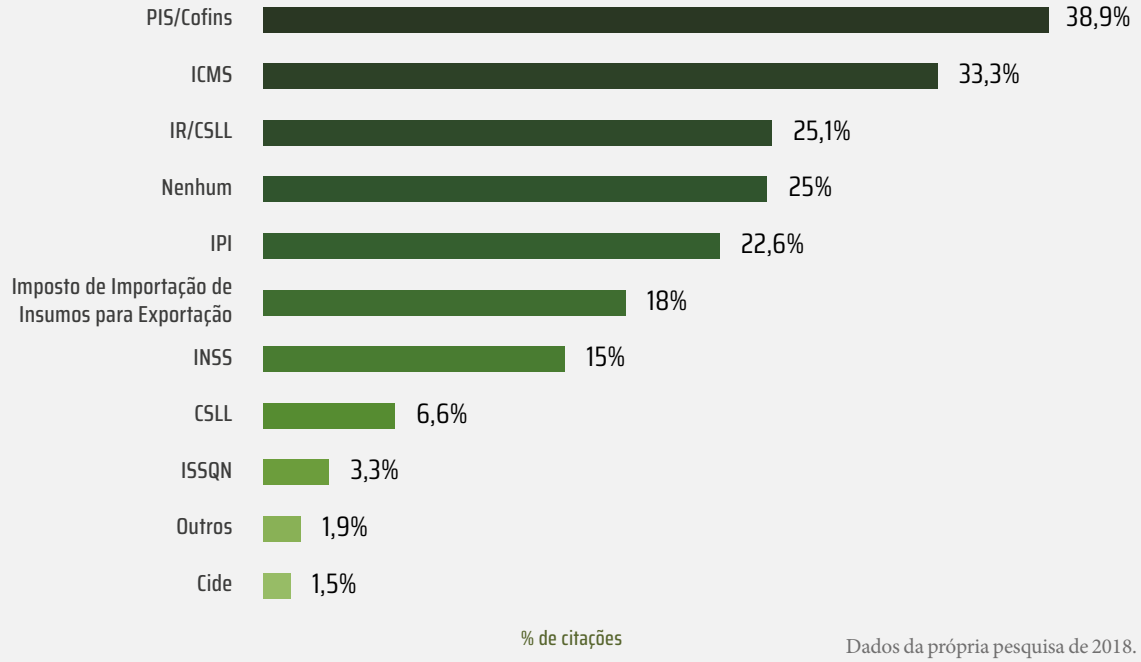
FIGURA 22.
Entraves tributários por ordem de criticidade para a região Nordeste



Dados da própria pesquisa de 2018.

Entre os tributos, PIS/Cofins foram considerados por 38,9% dos exportadores como os que mais afetam as suas exportações (figura 23). O ICMS aparece em segundo lugar e foi apontado como crítico por 33,3% das empresas. Cerca de um quarto dos exportadores também considera forte o impacto do Imposto de Renda (IR) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) e do IPI.

FIGURA 23.
Tributos apontados como críticos



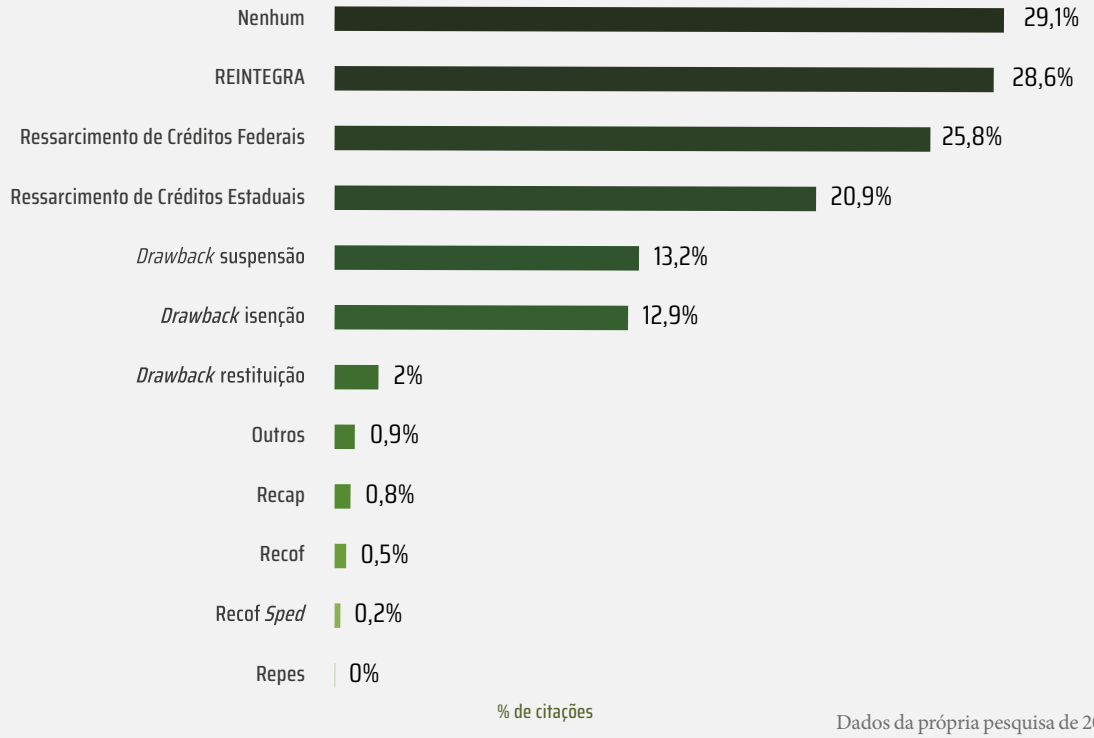
Dados da própria pesquisa de 2018.

Os exportadores dispõem de mecanismos para redução de carga tributária. O REINTEGRA e o ressarcimento de créditos federais são os mecanismos mais utilizados – 28,6% das empresas usa o primeiro e 25,8% usa o segundo (figura 24). O ressarcimento de créditos estaduais também é feito por 20,9% das empresas e em torno de 13% utiliza o *drawback* suspensão ou isenção.

Quase 30% dos exportadores brasileiros não utilizaram nenhum tipo de mecanismo de redução de carga tributária nos últimos anos. Esse percentual subiu em relação à pesquisa de 2016, na qual 13,2% dos exportadores indicaram não fazer uso de nenhuma ferramenta desse tipo. Nesta edição caiu também em 21 e 19 pontos percentuais, respectivamente, a quantidade de exportadores que faz a restituição de créditos federais (IPI, PIS e Cofins) e estaduais (ICMS).

FIGURA 24.

Mecanismos de redução de carga tributária utilizados

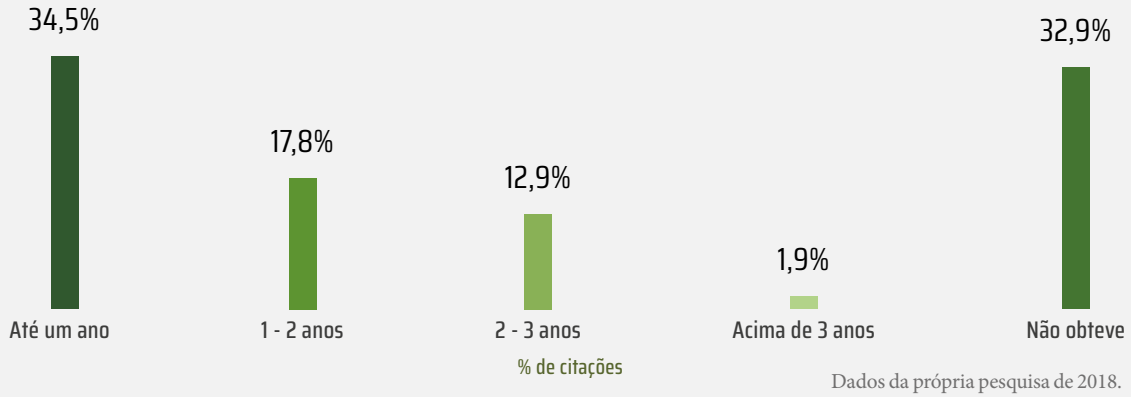


Dados da própria pesquisa de 2018.

A maior parcela das empresas que utiliza o ressarcimento de créditos de ICMS, recebem o benefício em até um ano (34,5%). No entanto, 32,9% das empresas não consegue obter o benefício e 15% só recebe o ressarcimento após dois anos (figura 25).

FIGURA 25.

Tempo médio de solicitação do ressarcimento de créditos de ICMS



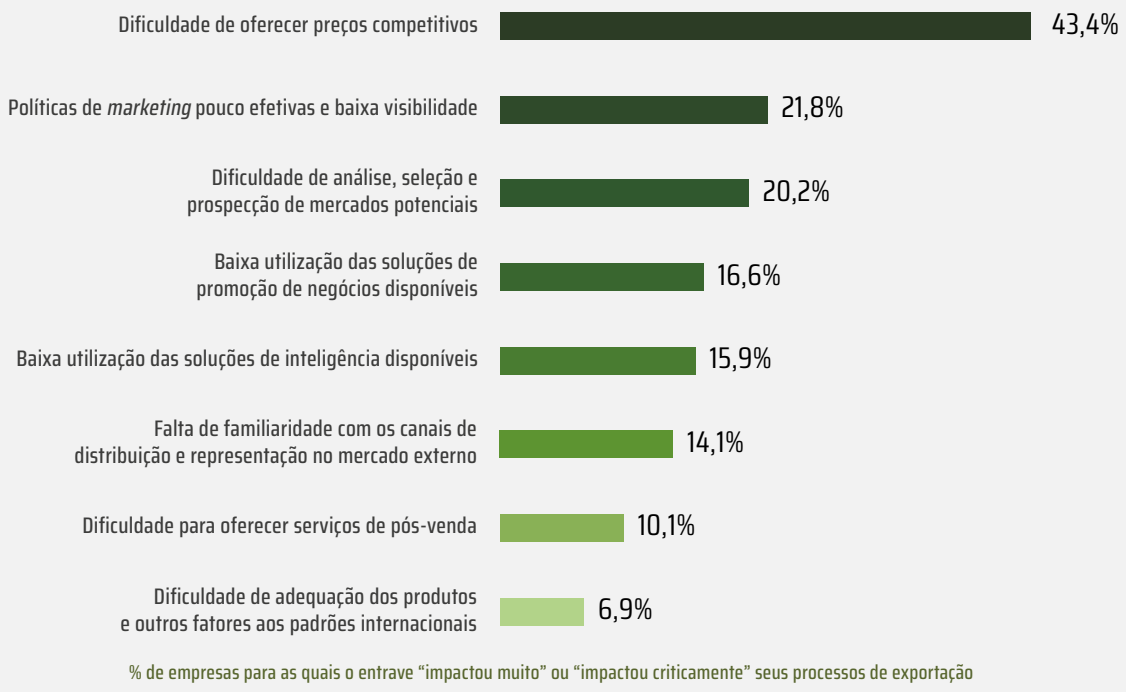
Dados da própria pesquisa de 2018.

3.6. ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

> *Os principais serviços de apoio à internacionalização utilizados pelos exportadores são estudos de inteligência comercial e iniciativas para promoção de negócios. 43% das empresas indicam que têm dificuldades de oferecer preços competitivos nas exportações.*

Esse grupo de entraves busca avaliar a capacidade das empresas de vender e promover suas mercadorias no mercado externo. A dificuldade de oferecer preços competitivos, um dos entraves mais apontados pelos exportadores como crítico (43,4%), faz parte deste grupo. A figura 26 mostra também que entre 20% e 22% dos exportadores têm dificuldade de prospectar novos mercados e fazer políticas de *marketing* efetivas, o que traz alto impacto para suas exportações.

FIGURA 26.
Entraves mercadológicos e de promoção de negócios por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

As empresas utilizam serviços de apoio à internacionalização para se inserirem no comércio internacional. Os mais utilizados pelos exportadores são os estudos de inteligência comercial e as iniciativas de promoção de negócios - 56,1% e 52,4% das empresas indicaram, respectivamente, utilizar esses serviços (figura 27). Os exportadores também utilizam as ferramentas de divulgação de atividades comerciais (37,4%) e cursos e treinamentos sobre comércio exterior (29,4%).

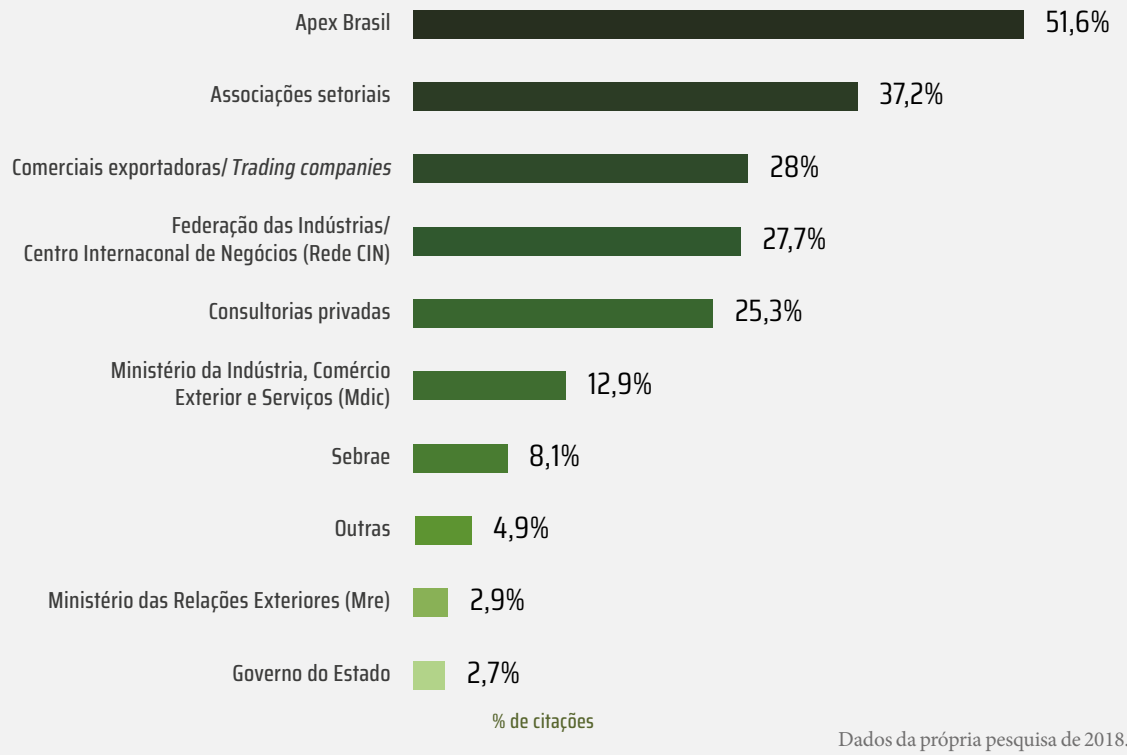
FIGURA 27.
Serviços de apoio à internacionalização mais relevantes

Dados da própria pesquisa de 2018.

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) é a entidade mais citada como prestadora de serviços de apoio à internacionalização – sinalizada por 51,6% das empresas analisadas. As associações setoriais também são mencionadas por 37,2% das empresas. Aproximadamente 28% das empresas usam serviços de internacionalização oferecidos por *tradings* e pelos Centros Internacionais de Negócios das Federações de Indústrias estaduais (figura 28).

FIGURA 28.

Entidades prestadoras de serviços de apoio à internacionalização utilizadas



Dados da própria pesquisa de 2018.

Os exportadores fazem pouco uso do Sistema de Registro de Informações de Promoção (Sisprom); 83% das empresas não conhece esse sistema e, entre as que conhecem, apenas 4,3% o utiliza (figura 29). Estas sinalizaram que o fazem principalmente para apoiar a participação em feiras e eventos no exterior.

FIGURA 29.

Utilização do Sistema de Registro de Informações de Promoção (Sisprom)

Dados da própria pesquisa de 2018.

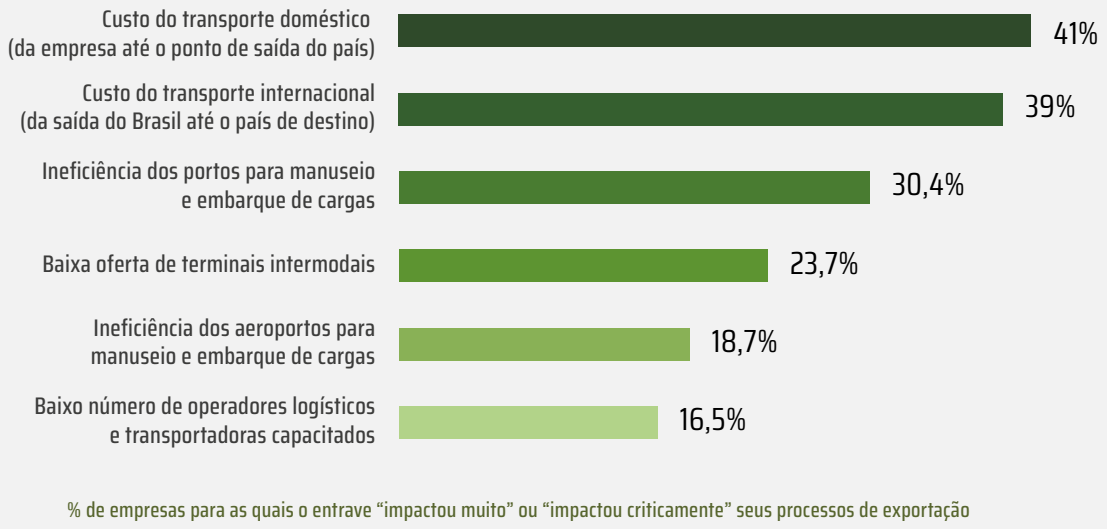
3.7. ENTRAVES LOGÍSTICOS

Os elevados custos dos transportes doméstico e internacional são críticos para as exportações de 40% das empresas.

Esta categoria agrupa os entraves derivados da infraestrutura do país, que impactam a movimentação das mercadorias desde a origem na empresa até o seu país de destino. Os dois principais entraves apontados pelos exportadores nessa categoria foram os elevados custos de transporte nacional e de transporte internacional (figura 30). O elevado custo do transporte doméstico está ligado ao fato de mais de 90% das mercadorias serem levadas até os pontos de despacho pelo modal rodoviário[3] .

A ineficiência dos portos no manuseio e embarque de cargas foi apontada como crítica por 30,4% das empresas. A ineficiência dos aeroportos no manuseio de cargas é menos relevante, mas vale ressaltar que apenas 11,5% das empresas utilizam o modal aéreo para o transporte internacional, enquanto 57,4% usam o modal marítimo. Assim, a ineficiência dos aeroportos atinge uma quantidade menor de exportadores e, por isso, é menos crítico para o processo de exportação brasileiro. No entanto, mesmo entre os exportadores que usam os aeroportos, apenas 23% considera crítica a ineficiência destes no manuseio de carga.

FIGURA 30.
Entraves logísticos por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

[3] Ver seção 4.3, figura 59

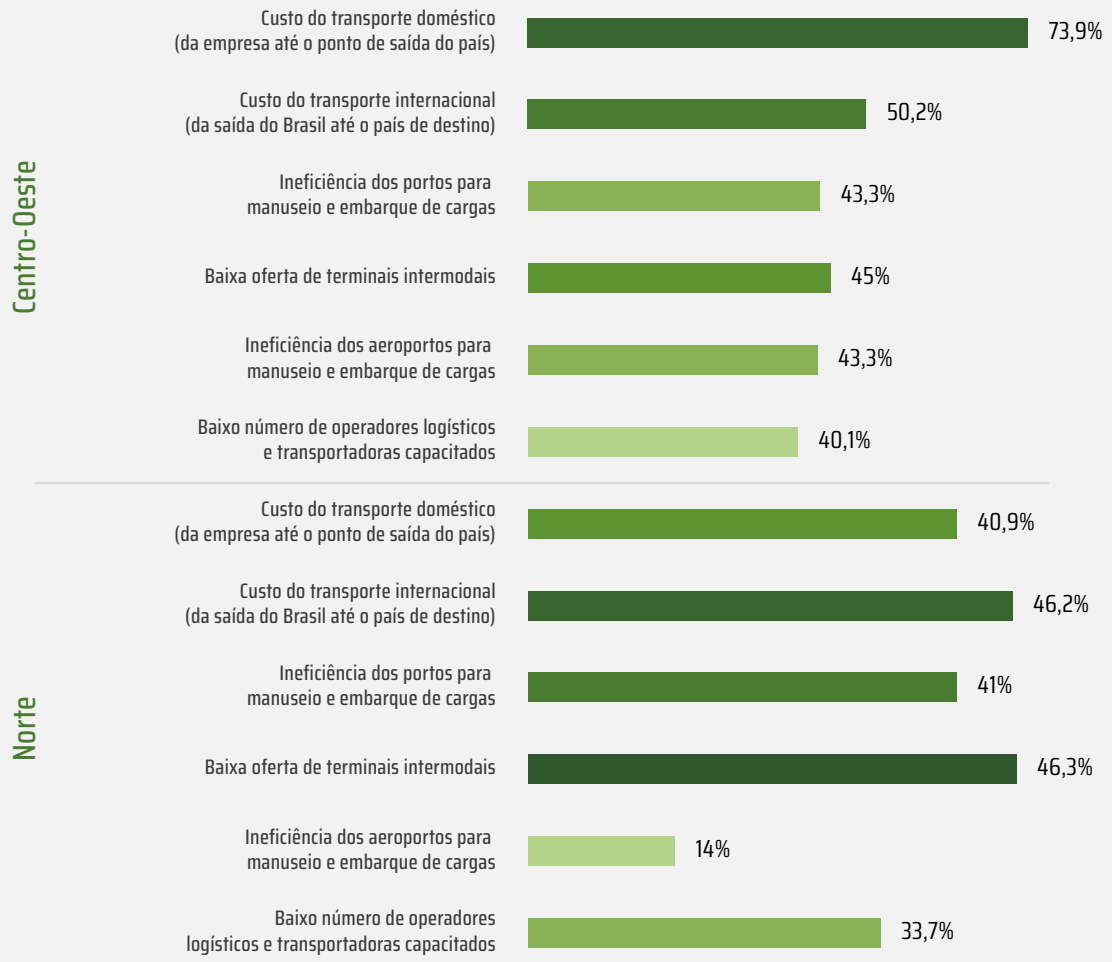
Os exportadores de Centro-Oeste e Norte sentem mais o impacto dos entraves logísticos (figura 31).

Em comparação com a média nacional, as empresas do Centro-Oeste consideram mais críticos os entraves ligados ao custo do transporte doméstico, à baixa oferta de terminais intermodais, à ineficiência dos aeroportos, e ao baixo número de operadores logísticos capacitados.

Para empresas do Norte, a ausência de terminais intermodais é tão crítica quanto o elevado custo do transporte internacional. Entre todas as empresas desta região, 46,3% consideram alto o impacto deste entrave – 22,3 pontos percentuais a mais que a média nacional. Aumenta nesta região também o percentual de exportadores que acham crítica a falta de operadores logísticos qualificados.

FIGURA 31.

Entraves logísticos por ordem de criticidade para as regiões do Centro-Oeste e Norte



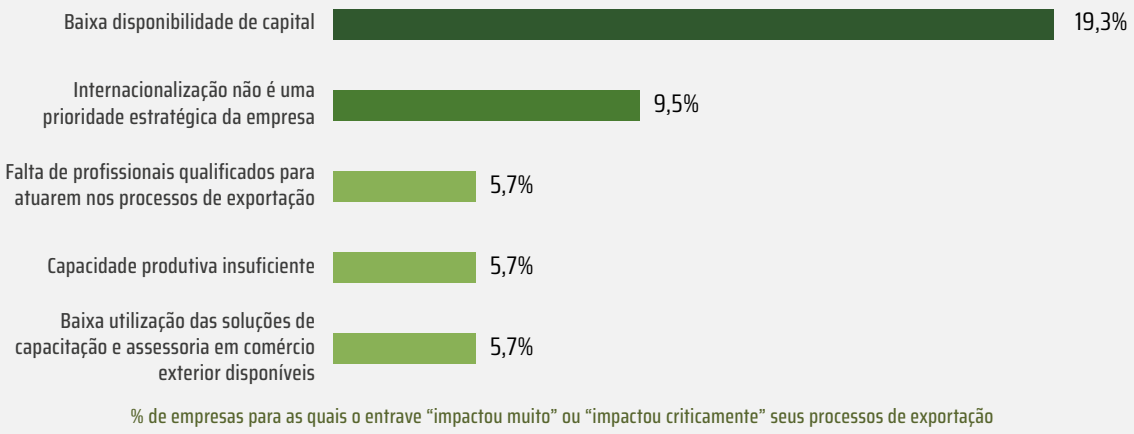
Dados da própria pesquisa de 2018.

3.8. ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS

43% dos exportadores não usam mecanismos de financiamento às exportações e 84% deles não usa nenhum tipo de garantia.

Essa categoria contém os entraves ligados à capacidade das empresas de exportar. Nesse grupo, o único entrave que foi considerado um pouco mais relevante foi a baixa disponibilidade de capital para exportar. Poucas empresas consideram que a ausência de foco no processo de exportação (9,5%), a falta de profissionais qualificados (5,7%), a limitada capacidade produtiva (5,7%) e a baixa utilização das ferramentas de capacitação em comércio exterior (5,7%) impactam muito o seu processo de exportação (figura 32).

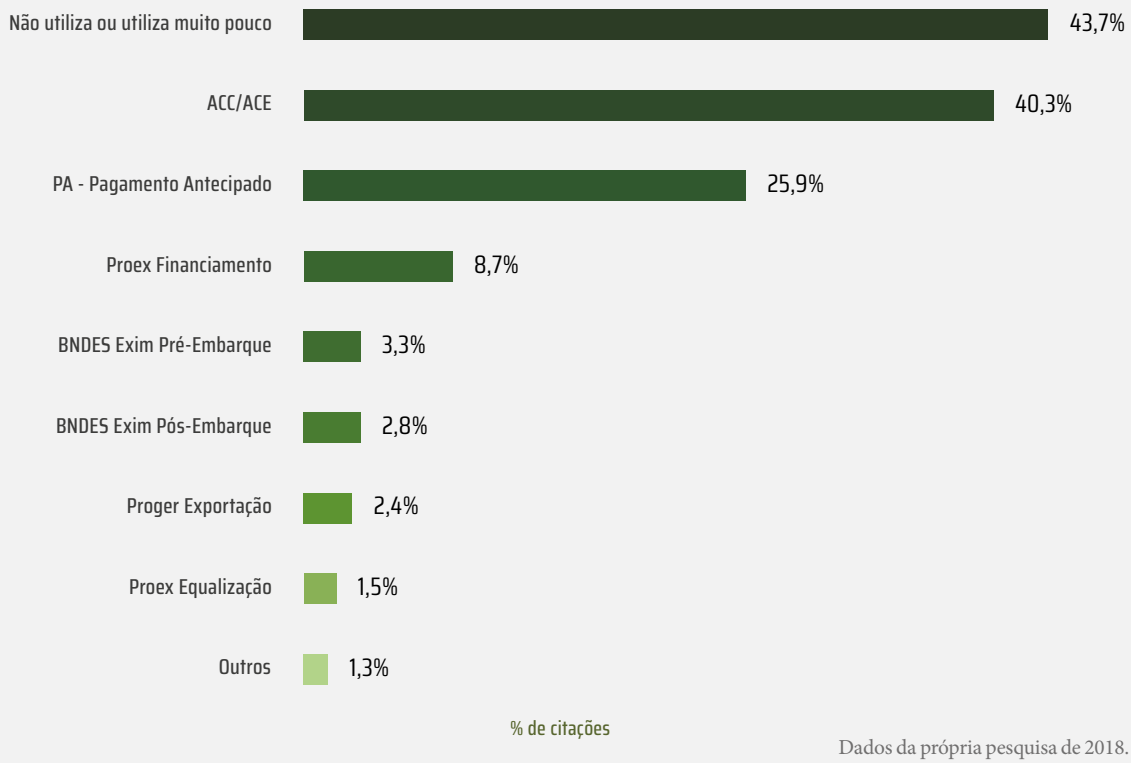
FIGURA 32.
Entraves internos às empresas por ordem de criticidade



Dados da própria pesquisa de 2018.

Muitas empresas exportadoras (43,7%) também apontam que utilizam pouco ou não utilizam instrumentos de financiamento às exportações (figura 33). Houve uma redução em relação à pesquisa passada, na qual 66,8% dos exportadores indicou não usar ou usar pouco financiamento. O adiantamento sobre contrato de câmbio (ACC) e o adiantamento sobre cambiais entregues (ACE) são as principais formas utilizadas de financiamiento, indicados por 40,3% das empresas.

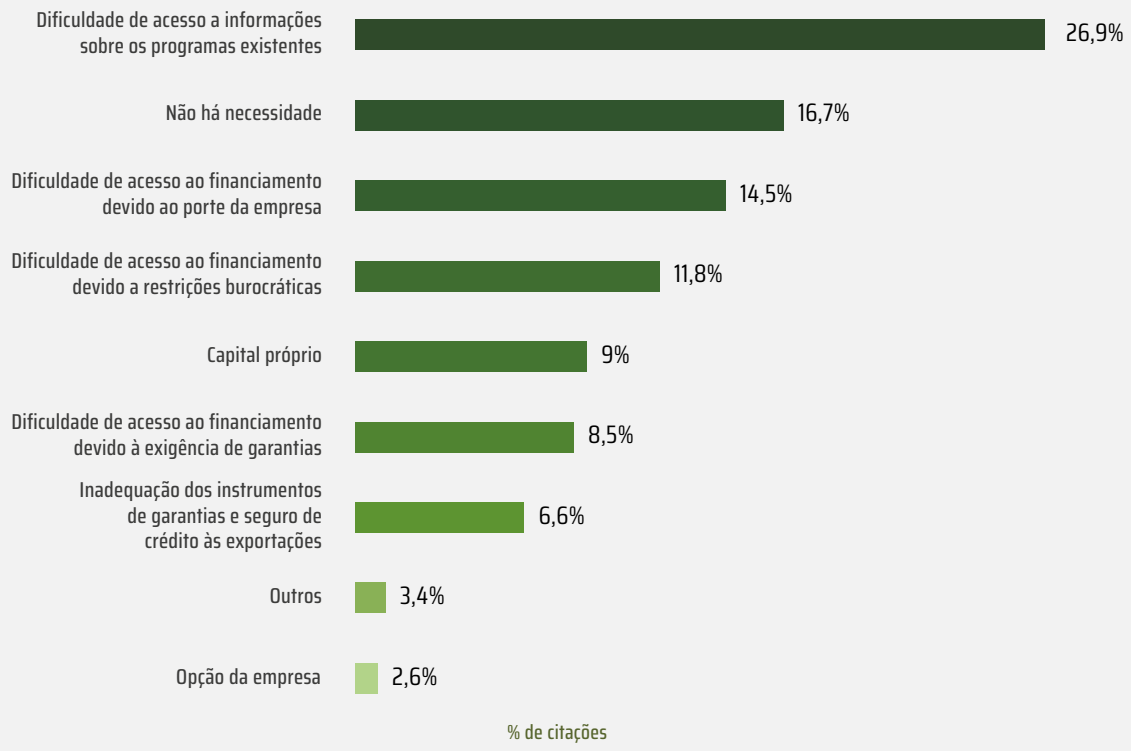
FIGURA 33.
Instrumentos de financiamento às exportações



Dados da própria pesquisa de 2018.

Os exportadores sinalizam que o principal motivo para o baixo uso dos mecanismos de financiamento é a dificuldade de acesso a informações sobre os programas (figura 34) e 16,7% aponta não ter necessidade de financiamento.

FIGURA 34.
Motivos da não utilização de instrumentos de financiamento

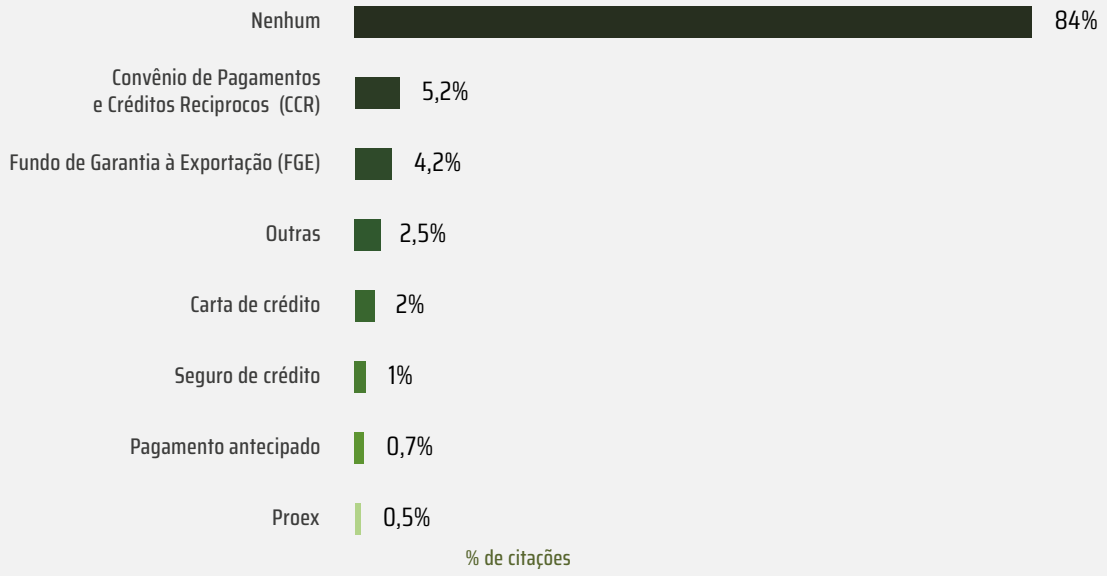


Dados da própria pesquisa de 2018.

A quantidade de exportadores que fazem uso dos instrumentos de garantia às exportações é baixa. A figura 35 mostra que 84% dos exportadores não faz uso de nenhum tipo de garantia. As garantias utilizadas por uma parcela maior de exportadores são o Convênio de Pagamento de Créditos Recíprocos - CCR (5,2%) e o Fundo de Garantia às Exportações - FGE (4,2%). Empresas de grande porte utilizam mais os instrumentos de garantia no financiamento das exportações. No caso dessas empresas, o percentual de empresas que não utilizaram garantias cai para 71,9% (figura 36).

FIGURA 35.

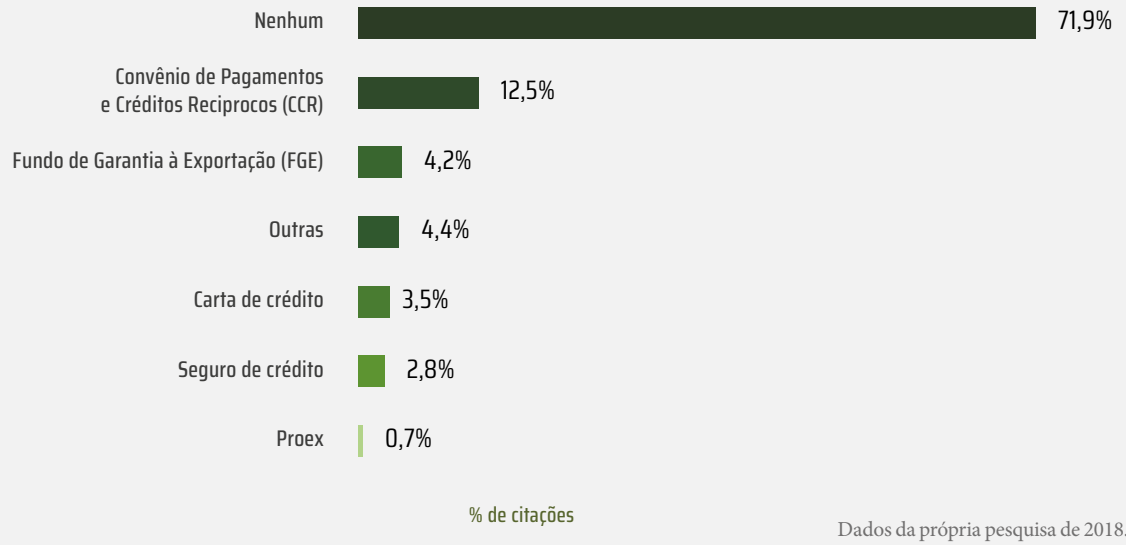
Formas de garantia às exportações



Dados da própria pesquisa de 2018.

FIGURA 36.

Formas de garantia às exportações para empresas de grande porte



Dados da própria pesquisa de 2018.

4 CARACTERÍSTICAS E PERFIL EXPORTADOR DAS EMPRESAS RESPONDENTES

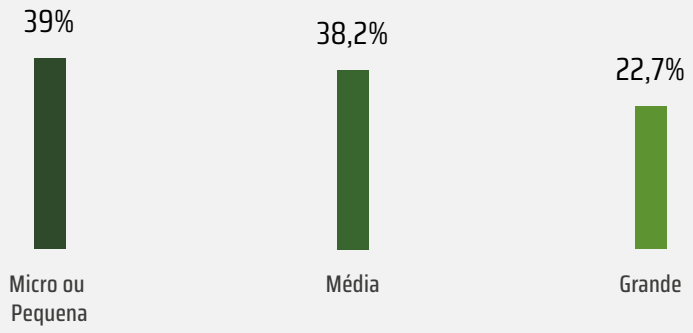
Nesta seção são apresentadas as principais características dos exportadores brasileiros representados pela pesquisa, os destinos das suas exportações e aspectos logísticos ligados ao transporte das mercadorias.

4.1. PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

As empresas de micro, pequeno ou médio porte compõem a maioria dos exportadores representados na pesquisa. As empresas exportam regularmente para, em média, até cinco países, porém poucas dependem muito das vendas externas para obter receitas.

A maior parte dos exportadores brasileiros representados na amostra são empresas de micro, pequeno e médio porte (figura 37)[4]. A classificação de porte empresarial utilizada foi a da EUROSTAT (Comissão Europeia de geração de estatísticas). 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.

FIGURA 37.
Porte das empresas pesquisadas



Dados da própria pesquisa de 2018.

[4]Na pesquisa de 2016, micro e pequenas, médias e grandes empresas representavam, respectivamente, 64%, 24% e 12% dos exportadores. Não houve mudança no porte das empresas exportadoras brasileiras. Essa diferença deriva da atualização do Catálogo dos Exportadores Brasileiros, que alterou a quantidade de empresas de diferentes portes cadastradas. Como o catálogo serviu de base ao plano amostral, a amostra tem o mesmo perfil de porte das empresas do Catálogo. O detalhamento da metodologia está no Apêndice A.

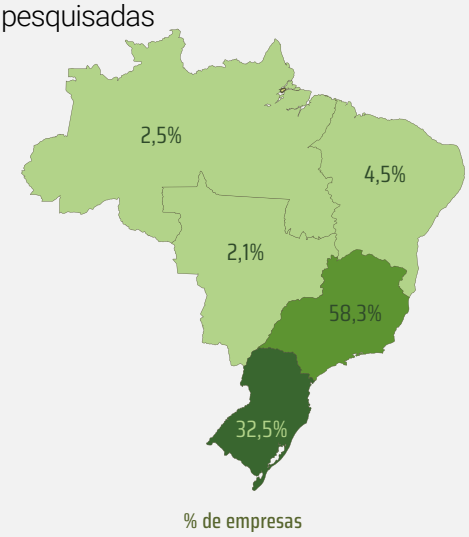
Aproximadamente um terço dos exportadores possui um faturamento anual bruto de até de R$10 milhões de reais e outros 36,3% fatura anualmente entre R$10 e R$50 milhões (figura 38). A comparação entre as figuras 37 e 38 indica a forte relação entre o perfil de faturamento dos exportadores e o porte empresarial

FIGURA 38.
Receita bruta anual das empresas pesquisadas

Dados da própria pesquisa de 2018.

A maior parte das empresas exportadoras concentra-se no Sul e Sudeste do país. Juntas, as duas regiões geográficas abrigam 90,8% dos exportadores, sendo que 58,3% das empresas se localizam nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro (figura 39).

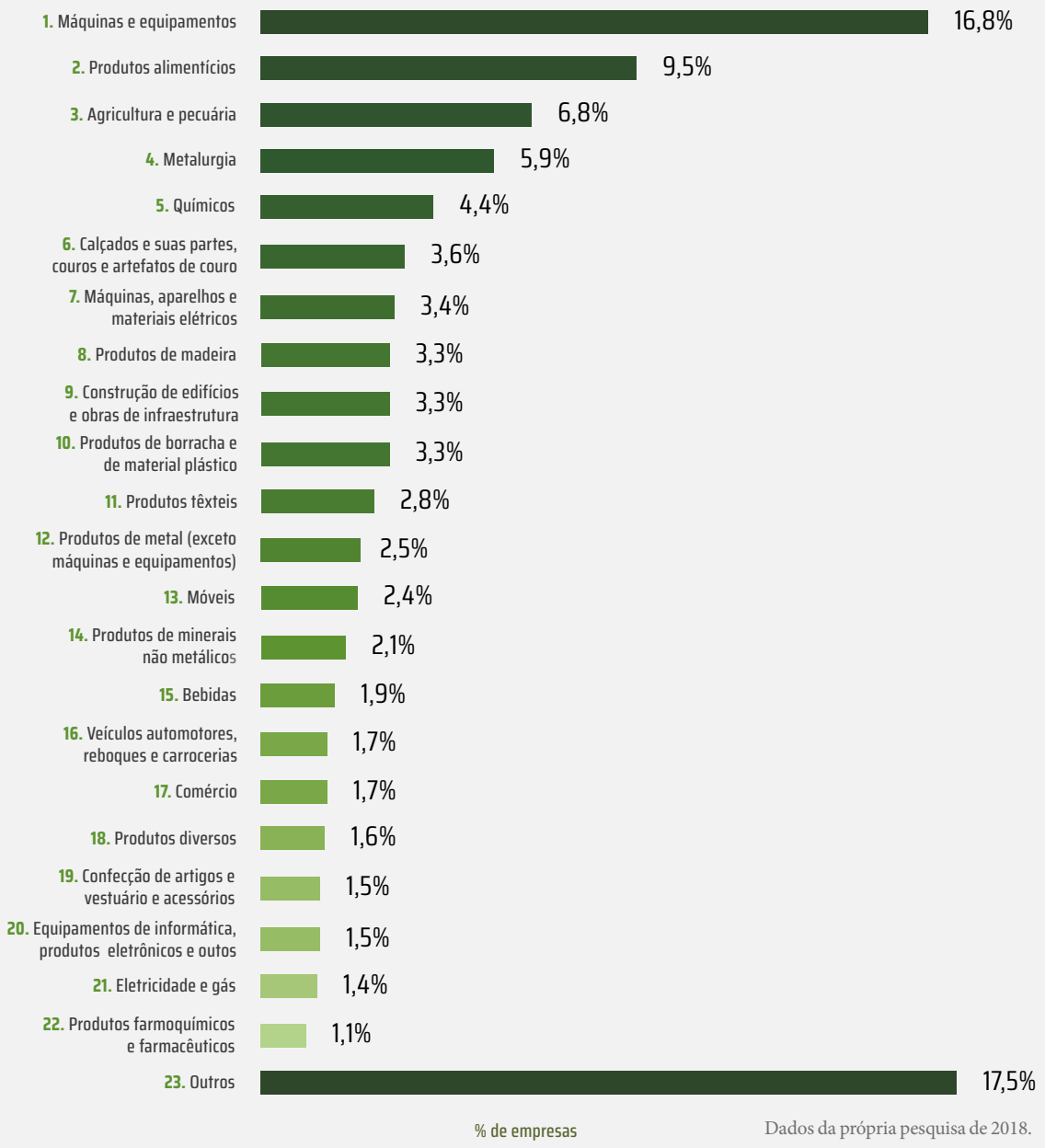
FIGURA 39.
Localização das empresas pesquisadas



Dados da própria pesquisa de 2018.

Os principais setores das exportações das empresas pesquisadas são os de: máquinas e equipamentos, alimentos, agricultura e pecuária, metalurgia e químicos (figura 40). Esta pesquisa classificou os setores de acordo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (Cnae) 2.0 [5]. A categoria "outros" agrupa setores que não foram listados no questionário utilizado e setores indicados como o principal gerador de receita por menos de 1% dos exportadores[6]".

FIGURA 40.
Distribuição das empresas respondentes por setor de atividade

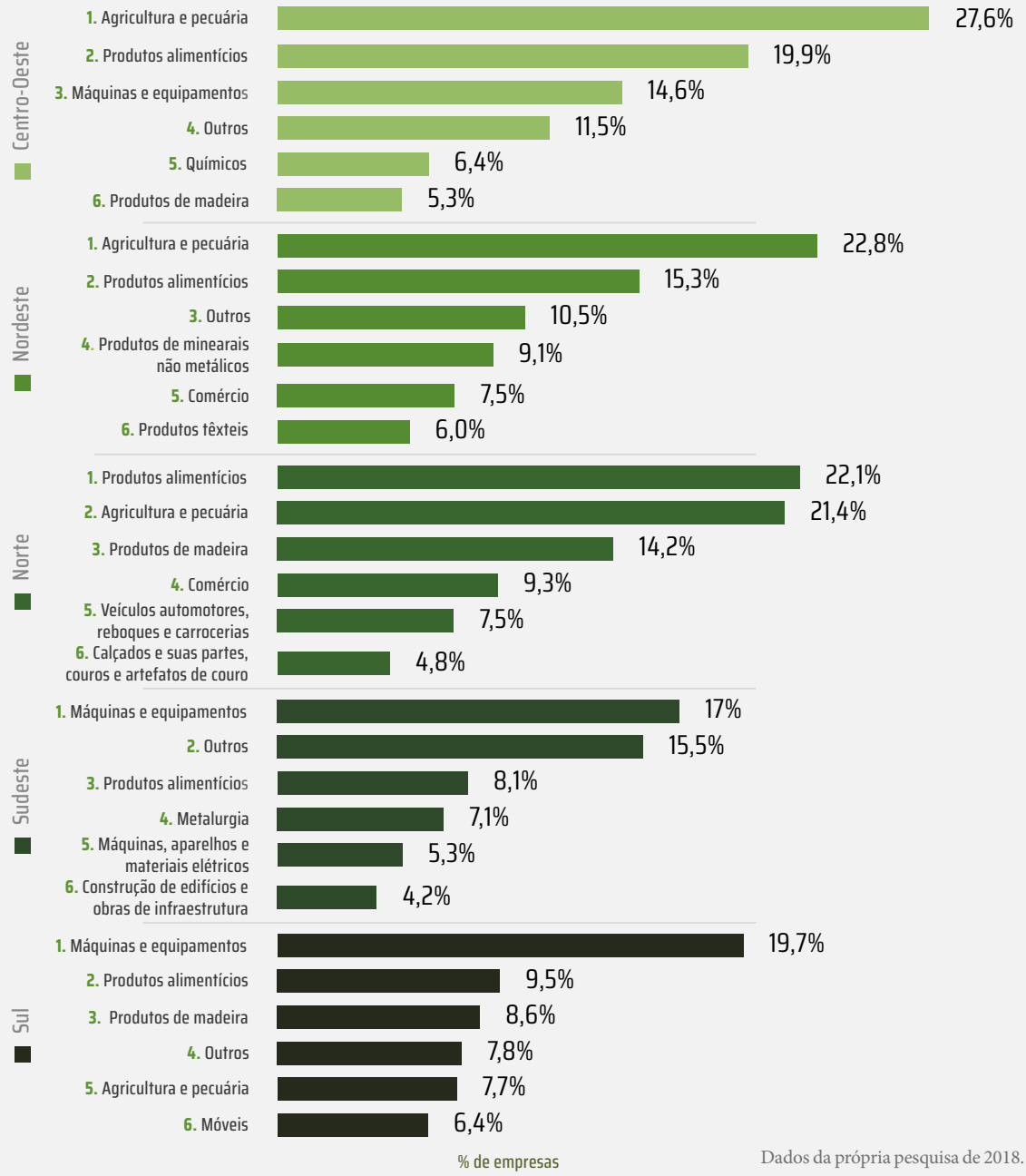


Dados da própria pesquisa de 2018.

No Centro-Oeste e no Nordeste, os principais setores exportadores são os ligados a agricultura e pecuária, e alimentos. Nessas regiões (figura 41), o percentual de exportadores que vendem principalmente esses produtos para o mercado externo sobe para 27,6% e 22,8%, respectivamente.

FIGURA 41.

Setor de atividade por região geográfica



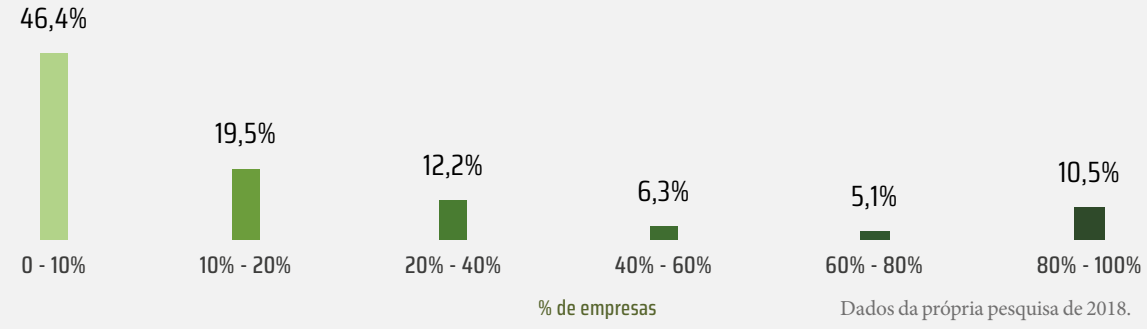
Dados da própria pesquisa de 2018.

[5]Versão atual da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (Cnae), revista pelo pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2007. [6]Os setores indicados como principais geradores de receita de exportação por menos de 1% dos exportadores são: manutenção e instalação de máquinas e ferramentas, papel e celulose, transportes, extrativismo, outros equipamentos de transporte, atividades profissionais e técnicas, atividades de atenção à saúde humana, outras atividades de serviço, e informação e comunicação.

Grande parte dos exportadores vê o mercado internacional como uma fonte secundária de receitas e depende fortemente da demanda nacional por seus produtos. Como a figura 42 aponta, para quase metade das empresas analisadas (46,4%), as exportações geram menos do que 10% da receita bruta.

FIGURA 42.

Participação das exportações na receita das empresas respondentes

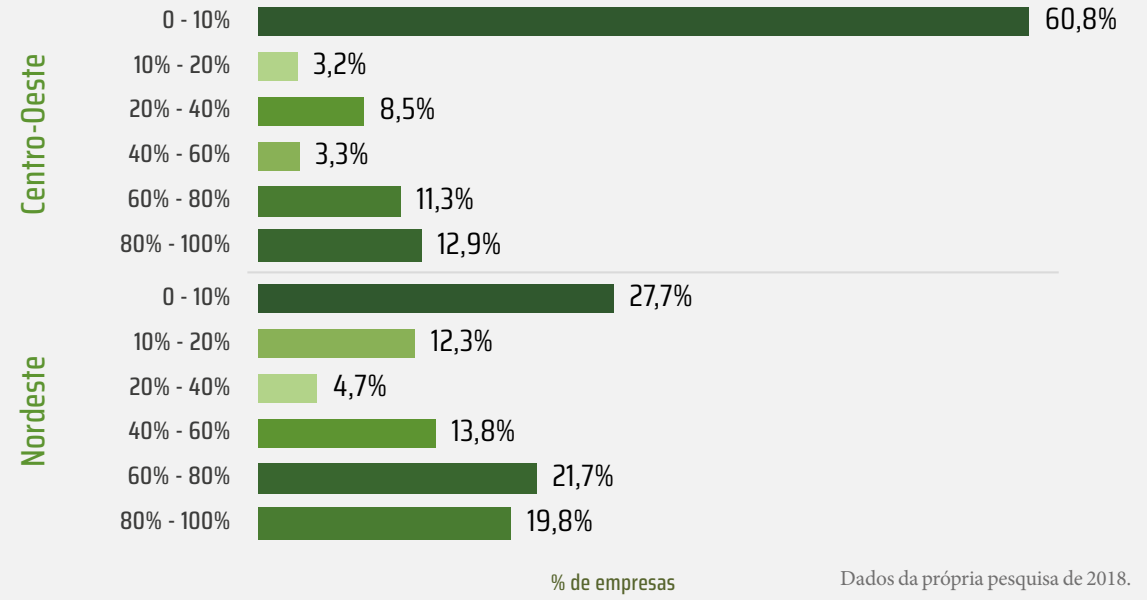


Dados da própria pesquisa de 2018.

No Centro-Oeste, o percentual de empresas que obtém apenas 10% de suas receitas da venda para outros países sobe para 60,8%. No Nordeste, por outro lado, 41,5% das empresas indicaram que têm maior dependência do mercado internacional, obtendo no mínimo 60% de sua receita da atividade exportadora. (figura 43).

FIGURA 43.

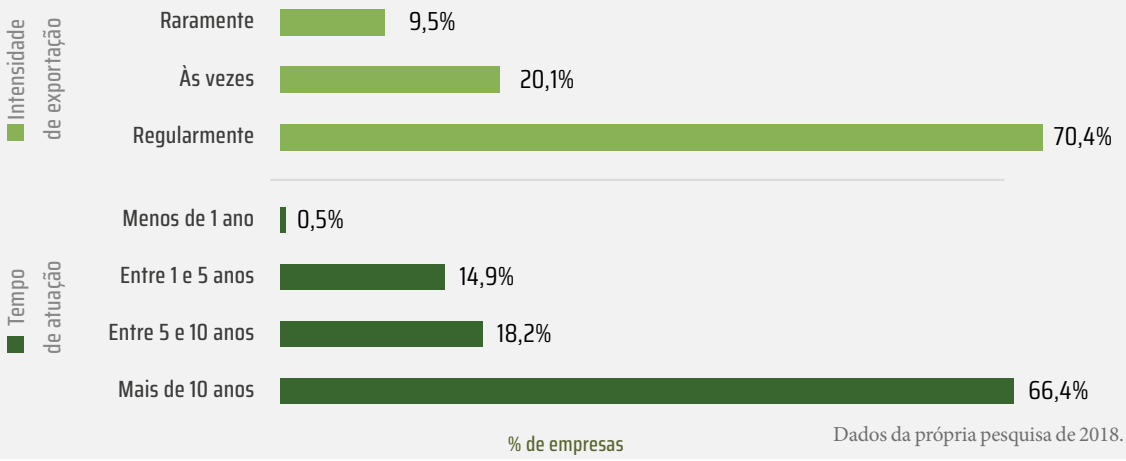
Participação das exportações na receita das empresas nas regiões Centro-Oeste e Nordeste



Dados da própria pesquisa de 2018.

Grande parte das empresas pesquisadas exporta há muitos anos e com regularidade, como mostram os gráficos da figura 44. Empresas que exportam regularmente representam 70,4% da amostra analisada e 66,4% das empresas atuam como exportadora há mais de dez anos.

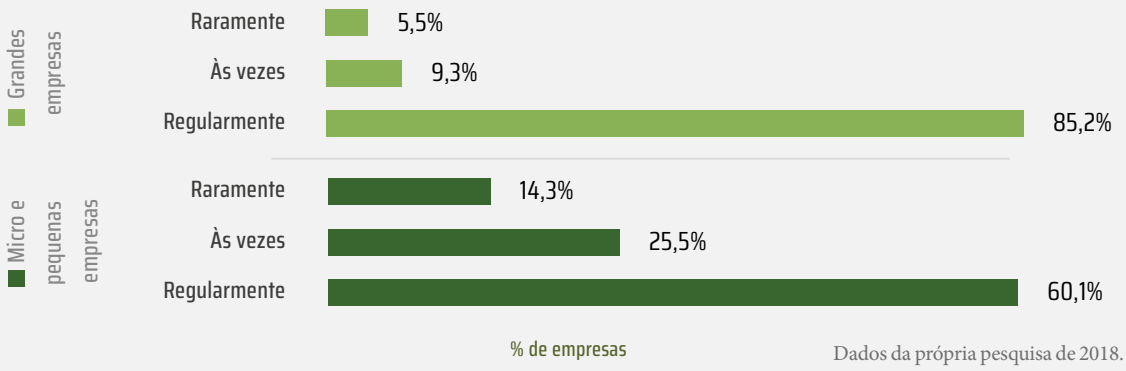
FIGURA 44.
Intensidade de exportação e tempo de atuação como exportadora



Dados da própria pesquisa de 2018.

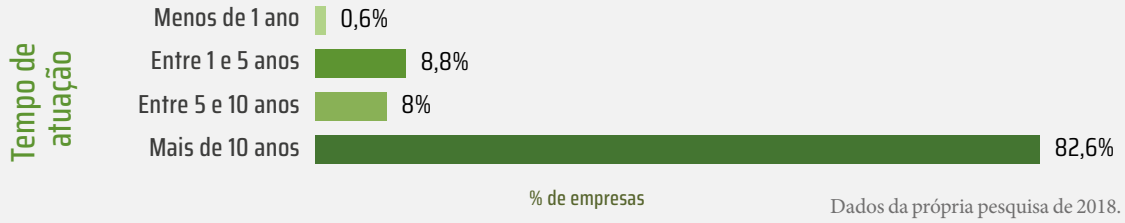
As grandes empresas tendem a exportar com mais frequência do que as micro e pequenas empresas. A figura 45 mostra que 85,2% das empresas de grande porte exportam frequentemente, contra 60,1% das micro e pequenas empresas. Há diferenças também no tempo de atuação como exportador para empresas grandes – 82,6% dessas empresas exporta há mais de 10 anos, montante 16 pontos percentuais superior à média de todos os portes (66,4%) (figura 46).

FIGURA 45.
Intensidade de exportação de micro e pequenas empresas e empresa de grande porte



Dados da própria pesquisa de 2018.

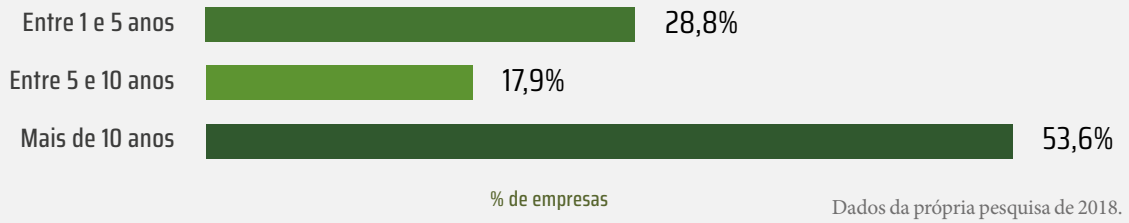
FIGURA 46.
Tempo de atuação como exportador para empresas de grande porte



Dados da própria pesquisa de 2018.

Nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, as empresas atuam há menos tempo com exportações. O percentual de empresas que exportam há menos de cinco anos sobe para 28,6% (figura 47). Por outro lado, empresas com mais de 10 anos de atuação em atividades de exportação representam 53,6%. Em ambos os casos, a diferença em relação à média nacional é de 13 pontos percentuais.

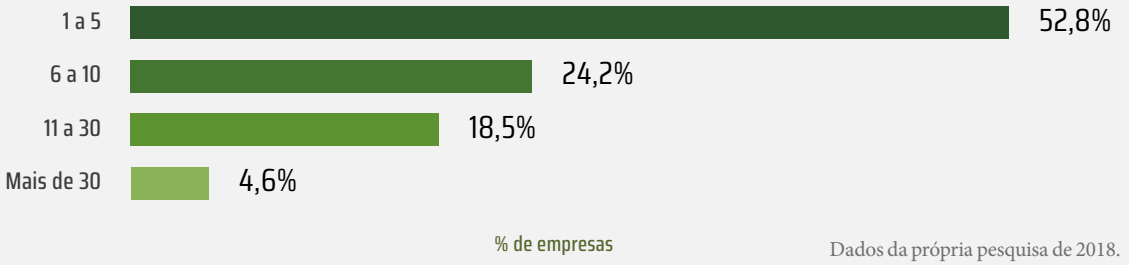
FIGURA 47.
Tempo de atuação como exportador no Norte, no Nordeste e no Centro-Oeste



Dados da própria pesquisa de 2018.

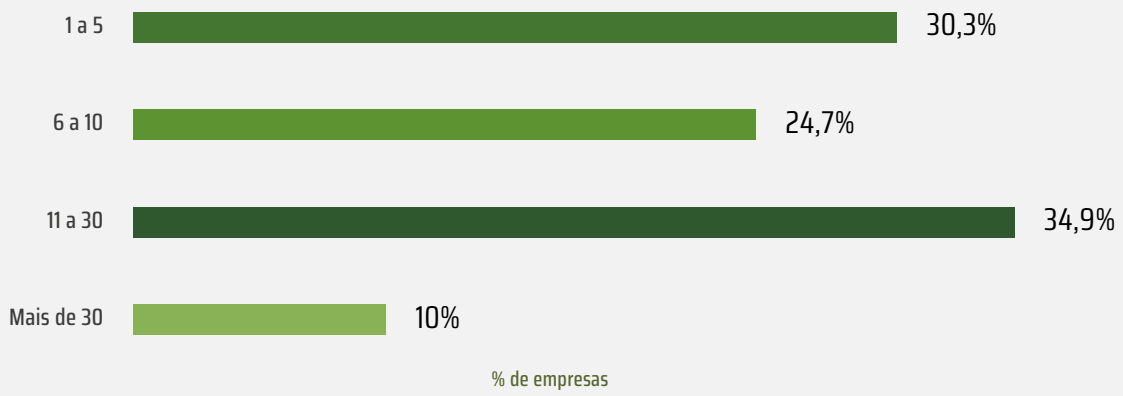
Pouco mais da metade das empresas pesquisadas (52,8%) atuam em até cinco mercados de destino para suas exportações (figura 48). No entanto, as empresas de grande porte tendem a trabalhar com clientes em um maior número de países. O percentual de empresas de grande porte que atuam em 11 países ou mais é de 44,9% (figura 49), contra a média de 23,1% de todos os portes.

FIGURA 48.
Quantidade de mercados nos quais as empresas atuam



Dados da própria pesquisa de 2018.

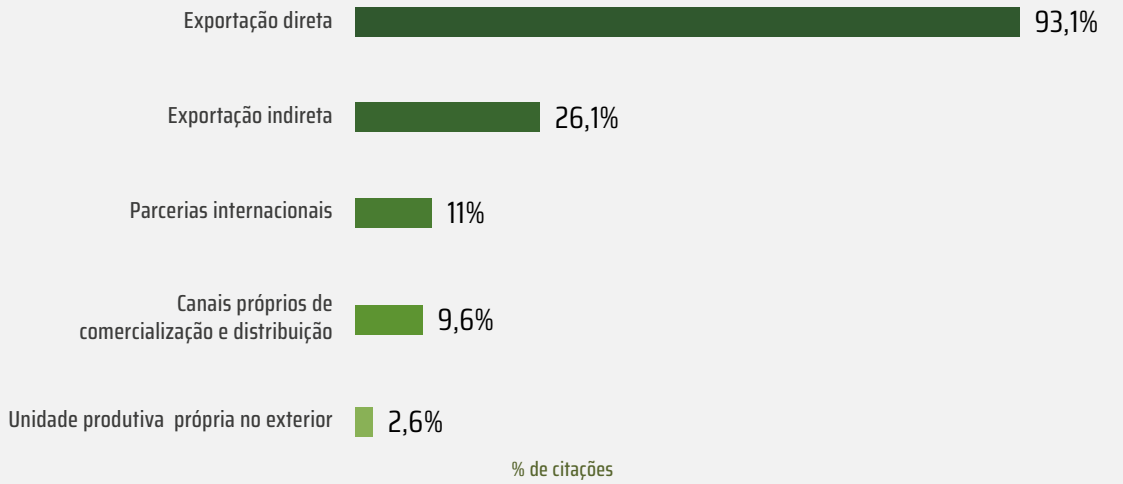
FIGURA 49.
Quantidade de mercados de atuação de empresas de grande porte



Dados da própria pesquisa de 2018.

A grande maioria dos exportadores atua no comércio internacional por meio de exportações diretas. Essa modalidade de atuação é utilizada por 93,1% dos exportadores. No entanto, a figura 50 mostra que uma quantidade significativa de exportadores (26,1%) atua de forma indireta, por exemplo por meio de tradings ou consórcios de exportadores. Cabe ressaltar que os exportadores podem possuir mais de uma forma de atuação no mercado externo.

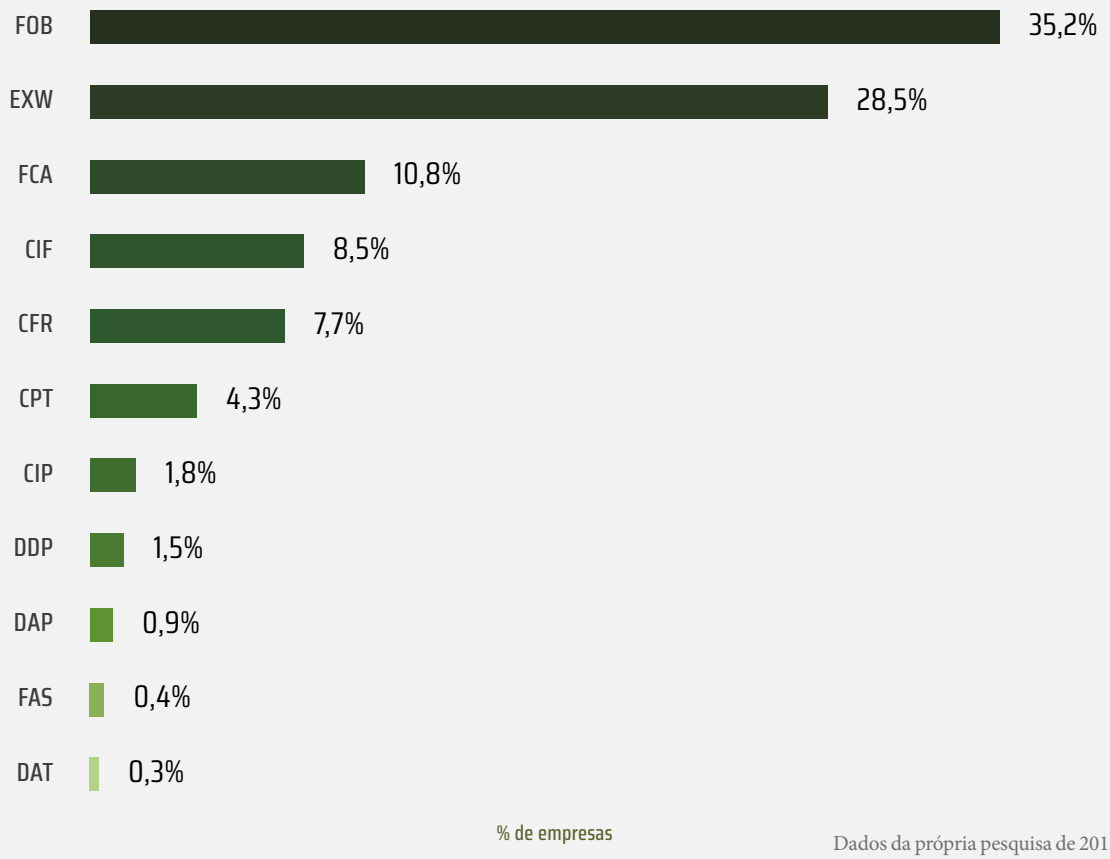
FIGURA 50.
Formas de atuação no mercado exterior



Dados da própria pesquisa de 2018.

Nas operações com os clientes externos, as empresas utilizam Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS) para definir, dentro da estrutura dos contratos de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador. O termo mais utilizado pelas empresas é o livre a bordo (FOB – *free on board*), usado por mais de 35% delas, como pode ser observado na figura 51. O termo de local designado (EXW) também é bastante utilizado pelas empresas (28,5%).

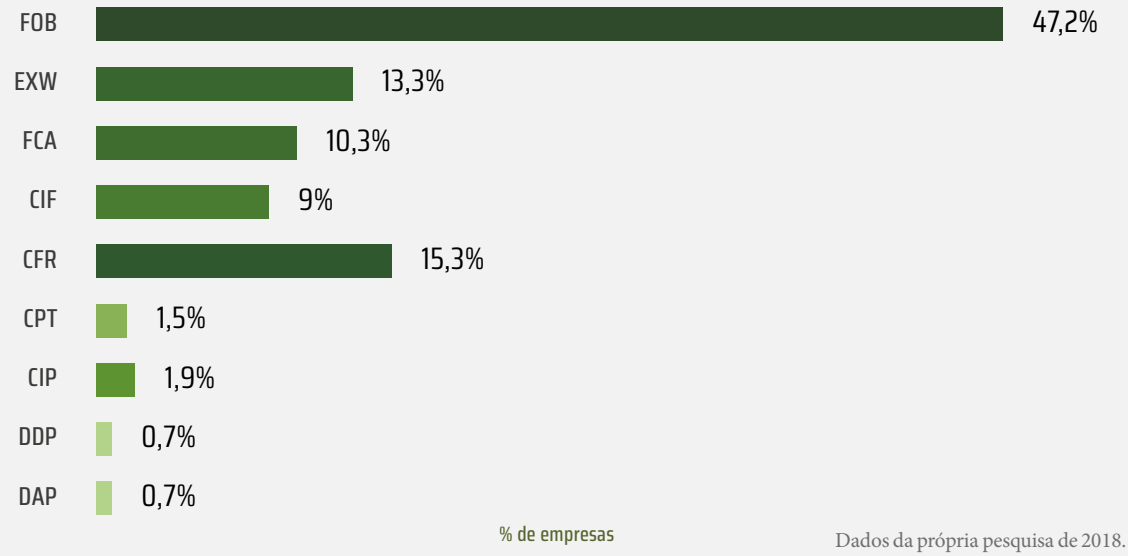
FIGURA 51.
Principais termos internacionais de comércio (INCOTERMS) empregados



Dados da própria pesquisa de 2018.

No entanto, há diferença no uso de INCOTERMS nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste em relação ao padrão brasileiro (figura 52). Os dados mostram que 47,2% dos exportadores dessas regiões usam o termo FOB e apenas 13,3% usam o termo EXW, contra a média nacional de 35,2% e 28,6% - respectivamente.

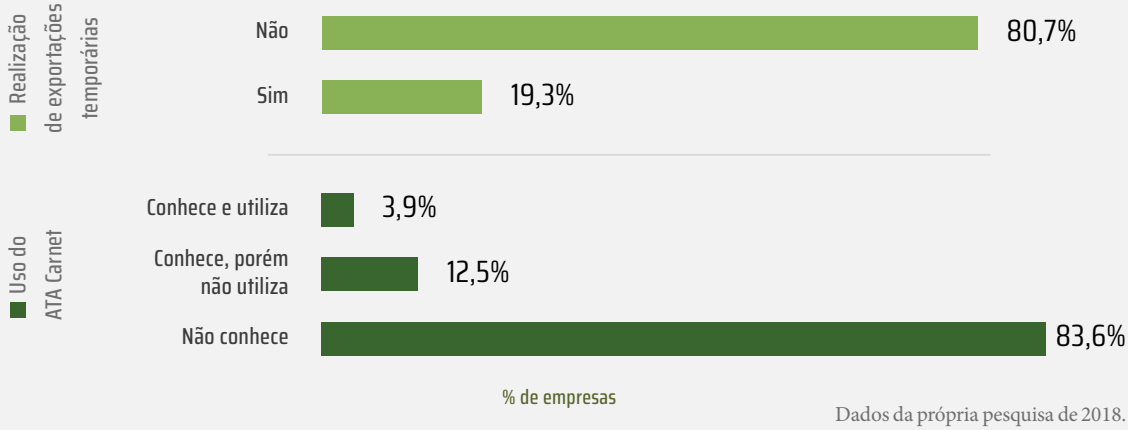
FIGURA 52.
Principais termos internacionais de comércio (INCOTERMS) empregados nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste



Dados da própria pesquisa de 2018.

Poucas empresas realizam exportações temporárias. Apenas 19,3% das empresas analisadas realizam esse tipo de atividades. A figura 53 mostra também que 83,6% das empresas não conhecem o ATA Carnet, documento que simplifica as etapas de exportação e importação temporária, e, das que conhecem, apenas 3,9% o utilizam.

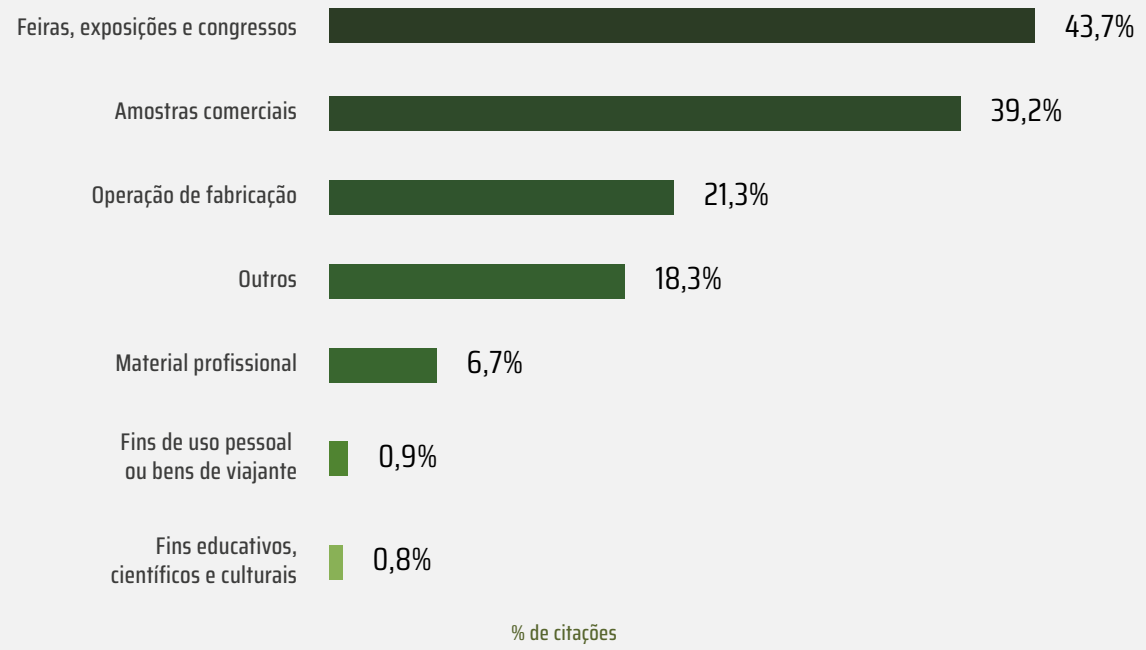
FIGURA 53.
Realização de exportações temporárias e uso do ATA Carnet



Dados da própria pesquisa de 2018.

As exportações temporárias são realizadas principalmente para suportar a participação das empresas em feiras, exposições e congressos e para envio de amostras comerciais (figura 54).

FIGURA 54.
Finalidade das exportações temporárias



Dados da própria pesquisa de 2018.

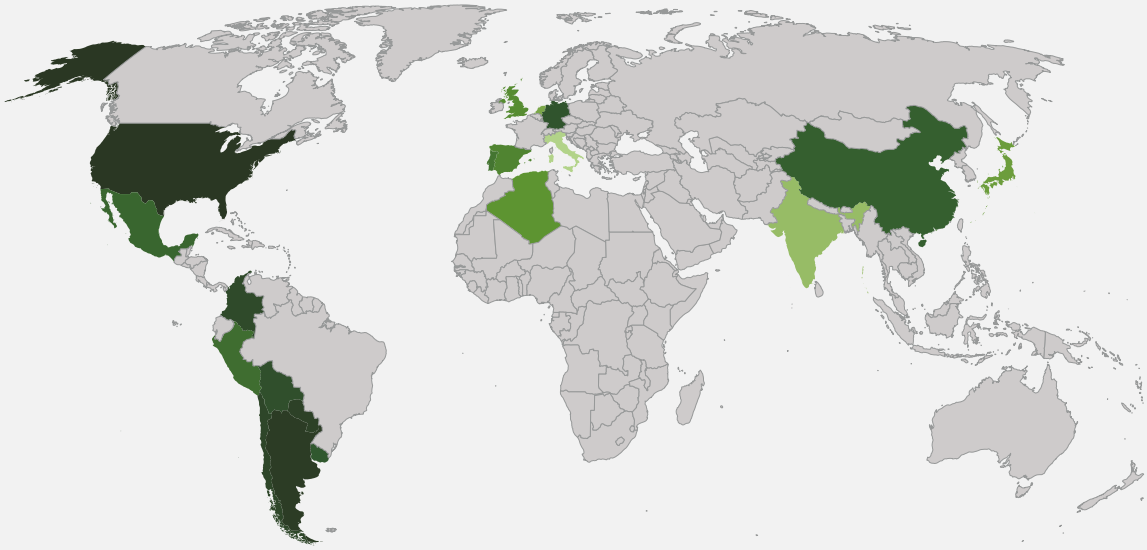
4.2 DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

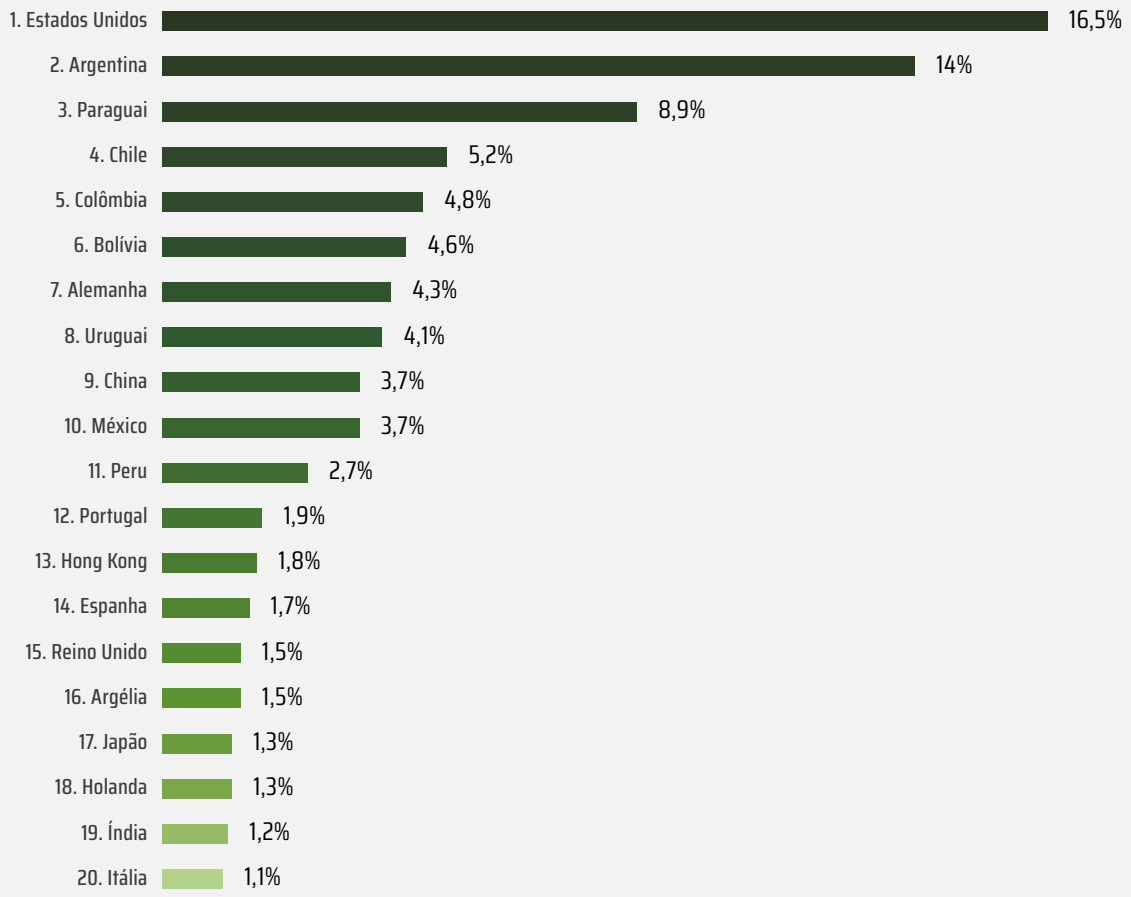
Estados Unidos e Argentina são os principais mercados atuais e também aqueles com os quais os exportadores têm interesse em estreitar laços comerciais. No Centro-Oeste e Norte, há interesse em ampliar relações comerciais com a China.

Os Estados Unidos e os países da América do Sul são os principais destinos das exportações das empresas representadas na pesquisa. Cerca de 15% dos exportadores consideram Estados Unidos e Argentina seu maior mercado consumidor (figura 55). Paraguai, Chile, Bolívia, Uruguai e Peru também são importantes mercados consumidores das exportações nacionais. Fora da América do Sul, os principais destinos das exportações brasileiras são Alemanha, China e México.

FIGURA 55.

Principais destinos das exportações brasileiras



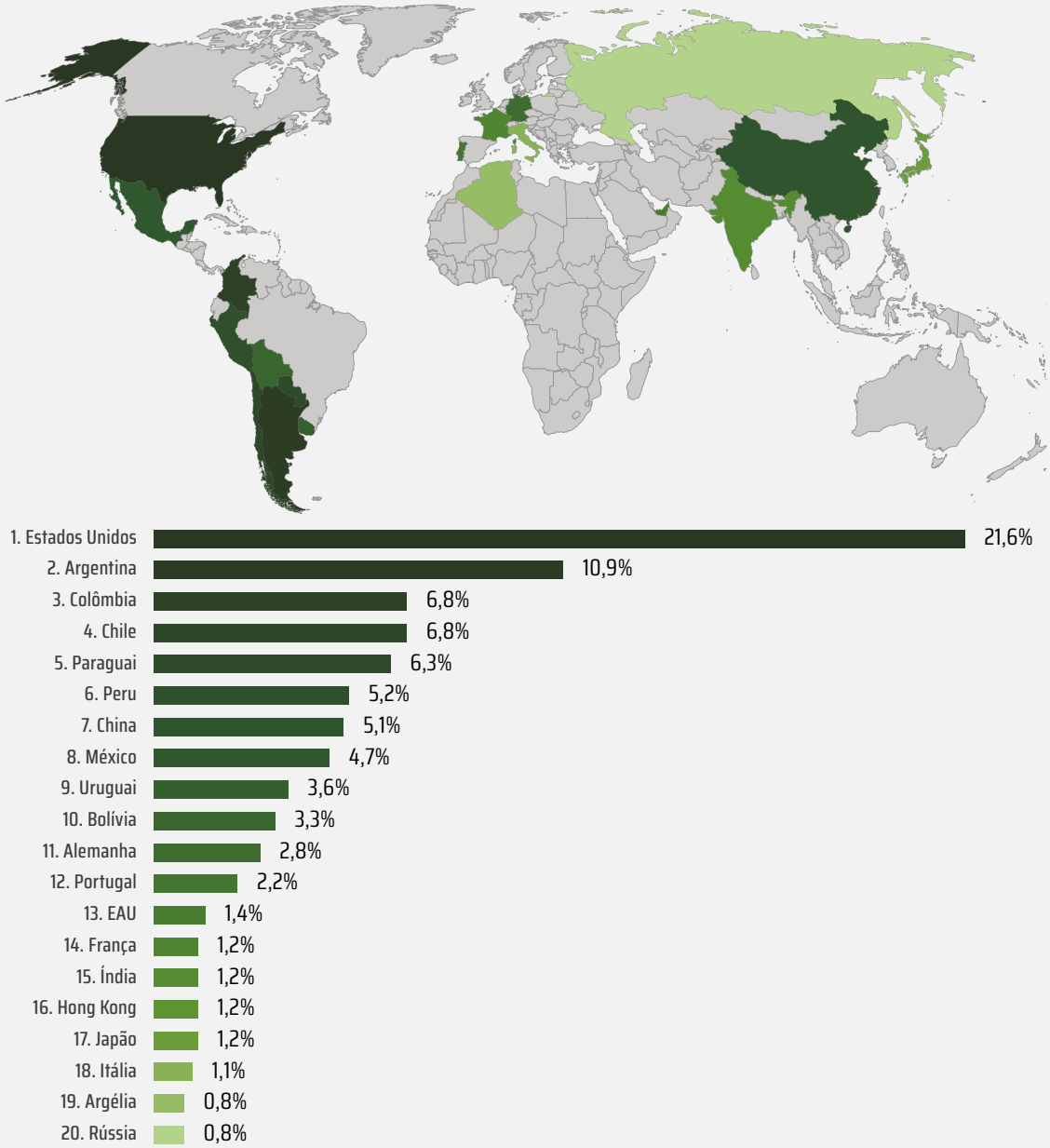


Dados da própria pesquisa de 2018.

A pesquisa avaliou também os mercados com os quais os exportadores pretendem estreitar relações (já atuam no país e querem ampliar a participação no mercado). A figura 56 sugere que a intenção dos exportadores brasileiros é continuar crescendo nos principais mercados em que já atuam, isto é, nos Estados Unidos e na Argentina. Há, no entanto, maior percentual de empresas interessadas em ampliar a carteira de clientes nos Estados Unidos (21,6%) do que na Argentina (10,9%).

FIGURA 56.

Países em que as empresas atuam e gostariam de ampliar o mercado consumidor

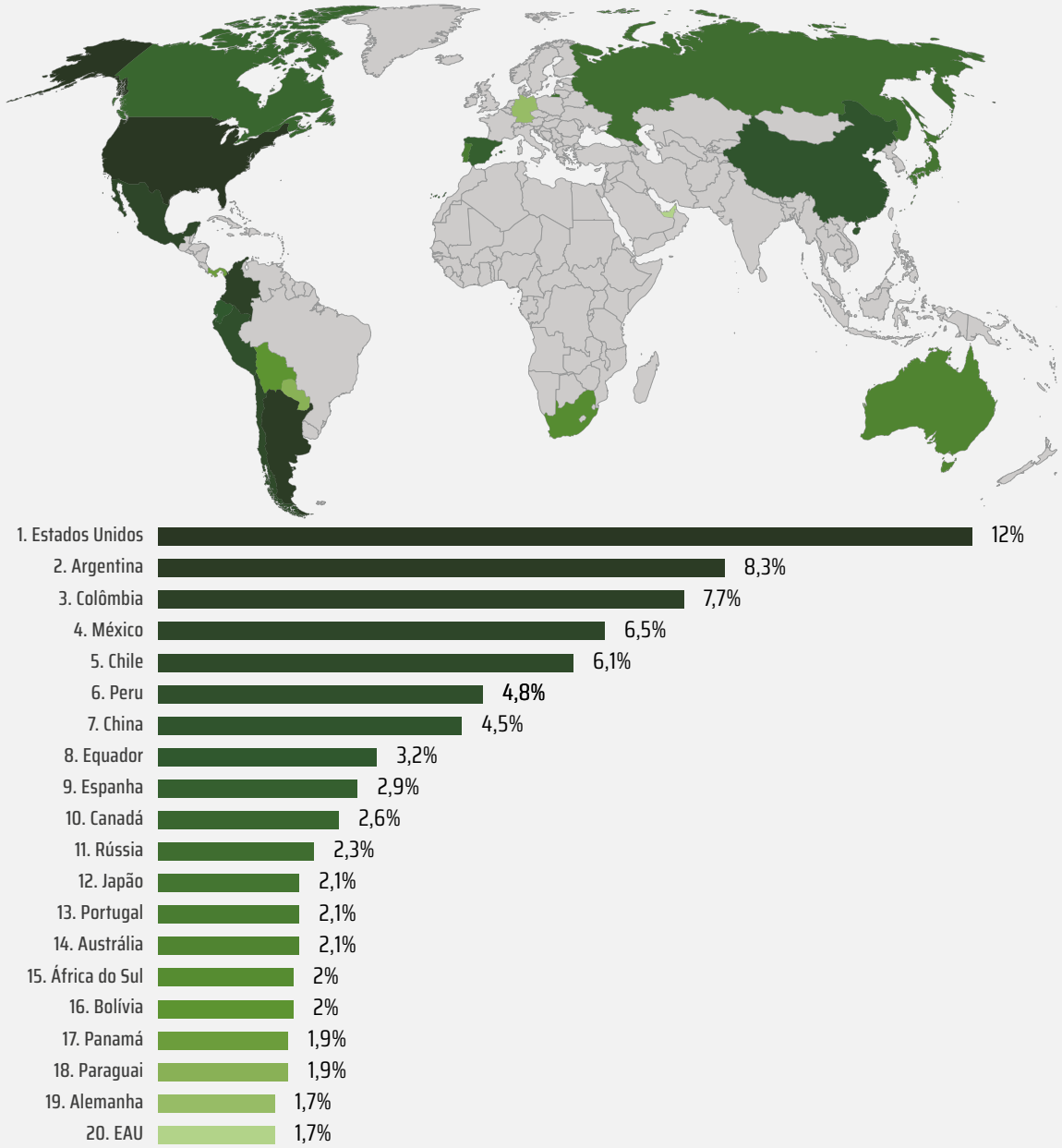


Dados da própria pesquisa de 2018.

Os Estados Unidos também são o principal país para o qual as empresas brasileiras pesquisadas gostariam de exportar (figura 57) e a Argentina ficou em segundo lugar. Os dois países são apontados como os principais parceiros comerciais do Brasil no que diz respeito às exportações e essa situação tende a perdurar no curto prazo. Há também o interesse dos exportadores de atuarem em outros países latino-americanos, como Colômbia, México, Chile e Peru.

FIGURA 57.

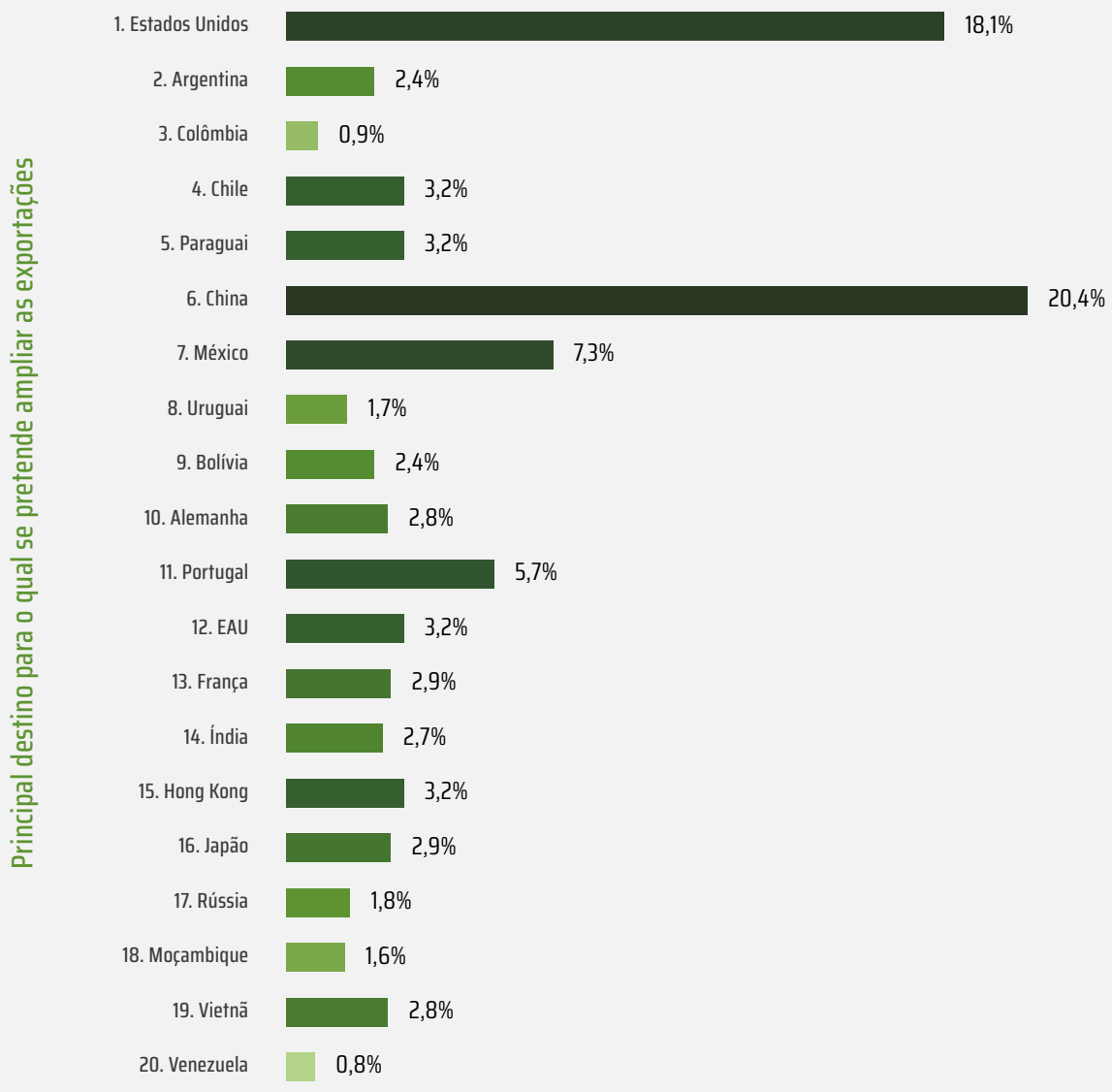
Países para os quais as empresas gostariam de exportar



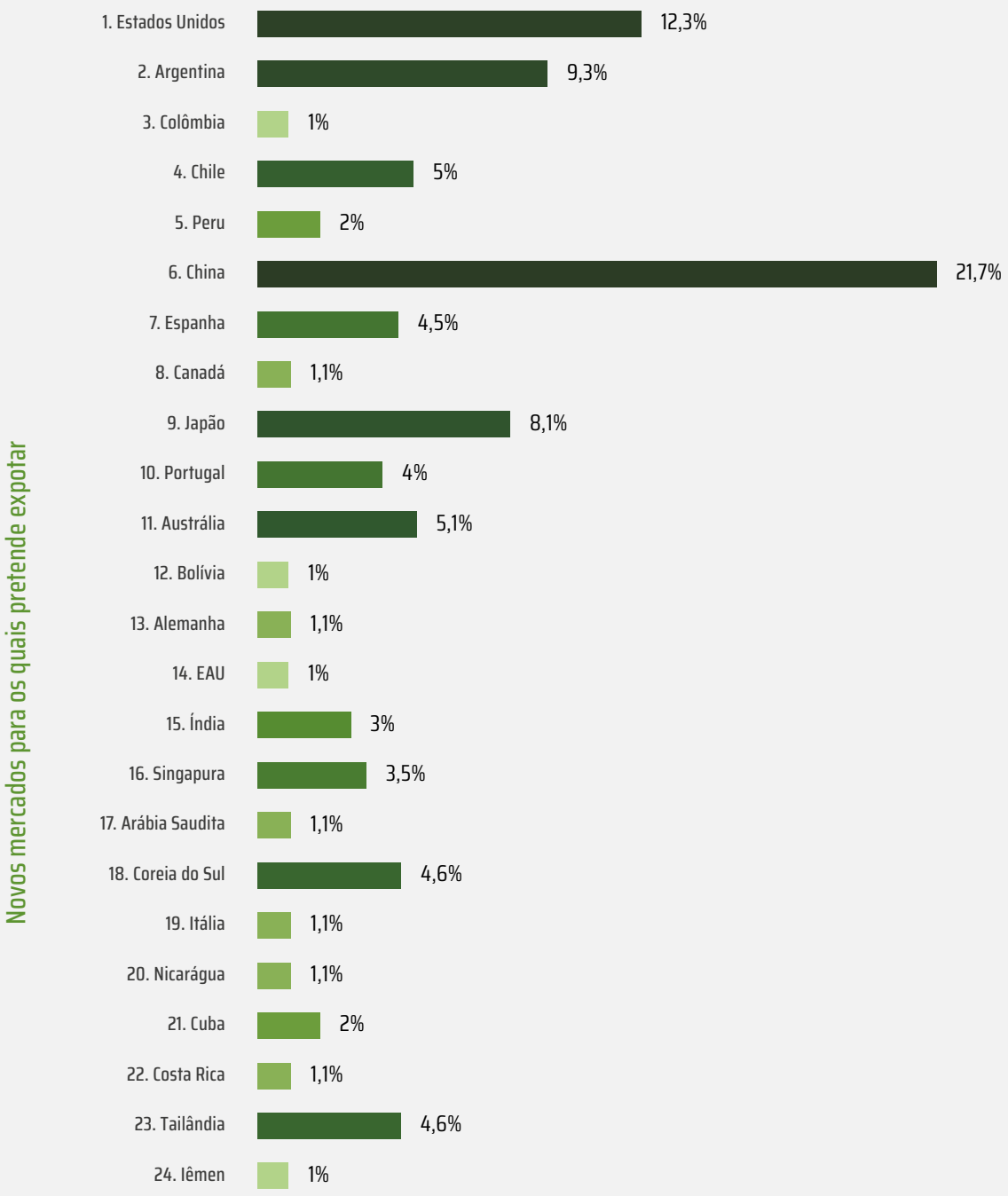
Dados da própria pesquisa de 2018.

Exportadores das regiões Centro-Oeste e Norte demonstram interesse de ampliar relações comerciais com a China. Mais de 20% das empresas localizadas nessas regiões (figura 58) querem ampliar o volume de vendas atual ou estabelecer novas relações comerciais nesse país.

FIGURA 58.
Países para os quais as empresas das regiões Centro-Oeste e Norte gostariam de ampliar relações comerciais



% de



citações

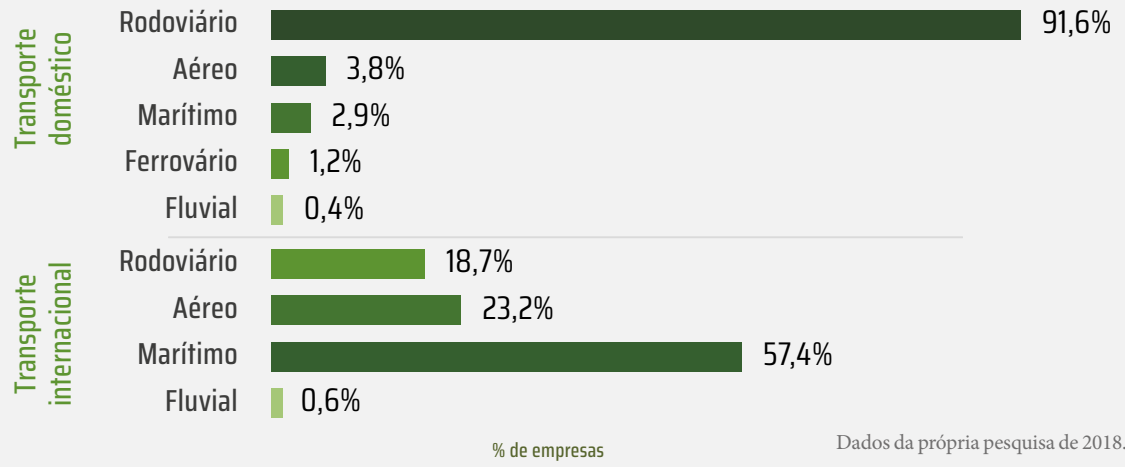
Dados da própria pesquisa de 2018.

4.3 PERFIL DE TRANSPORTE UTILIZADO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

O principal modal utilizado no transporte doméstico das exportações até o ponto de despacho é o rodoviário. Já no transporte internacional, mais da metade das empresas utilizam o modal marítimo, acondicionando suas cargas em contêineres.

A pesquisa avaliou os principais modais utilizados no transporte doméstico e internacional das mercadorias exportadas. A figura 59 mostra que 91,6% das empresas utilizam o modal rodoviário internamente para levar os itens exportados até o local de despacho das mercadorias para os países de destino. O modal marítimo, por sua vez, é o principal meio empregado no transporte internacional. Quase 60% das exportações brasileiras são escoadas por navios.

FIGURA 59.
Modais utilizados no transporte doméstico e internacional



Dados da própria pesquisa de 2018.

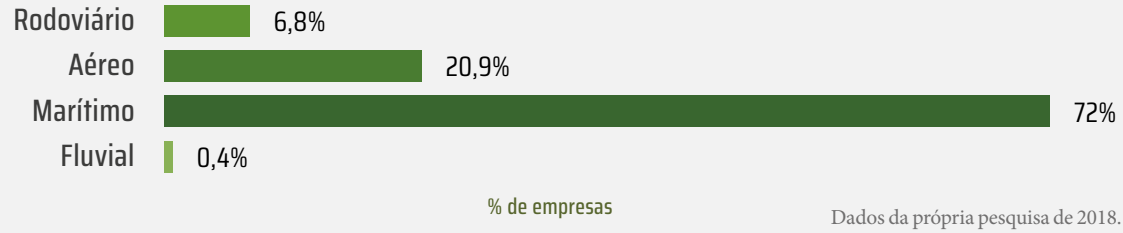
Em relação ao transporte internacional, é possível notar algumas diferenças dependendo do porte e da região geográfica na qual a empresa se localiza. Quase 70% das empresas de grande porte (figura 60) usam o transporte marítimo para retirar a mercadoria do país. Isso representa um aumento de 12 pontos percentuais em relação aos valores observados na média de todos os portes.

FIGURA 60.
Modais utilizados no transporte internacional por grandes empresas

Dados da própria pesquisa de 2018.

No Norte, Nordeste e Centro-Oeste, a dependência do modal marítimo para o transporte internacional é ainda maior – 72% das empresas usam navios para enviar as mercadorias aos mercados de destino (figura 61).

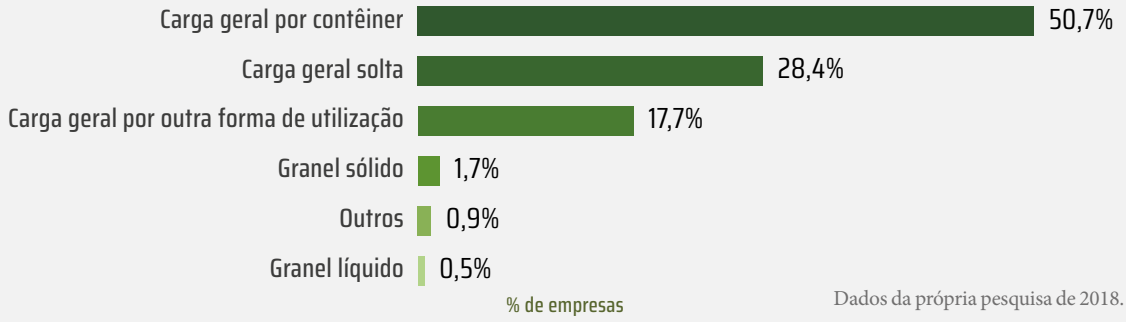
FIGURA 61.
Modais utilizados no transporte internacional por empresas das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste



Dados da própria pesquisa de 2018.

O acondicionamento de carga geral por contêiner é a forma de transportar as mercadorias utilizada por 50,7% das empresas. Uma grande quantidade de empresas (28,4%) também envia mercadorias de forma individualizada, como carga geral solta (figura 62).

FIGURA 62.
Forma de acondicionamento de carga no transporte internacional



Dados da própria pesquisa de 2018.

APÊNDICES

APÊNDICE A – SUMÁRIO METODOLÓGICO

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

A.1. POPULAÇÃO ESTUDADA

A população-objetivo dessa pesquisa foram empresas participantes do **Catálogo dos Exportadores Brasileiros** na edição de 2016. O catálogo é composto por empresas nacionais, cujo valor exportado médio no biênio 2015 e 2016 tenha sido igual ou superior a US$ 50 mil, de acordo com os registros da Secex/MDIC. Na edição de 2016, o catálogo continha 11052 empresas. A FUNCEX, parceira da CNI responsável pela atualização do cadastro dos exportadores, fez uma revisão dos contatos dos exportadores antes da construção da amostragem desta edição da pesquisa.

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-α) 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 nos diz a probabilidade de a pro-

porção verdadeira estar compreendida nesse intervalo. A não observação deste 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 esta metodologia, a seguinte condição foi satisfeita:

$$\mathrm{Pr}ob\left\{P - \hat{P} \left| \leq d \right.\right\} = (1-a)$$

Onde:

P : proporção observada

$\hat{P}$: proporção estimada

d : margem de erro

$(1-a)$: nível de confiança

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

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

Onde:

n : tamanho da amostra

N : população objetivo

z_a^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-α), traduzido pelo valor tabelado Z_{α} e possuir algum conhecimento *a priori* (estimador) de P.

Quando não se conhece o valor de P, utiliza-se P = (1 – P), ou seja, assumimos 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. Neste caso, tem-se que:

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

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 2016.

Amostras mínimas para os cortes considerados
Brasil (erro:5%. Conf: 95%): 314
Brasil e Porte EUROSTAT (erro:10%; Conf.: 90%): 129
Regiões (erro:5%. Conf. 90%): 861

- *Centro-Oeste: 119*
- *Nordeste: 161*
- *Norte: 129*
- *Sudeste: 229*
- *Sul: 223*

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 638 questionários respondidos. No entanto, foi necessário eliminar 49 questionários pelos seguintes motivos: mais do que 70% das perguntas não respondidas (31), mais de 80% dos itens do questionário não se aplicavam à empresa (12), desvio entre respostas menor do que 0,4 (3), e empresas que disseram exportar atualmente para 0 paí-

ses (3). Dessa forma, a amostra final analisada conteve 589 questionários válidos. Como a amostra coletada não apresentava a mesma proporcionalidade entre os extratos que a verificada no **Catálogo dos Exportadores Brasileiros** da CNI, foi necessário fazer uma conciliação nos dados para que não houvesse superestimação ou subestimação de nenhum estrato. Para cada extrato foi gerado um fator de correção e esse foi, então, aplicado aos dados das empresas pertencentes aos respectivos extratos. Esses foram então os dados utilizados nas análises.

A.5. MARGENS DE ERRO

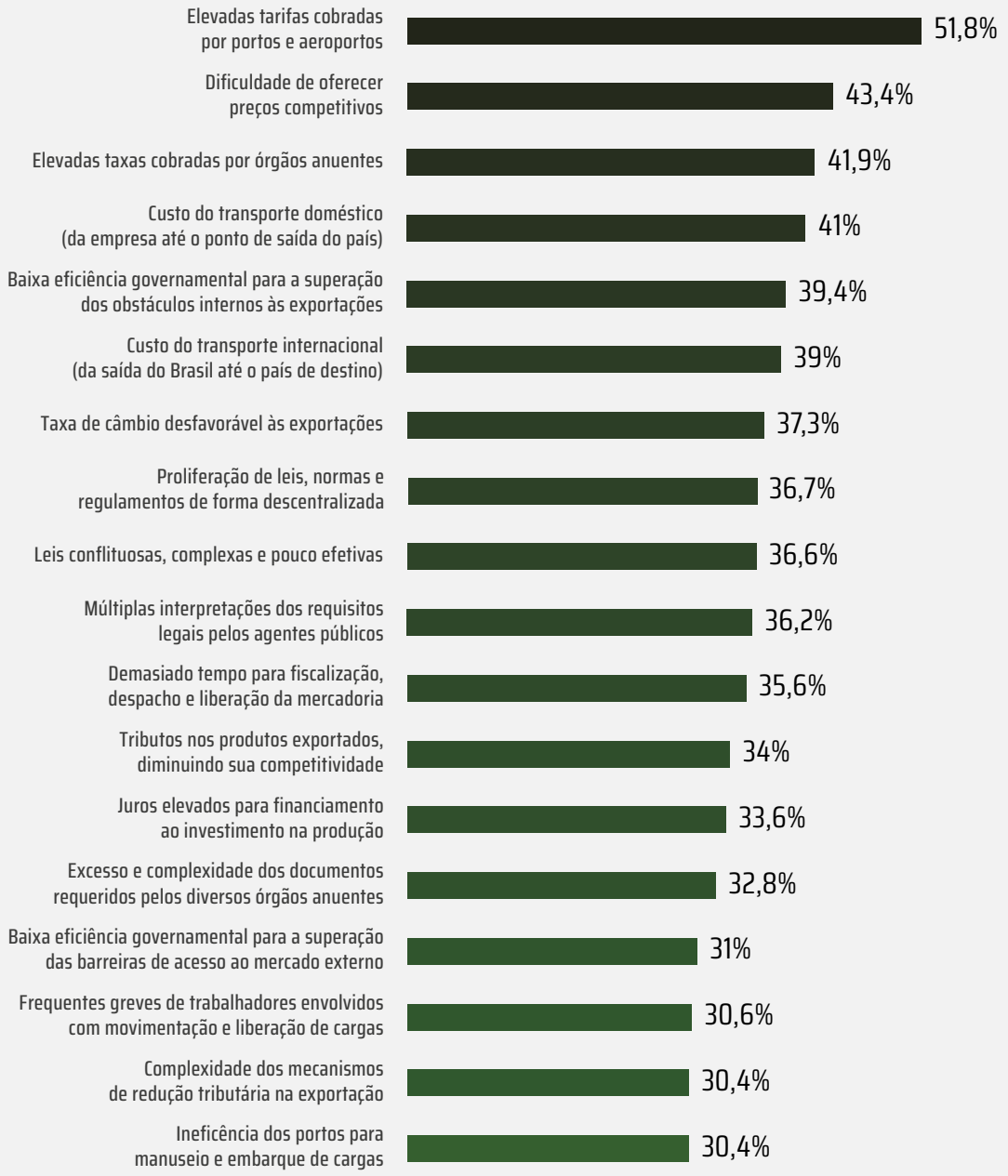
Com os dados da amostra efetivamente utilizada foi possível refinar as estimativas de margem de erro inicialmente feitas na etapa de planejamento da amostragem, mantendo-se os mesmos níveis de confiança. Para esse fim, os valores de "p" e "q" da fórmula apresentada na seção A.2 foram substituídos pelas respectivas proporções amostrais 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.
Amostra e margem de erro por estrato

		AMOSTRA TEÓRICA		AMOSTRA EFETIVA	
CORTE	N	n	nefetivo	defetivo	CONF.%
BRASIL	11.052	314	589	3,6%	95%
REGIÕES GEOGRÁFICAS					
CENTRO-OESTE	236	119	41	10,9%	
NORDESTE	499	161	68	8,7%	
NORTE	279	129	27	14,1%	90%
SUDESTE	6.454	229	230	5%	
SUL	3.584	223	223	5%	
PORTE EUROSTAT					
DE 1 A 49	4.287	43	218	5%	
DE 50 A 249	4.245	43	211	5,1%	90%
ACIMA DE 249	2.519	43	160	5,8%	

APÊNDICE B – ENTRAVES ESTUDADOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO



ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO

APÊNDICE B – ENTRAVES ESTUDADOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO

Dados da própria pesquisa de 2018.

APÊNDICE C – QUESTIONÁIRIO

DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS – 2018

FGV EAESP ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

CNI

0%

SEÇÃO A: INFORMAÇÕES SOBRE A EMPRESA

* questões obrigatórias

1 Número de funcionários, em 2016:*

Menos de 10	De 10 até 49	De 50 até 249	De 250 até 499	Acima de 499	Não sei
○	○	○	○	○	○

2 Receita bruta anual, em 2016:*

- ○ Até R$5 milhões
- ○ Entre R$ 5 milhões e R$10 milhões
- ○ Entre R$10 milhões e R$50 milhões
- ○ Entre R$50 milhões e R$100 milhões
- ○ Acima de R$100 milhões
- ○ Não sei

3 Percentual da receita proveniente das exportações em 2016:*

0 – 10%	10% - 20%	20% - 40%	40% - 60%	60% - 80%	80% - 100%	Não sei
○	○	○	○	○	○	○

4 Principal setor de atuação (considere o setor responsável pela maior parte da receita de exportação):*

5 Principal modal utilizado para o transporte das exportações nos últimos dois anos:*

	Marítimo	Aéreo	Rodoviário	Ferroviário	Fluvial
Transporte Doméstico (da empresa até o ponto de saída do país)	○	○	○	○	○
Transporte Internacional (da saída do Brasil até o país de destino)	○	○	○	○	○

6 Principal tipo de acondicionamento dos produtos exportados nos últimos dois anos:*

- ○ Carga geral por contêiner
- ○ Carga geral por outra forma de utilização
- ○ Carga geral solta
- ○ Granel líquido
- ○ Granel sólido
- ○ Outro (especifique)

7 INCOTERMS: Qual o principal condição de venda (Termo Internacional de Comércio - INCOTERMS) utilizado pela empresa nas suas exportações nos últimos dois anos?*

- ○ EXW - Ex Works
- ○ FAS - Free Alongside Ship
- ○ FOB - Free On Board
- ○ FCA - Free Carrier
- ○ CPT - Cost, Insurance And Freight
- ○ CIP - Cost, Insurance And Freight Paid
- ○ DAP - Delivery At Place
- ○ DAT - Delivery At Terminal

○ CFR - Cost And Freight ○ DDP - Delivery Duty Paid
○ CIF - Cost, Insurance And Freight

8 Há quanto tempo a empresa exporta?*

Menos de 1 ano	Entre 1 e 5 anos	Entre 5 e 10 anos	Mais de 10 anos
○	○	○	○

9 Frequência com que a empresa exporta:*

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

10 Quantidade aproximada de países para os quais exportou nos últimos 2 anos:
(por favor utilize apenas números)*

11 Principais mercados para os quais exportou nos últimos 2 anos:
(favor indicar até cinco países)

PAÍS 1 (principal) *
PAÍS 2
PAÍS 3
PAÍS 4
PAÍS 5

12 Principais mercados nos quais a empresa já está e pretende ampliar as exportações nos próximos anos:

PAÍS 1*
PAÍS 2
PAÍS 3

13 Novos mercados para os quais a empresa pretende exportar nos próximos anos:

PAÍS 1*
PAÍS 2
PAÍS 3

14 De quais formas a sua empresa atua no exterior atualmente? (Possível selecionar mais de uma opção)*

☐ Exportação indireta
☐ Exportação direta
☐ Canais próprios de comercialização e distribuição (exemplos: escritório comercial, assistência técnica, lojas próprias e armazém próprio de distribuição)
☐ Parcerias internacionais (exemplos: franquias, licenciamento para produção de seus produtos no exterior e joint ventures)
☐ Unidade produtiva própria no exterior

SEÇÃO B: OBSTÁCULOS À EXPORTAÇÃO DA EMPRESA

15 Avalie a intensidade com que os problemas listados abaixo impactaram os processos de exportação de sua empresa nos últimos 2 anos:*

ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
1 Baixa disponibilidade de capital na empresa para as atividades de exportação.	○	○	○	○	○	○
2 Capacidade produtiva						

insuficiente para atender à demanda de exportação.	○	○	○	○	○	○
3 Baixa utilização das soluções de capacitação, assistência técnica ou assessoria em comércio exterior disponíveis.	○	○	○	○	○	○
4 Internacionalização não é uma prioridade estratégica da empresa.	○	○	○	○	○	○
5 Falta de profissionais qualificados para a realização e gerenciamento dos processos de exportação na empresa.	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
6 Dificuldade de adequação dos produtos e outros fatores aos padrões dos clientes / mercados externos.	○	○	○	○	○	○
7 Dificuldade de oferecer preços competitivos.	○	○	○	○	○	○
8 Falta de conhecimento dos canais de distribuição e representação no mercado externo.	○	○	○	○	○	○
9 Políticas de marketing pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado alvo.	○	○	○	○	○	○
10 Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda.	○	○	○	○	○	○
11 Dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais.	○	○	○	○	○	○
12 Baixa ou nenhuma utilização das soluções de inteligência comercial disponíveis (exemplo: Estudos e pesquisas sobre mercados potenciais).	○	○	○	○	○	○
13 Baixa ou nenhuma utilização das soluções de promoção de negócios disponíveis (exemplos: Missões prospectivas, comerciais e encontros de negócios).	○	○	○	○	○	○
14 Diferenças culturais e de idiomas.	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
15 Existência de barreiras tarifárias (imposto de importação no mercado de destino).	○	○	○	○	○	○
16 Existência de barreiras não tarifárias (exemplos: normas técnicas, quotas de importação, medidas sanitárias e fitossanitárias, medidas antidumping, etc.).	○	○	○	○	○	○
17 Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação.	○	○	○	○	○	○
18 Abrangência insuficiente dos acordos comerciais existentes (existe acordo com o mercado alvo, porém não beneficia a empresa).	○	○	○	○	○	○
19 Baixa eficiência governamental para a						

superação das barreiras existentes nos mercados externos.	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES LOGÍSTICOS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
20 Custo do transporte doméstico (da empresa até o ponto de saída do país).	○	○	○	○	○	○
21 Ineficiência dos aeroportos para manuseio e embarque de cargas.	○	○	○	○	○	○
22 Ineficiência dos portos para manuseio e embarque de cargas.	○	○	○	○	○	○
23 Custo do transporte internacional (da saída do Brasil até o país de destino).	○	○	○	○	○	○
24 Baixa oferta de terminais intermodais.	○	○	○	○	○	○
25 Baixo número de operadores logísticos e transportadoras capacitados.	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES DE BUROCRACIA ALFANDEGÁRIA E ADUANEIRA

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
26 Excesso e complexidade dos documentos requeridos para as exportações pelos diversos órgãos anuentes.	○	○	○	○	○	○
27 Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas.	○	○	○	○	○	○
28 Procedimentos de desembaraço numerosos e não padronizados.	○	○	○	○	○	○
29 Demasiado tempo para fiscalização, despacho e liberação da mercadoria (aduana e anuentes).	○	○	○	○	○	○
30 Complexidade de acesso e dificuldade de cumprimento dos regimes aduaneiros especiais (exemplos: Drawback, RECOF).	○	○	○	○	○	○
31 Falta de mecanismo de pagamento centralizado de impostos, taxas e contribuições.	○	○	○	○	○	○
32 Complexidade do sistema SISCOMEX na exportação de bens.	○	○	○	○	○	○
33 Dificuldade de adaptação ao novo fluxo de exportação do Portal Único de Comércio Exterior.	○	○	○	○	○	○
34 Complexidade do sistema SISCOSERV na exportação de serviços.	○	○	○	○	○	○
35 Falta de padronização dos procedimentos efetuados pelos diferentes órgãos anuentes.	○	○	○	○	○	○
36 Falta de sincronismo entre os procedimentos dos órgãos	○	○	○	○	○	○

anuentes e da Receita Federal.

37 Elevadas tarifas cobradas pelas administrações portuária e aeroportuária.	○	○	○	○	○	○
38 Elevadas taxas cobradas por outros órgãos anuentes (exceto administrações portuária e aeroportuária).	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES MACROECONÔMICOS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
39 Juros elevados para financiamento ao investimento na produção.	○	○	○	○	○	○
40 Taxa de câmbio desfavorável às exportações.	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES TRIBUTÁRIOS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
41 Tributos (exemplos: IPI, PIS, COFINS, ICMS, ISSQN, Imposto de Exportação) incidentes direta ou indiretamente nos produtos exportados, diminuindo sua competitividade.	○	○	○	○	○	○
42 Dificuldade de ressarcimento ou compensação de créditos tributários federais (IPI/PIS/COFINS).	○	○	○	○	○	○
43 Dificuldade de ressarcimento ou compensação de créditos tributários estaduais (ICMS).	○	○	○	○	○	○
44 Complexidade de mecanismos de redução tributária na exportação (exemplos: drawback, reintegra).	○	○	○	○	○	○

ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou Criticamente	Não se aplica
45 Frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas.	○	○	○	○	○	○
46 Baixa eficiência governamental para a superação dos obstáculos internos às exportações.	○	○	○	○	○	○
47 Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas, dificultando a compreensão.	○	○	○	○	○	○
48 Proliferação de leis, normas e regulamentos de forma descentralizada, dificultando o acesso a estes.	○	○	○	○	○	○
49 Múltiplas interpretações dos requisitos legais por parte dos diferentes agentes públicos.	○	○	○	○	○	○
50 Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais e dificuldade na sua caracterização.	○	○	○	○	○	○

SEÇÃO C: OUTRAS INFORMAÇÕES

16 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 comércio exterior
- ☐ Atração de investimento
- ☐ Ferramentas de divulgação de oportunidades comerciais (exemplo: Catálogo de Exportadores Brasileiros, Invest & Export Brasil e etc.)
- ☐ Apoio na identificação de profissionais externos (exemplo: agentes de mercado e distribuidores)
- ☐ Apoio na adequação de produtos e processos para a exportação
- ☐ Outros? Quais? _____
- ☐ Não sei

17 Indique de quais entidades a sua empresa utiliza serviços de apoio à internacionalização (assinale até 3 alternativas principais):*

- ☐ APEX Brasil
- ☐ Associações setoriais
- ☐ Comerciais exportadoras/Trading Companies
- ☐ Consultorias privadas
- ☐ Federação das Indústrias/ Centro Internacional de Negócios (Rede CIN)
- ☐ Governo do Estado
- ☐ Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços - MDIC
- ☐ Ministério das Relações Exteriores – MRE
- ☐ SEBRAE
- ☐ Outros. Quais? _____
- ☐ Não sei

18 Indique as barreiras mais críticas enfrentadas nos mercados de destino de suas exportações nos últimos dois anos (assinale até 3 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 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
- ☐ Regras de origem
- ☐ Outros? Quais? _____

19 Indique até 3 países/blocos prioritários com os quais você acharia interessante o Brasil ter acordos comerciais:

Opção 1 : _____

Opção 2 : _____

Opção 3 : _____

20 Indique os instrumentos de financiamento às exportações mais relevantes entre os que a sua empresa utilizou nos últimos dois anos (assinale até 3 alternativas principais):*

- ☐ ACC / ACE
- ☐ PA – Pagamento Antecipado

- ☐ Proex Equalização
- ☐ Proex Financiamento
- ☐ BNDES Exim Pré-Embarque
- ☐ BNDES Exim Pós-Embarque
- ☐ Proger Exportação
- ☐ Outros? Quais? _____
- ☐ Não utiliza ou utiliza muito pouco

20.1 Caso tenha indicado na questão anterior que "Não utiliza ou utiliza muito pouco" dos instrumentos financeiros de apoio às exportações, por favor assinale o principal motivo:*

- ○ Dificuldade de acesso a informações 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
- ○ Inadequação dos instrumentos de garantias e seguro de crédito às exportações
- ○ Outro: Qual? _____

21 Indique o instrumento de garantia às exportações mais relevante que sua empresa utilizou nos últimos dois anos:*

- ○ FGE – Fundo de Garantia à Exportação
- ○ CCR – Convênio de pagamentos e créditos recíprocos
- ○ Outro? Qual? _____
- ○ Nenhum

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

- ☐ IPI
- ☐ PIS/COFINS
- ☐ INSS
- ☐ ISSQN
- ☐ IR/CSLL
- ☐ Imposto de Importação de Insumos para Exportação
- ☐ ICMS
- ☐ CSLL
- ☐ CIDE
- ☐ Outros? Quais? _____
- ☐ Nenhum

23 Indique os mecanismos tributários de comércio exterior mais relevantes entre os que a sua empresa utilizou nos últimos dois anos (assinale até 3 alternativas principais):*

- ☐ REINTEGRA
- ☐ Ressarcimento de Créditos Federais (IPI, PIS, COFINS)
- ☐ Ressarcimento de Créditos Estaduais (ICMS)
- ☐ Drawback isenção
- ☐ Drawback suspensão
- ☐ Drawback restituição
- ☐ RECOF
- ☐ RECOF Sped
- ☐ RECAP
- ☐ REPES
- ☐ Outros? Quais? _____
- ☐ Nenhum
- ☐ Não sei

23.1 Caso tenha obtido o ressarcimento/compensação de créditos de ICMS decorrentes das exportações nos últimos dois anos, qual foi o tempo médio do processo de solicitação?*

Até um ano ○ | 1 – 2 anos ○ | 2 – 3 anos ○ | Acima de 3 anos ○ | Não obteve ○

24 OEA: A empresa conhece e utiliza o Programa Brasileiro de Operador Econômico Autorizado (OEA)?*

Conhece, porém não utiliza ○ | Conhece e utiliza ○ | Não conhece ○

25 Operador Logístico: Caso seja optante pelo Simples Nacional, a empresa conhece e utiliza o Operador Logístico como procedimento simplificado de exportação?*

Conhece, porém não utiliza ○ | Conhece e utiliza ○ | Não conhece ○ | Não é optante pelo Simples Nacional ○

26 SISPROM: A empresa conhece e utiliza o Sistema de Registro de Informações de Promoção – SISPROM?*

Conhece, porém não utiliza ○ | Conhece e utiliza ○ | Não conhece ○

26.1 Caso tenha assinalado na questão anterior que conhece e utiliza o SISPROM, favor indicar para quais finalidades:*

- ○ Participação em feiras e eventos no exterior
- ○ Promoção e propaganda no âmbito de feiras e eventos no exterior
- ○ Contratação de pesquisas de mercado em mercados alvo

27 Qual tipo de Certificação de Origem a sua empresa utiliza?*

- ☐ Certificado em papel, emitido através do sistema da entidade emissora
- ☐ Certificado em papel, com preenchimento de formulário (word, google docs, etc)
- ☐ Certificado emitido com assinatura digital
- ☐ Não utiliza

28 Sua empresa realiza exportações temporárias?*

○ Sim ○ Não

28.1 Quais finalidades os bens da empresa são exportados temporariamente?*

- ☐ Feiras, exposições, congressos
- ☐ Fins educativos, científicos e culturais
- ☐ Amostras comerciais
- ☐ Material profissional
- ☐ Fins desportivos
- ☐ Fins de uso pessoal ou bens de viajante
- ☐ Operação de fabricação
- ☐ Outros. Quais? _____

28.2 A empresa conhece e utiliza o ATA Carnet nas exportações temporárias?*

Conhece, porém não utiliza ○ | Conhece e utiliza ○ | Não conhece ○

29 Assinale os órgãos anuentes/intervenientes/fiscalizadores que mais afetam negativamente as exportações da sua empresa nos últimos dois anos (assinale até 4 alternativas principais):*

- ☐ Receita Federal do Brasil – RFB
- ☐ Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa
- ☐ Comando do Exército – Ministério da Defesa – DFPC
- ☐ Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA
- ☐ Departamento de Polícia Federal – DPF

- ☐ Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – Ibama
- ☐ Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEN
- ☐ Ministério da Saúde – MS
- ☐ Departamento de Operações de Comércio Exterior / Secretaria de Comércio Exterior – Decex/Secex
- ☐ Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT
- ☐ Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia – Inmetro
- ☐ Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação – MCTI
- ☐ Banco Central do Brasil – BC
- ☐ Banco do Brasil – BB
- ☐ Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP
- ☐ Departamento Nacional de Produção Mineral – Ministério de Minas e Energia – DNPM – MME
- ☐ Secretaria da Fazenda Estadual – SFE
- ☐ Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária – Infraero
- ☐ Agência Nacional do Cinema – ANCINE
- ☐ Conselho Nacional de Política Fazendária – CONFAZ
- ☐ Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL
- ☐ Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq
- ☐ Superintendência da Zona Franca de Manaus – Suframa
- ☐ Outros? Quais? _____

30 As operações de comércio exterior da empresa já foram condicionadas ao atendimento de solicitações ilícitas de funcionários públicos?*

Não	Sim, federais	Sim, estaduais	Sim, federais e estaduais	Não responder	Não sei
○	○	○	○	○	○

31 Como você classifica o desempenho da sua empresa quando comparado aos demais concorrentes do mesmo setor, nos últimos 2 anos, em termos de:*

	Muito abaixo da média do setor	Abaixo da média do setor	Na média do setor	Acima da média do setor	Muito acima d média do seto
Crescimento das receitas das exportações nos últimos 2 anos	○	○	○	○	○
Crescimento da lucratividade das exportações nos últimos 2 anos	○	○	○	○	○
Crescimento do volume das exportações nos últimos 2 anos	○	○	○	○	○

32 Como você classifica o desempenho da sua empresa, no mercado nacional, quando comparado aos dema exportadores do mesmo setor, nos últimos 2 anos, em termos de:*

	Muito abaixo da média do setor	Abaixo da média do setor	Na média do setor	Acima da média do setor	Muito acima d média do seto
Crescimento da receita líquida nos últimos 2 anos	○	○	○	○	○
Crescimento da lucratividade nos últimos 2 anos	○	○	○	○	○
Crescimento do volume de vendas nos últimos 2 anos	○	○	○	○	○
Retorno sobre ativo	○	○	○	○	○
Margem de lucro	○	○	○	○	○
Retorno sobre investimento	○	○	○	○	○

Comentários

CNI

Robson Braga de Andrade
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial - DDI
Carlos Eduardo Abijaodi
Diretor de Desenvolvimento Industrial

Gerência Executiva de Assuntos Internacionais
Diego Zancan Bonomo
Gerente Executivo de Assuntos Internacionais

Constanza Negri Biasutti
Gerente de Politica Comercial

Felipe Carvalho
Alessandra Matos
Leandro Barcelos
Ronnie Pimentel
Pietra Mauro
Equipe Técnica

Gerência Executiva de Pesquisa e Competitividade
Renato da Fonseca
Gerente Executivo de Pesquisa e Competitividade

Edson Velloso
Gerente de Estatística

Taryane Carvalho
Equipe Técnica

DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO – DIRCOM
Carlos Alberto Barreiros
Diretor de Comunicação

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

DIRETORIA DE SERVIÇOS CORPORATIVOS – DSC
Fernando Augusto Trivellato
Diretor de Serviços Corporativos

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

Alberto Nemoto Yamaguti
Normalização

Revisão gramatical e ortográfica
Danúzia Queiroz

Projeto Gráfico e Diagramação
Agência Elemento

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

Dafne Oliveira Carlos de Morais
Apoio Técnico

Maria Cecilia S. Azevedo
Assessoria Administrativa

FGV EAESP
CENTRO DE EXCELÊNCIA
EM LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

CNI
Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA