



FALTA EXPERIÊNCIA PARA EXPORTAR

| POR ALEXANDRE PIGNANELLI, JULIANA BONOMI SANTOS E DAFNE OLIVEIRA CARLOS DE MORAIS

Políticas nacionais de apoio às exportações têm focado nas micro e pequenas empresas. No entanto, mais do que tamanho, é o pouco *know-how* que impede as empresas (de todos os portes) de vender para outros países.

O produto interno bruto (PIB) brasileiro representa 2,4% do PIB global, no entanto nossas exportações correspondem a apenas 1,2% das exportações mundiais, proporção que não teve alterações relevantes nos últimos 15 anos. Posto de outra forma: o Brasil possui a nona maior economia do mundo, mas é apenas o 25º colocado no *ranking* global das exportações. A economia brasileira tem excessivo foco no mercado interno. As exportações representam apenas 13% do PIB brasileiro, contra a média mundial de 42%. Isso coloca o país na posição 148 de um *ranking* de 161 países, com dados disponíveis no Banco Mundial.

O chamado Custo Brasil é apontado como o grande vilão quando se procura identificar as causas da pequena participação brasileira no comércio internacional e da baixa competitividade de nossas exportações. Apesar de genérico, o termo “Custo Brasil” tenta traduzir o conjunto de dificuldades e barreiras logísticas, estruturais, burocráticas, tributárias,

legais, entre outras, que comprometem o acesso dos produtos nacionais aos mercados externos.

Para verificar quais são os aspectos mais críticos que prejudicam as vendas brasileiras ao exterior, o Centro de Excelência em Logística e Supply Chain (GVcelog), da FGV EAESP, em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), realizou, em 2016, uma pesquisa nacional com 843 empresas exportadoras brasileiras. Entre as 62 barreiras analisadas, o alto custo dos transportes envolvidos com as atividades de exportação, que por muitos é considerado praticamente um sinônimo de Custo Brasil, é confirmado como a principal delas. Destacam-se também na lista os empecilhos institucionais, como altas tarifas e ineficiências na facilitação das atividades exportadoras, além de aspectos legais e burocracia excessiva (confira na ilustração *Principais barreiras às exportações brasileiras*).

Um reflexo desses obstáculos é o tempo de autorização para exportação, que no Brasil é de 13 dias. Nos Estados Unidos, o mesmo processo dura seis dias.

PRINCIPAIS BARREIRAS ÀS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS*



FONTE: PESQUISA COORDENADA PELOS AUTORES, 2016.

*NÍVEL MÉDIO DE CRITICIDADE, EM ESCALA DE 0 A 5, OU DE BARREIRA NÃO SE APLICA AO EXPORTADOR ATÉ IMPACTO CRÍTICO.

TAMANHO É DOCUMENTO?

A forma como as empresas exportadoras são afetadas por essas barreiras é bastante variável. No Brasil, aspectos como setor de atuação, porte, localização geográfica e destino das vendas são alguns dos fatores normalmente associados a essas diferenças.

A questão do tamanho da empresa destaca-se entre esses fatores, pois a alta concentração das vendas internacionais em poucas e grandes organizações é outra característica preocupante da economia brasileira. Em 2015, os 40 maiores exportadores foram responsáveis por quase 50% das nossas vendas para fora, enquanto nos Estados Unidos essa proporção foi de apenas 10%.

Como reação a esse cenário de concentração, políticas públicas e estratégias de ações institucionais vêm sendo lançadas, tais como o Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), do Governo Federal; o Exporta Fácil, dos Correios; o Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), da Apex-Brasil; e o Programa de Internacionalização, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Esses programas partem da premissa de que as empresas menores não têm acesso aos mesmos recursos estruturais nem de conhecimento que as grandes empresas.

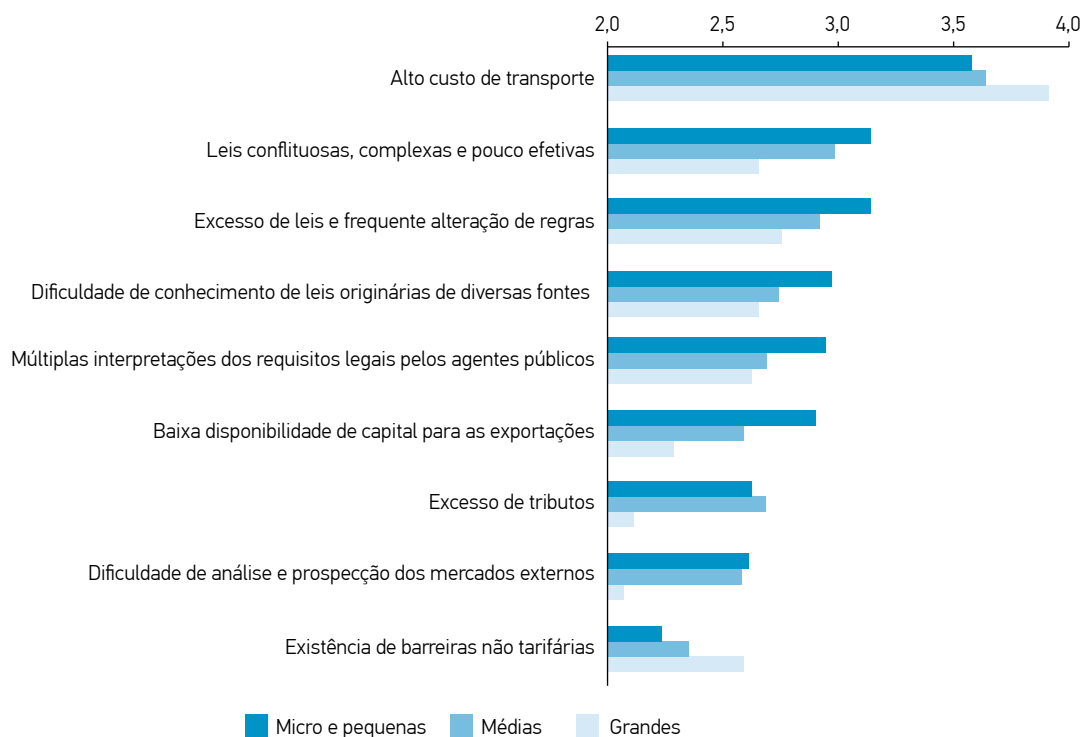
Para entender melhor como empresas de diferentes dimensões são impactadas, a pesquisa do GVcelog e da CNI procurou identificar se micro, pequenas, médias e grandes empresas possuem percepções distintas em relação aos obstáculos

Políticas públicas e outras ações para estímulo às exportações atualmente são voltadas às empresas de pequeno porte, deixando de lado uma parcela importante de organizações que necessitam de apoio: as médias e grandes empresas com pouca experiência de exportação.

que dificultam as exportações. Os resultados mostraram que, das 62 barreiras estudadas, apenas 11 apresentam diferenças significativas para empresas de diferentes portes. Em uma escala de 0 a 5, o gráfico *Principais barreiras de acordo com o tamanho da empresa* apresenta aquelas que têm nível de criticidade médio acima de 2 para todos os portes.

Os aspectos institucionais e burocráticos, que surgem em destaque nos resultados gerais, não despontam da mesma forma no segundo gráfico, indicando que essas barreiras são percebidas de maneira semelhante por empresas de diversos tamanhos. Já os aspectos legais ganham relativa importância,

PRINCIPAIS BARREIRAS DE ACORDO COM O TAMANHO DA EMPRESA*



FORNTE: PESQUISA COORDENADA PELOS AUTORES, 2016.

*NÍVEL MÉDIO DE CRITICIDADE, EM ESCALA DE 0 A 5, OU DE BARREIRA NÃO SE APLICA AO EXPORTADOR ATÉ IMPACTO CRÍTICO.

revelando que as micro e pequenas empresas são mais impactadas por questões como complexidade, número excessivo de leis, frequência de mudanças e múltiplas interpretações das legislações, entre outras. Isso possivelmente ocorre por causa da maior dificuldade de essas empresas acessarem recursos de conhecimento sobre o arcabouço legal associado às atividades de exportação.

O PAPEL DO CONHECIMENTO

É então, de fato, o porte o principal aspecto que explica as diferenças de percepção em relação às barreiras que dificultam as vendas externas brasileiras? Ou outros aspectos poderiam melhor explicar essas discrepâncias – como conhecimento, prática e experiência com as atividades de exportação?

Como o conceito de conhecimento/experiência não tem uma definição tão objetiva como o de porte, utilizamos como parâmetro de análise os seguintes indicadores: percentual da receita proveniente das exportações, tempo, frequência

e quantidade de destinos de exportação. As empresas foram divididas em dois grupos: o primeiro, formado por 228 empresas “com experiência” em relação aos processos de exportação; e o segundo, composto de 615 empresas “sem experiência” nessas atividades.

Ao repetir as mesmas análises já realizadas para os diferentes portes, foram encontradas 28 barreiras com diferenças significativas de percepção entre os dois agrupamentos de empresas – com e sem experiência. O terceiro gráfico publicado neste artigo apresenta os dez principais obstáculos.

Essa quantidade é significativamente superior à encontrada na análise com base em porte – 11 barreiras –, fornecendo evidências, portanto, de que a “experiência” se apresenta como o principal aspecto a diferenciar a percepção das empresas sobre as barreiras às vendas externas. Nota-se, pelo gráfico, que as empresas mais experientes consideram os empecilhos listados como mais críticos do que as não experientes, provavelmente em razão da falta de conhecimento das últimas sobre os reais desafios do processo de exportação.

PRINCIPAIS BARREIRAS DE ACORDO COM A EXPERIÊNCIA DA EMPRESA EM EXPORTAÇÕES*



FONTE: PESQUISA COORDENADA PELOS AUTORES, 2016.

*NÍVEL MÉDIO DE CRITICIDADE, EM ESCALA DE 0 A 5, OU DE BARREIRA NÃO SE APLICA AO EXPORTADOR ATÉ IMPACTO CRÍTICO.

Ao se considerar a opinião de empresas com mais conhecimento em exportações, é possível identificar quais barreiras são de fato críticas e demandam atuação imediata.

Realizamos, ainda, análises comparativas para os seis grupos de empresas formados pela combinação entre os três portes e as duas classificações de experiência. Os resultados mostram que, para a maior parte das barreiras, a percepção das grandes empresas sem experiência acerca das atividades de exportação se assemelha mais à das pequenas empresas sem experiência do que à das grandes empresas com experiência.

A experiência é, portanto, um aspecto relevante a ser levado em conta na formulação de políticas voltadas para melhorar o processo de exportação brasileiro e estimular a entrada de novos *players*. Ao se considerar a opinião de

empresas com mais experiência, é possível identificar quais barreiras são de fato críticas e demandam atuação imediata.

Além disso, empresas experientes de diferentes portes possuem visão semelhante sobre a criticidade das barreiras ao processo de exportação. Atualmente, políticas públicas e outras ações são voltadas às empresas de pequeno porte, favorecendo tanto as com experiência como as sem conhecimento sobre como funcionam as vendas ao exterior. Por outro lado, deixam de lado uma parcela importante de exportadores que necessitam de apoio para começar a exportar: as médias e grandes empresas com pouca experiência de exportação. ●

PARA SABER MAIS:

- Alexandre Pignanelli e Juliana Bonomi Santos, *Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras* (relatório da pesquisa), 2016. Disponível em portaldaindustria.com.br/publicacoes/2016/8/desafios-competitividade-das-exportacoes-brasileiras/
- GVcelog/CNI, *Desafios das Exportações*. Disponível em desafioexport.org.br/
- Juliana Bonomi Santos, Alexandre Pignanelli e Dafne Oliveira Carlos de Moraes, *Does Size and Export Experience Influence Export Barriers Perception?*, 2017.
- *World Bank Open Data*. Disponível em data.worldbank.org/

ALEXANDRE PIGNANELLI > Professor da FGV EAESP > alexandre.pignanelli@fgv.br
 JULIANA BONOMI SANTOS > Professora da FGV EAESP > juliana.bonomi@fgv.br
 DAFNE OLIVEIRA CARLOS DE MORAIS > Doutoranda na FGV EAESP > dafne_oliveira@hotmail.com