

**COMPETITIVIDADE BRASILEIRA NAS EXPORTAÇÕES.
FASE 1 - METODOLOGIA PARA PESQUISA E ANÁLISE DE DADOS**

RELATÓRIO FINAL

Prof. Manoel de Andrade e Silva Reis

TÍTULO

Competitividade Brasileira nas Exportações – Metodologia para a Pesquisa e Análise de Dados

RESUMO

O Brasil vem aumentando anualmente a sua participação no comércio exterior mundial, mas apesar de seu significado na economia mundial, o seu volume negociado internacionalmente corresponde a somente 1,1% das exportações mundiais de mercadorias (23^a posição no ranking mundial), e 0,6% das exportações de serviços comerciais (35^a posição no ranking mundial), segundo a organização mundial do comércio (WTO, 2005).

Na Fase 1 desta pesquisa, que se encerra com este Relatório, foi desenvolvida uma metodologia para a pesquisa e análise de dados relativos às dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras no processo de exportação de mercadorias. Essa fase incluiu uma ampla revisão da literatura nacional e internacional sobre os fatores que têm impacto sobre o desempenho das exportações e a formulação e pré-teste de um questionário. Na Fase 2 será realizada a pesquisa propriamente dita através da aplicação do questionário a uma amostra de cerca de 1.000 empresas exportadoras, selecionadas no Catálogo de Exportadores Brasileiros da CNI – Confederação Nacional da Indústria. Os dados resultantes da pesquisa serão utilizados para avaliar o impacto dos gargalos no volume das exportações, no valor FOB das exportações e na variação anual do valor FOB, utilizando a técnica multivariada de regressão múltipla.

PALAVRAS CHAVE

Comércio Exterior, Desempenho das Exportações, Gargalos nas Exportações, Análise de Regressão Múltipla.

TITLE

Brazilian Export Competitiveness – A Methodology for Research and Data Analysis

ABSTRACT

The Brazilian share in the world foreign trade is growing continuously, but despite of its significance for the world economy, it represents 1.1% of total merchandise world exports (23rd place in the world) and 0,6% of total commercial services world exports (35th place in the world), according to the World Trade Organization (WTO, 2005).

In Phase 1 of this research, completed with this report, was developed a methodology for the research and analysis of data related to difficulties Brazilian companies face to export their products. This Phase 1 included an extensive national and international literature revision about the principal

factors that have impact over the Brazilian exports and the preparation and pre-test of a questionnaire. In Phase 2 the questionnaire will be applied to about 1,000 exporting companies sampled from a data base of the National Industry Confederation. The resulting data will be utilized to characterize the impact of the chosen exporting bottle necks over the total volume, the total value and the annual variation of the total value of the Brazilian exports.

KEY WORDS

Foreign Trade, Export Performance; Bottle Necks for Exports; Multiple Regression Analysis.

CURRÍCULO DO AUTOR

Manoel de Andrade e Silva reis

Engenheiro Naval e Mestre - Escola Politécnica da USP.

Ph.D - MIT - Massachusetts Institute of Technology.

Professor de Logística do Departamento de Produção e Operações da FGV-EAESP.

Coordenador do CELog – Centro de Excelência em Logística e Cadeias de Abastecimento.

Representante da FGV-EAESP no Capítulo Brasil do Supply Chain Council.

Foi Diretor da Divisão de Engenharia Naval IPT, da Ductor Implantação de Projetos S.A do Grupo Libra de Navegação e da Grancarga Marítima Ltda.

COMPETITIVIDADE BRASILEIRA NAS EXPORTAÇÕES - METODOLOGIA PARA PESQUISA E ANÁLISE DE DADOS

RELATÓRIO FINAL

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	7
2. EQUIPE.....	7
3. OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO.....	8
4. O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO.....	9
4.1. ÓRGÃOS GOVERNAMENTAIS.....	9
4.2. PLANEJAMENTO.....	12
4.3. TIPOS DE EXPORTAÇÃO.....	12
4.3.1. <i>Consórcio de Promoção de Exportações.....</i>	<i>14</i>
4.3.2. <i>Consórcio de Vendas.....</i>	<i>14</i>
4.3.3. <i>Consórcio de Área ou País.....</i>	<i>14</i>
4.4. MODALIDADES DE PAGAMENTO.....	14
4.4.1. <i>Pagamento Antecipado.....</i>	<i>14</i>
4.4.2. <i>Remessa sem Saque.....</i>	<i>15</i>
4.4.3. <i>Cobrança Documentária.....</i>	<i>15</i>
4.4.4. <i>Carta de Crédito.....</i>	<i>15</i>
4.5. FORMAS DE FINANCIAMENTO.....	16
4.5.1. <i>Adiantamento sobre Contratos de Câmbio - ACC e Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACE</i>	<i>16</i>
4.5.2. <i>Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.....</i>	<i>17</i>
4.5.3. <i>Pré-Pagamento de Exportação.....</i>	<i>17</i>
4.5.4. <i>PROGER Exportação.....</i>	<i>17</i>
4.5.5. <i>FGPC - Fundo de Aval.....</i>	<i>18</i>
4.5.6. <i>BNDES – EXIM.....</i>	<i>18</i>
4.5.7. <i>Programa de Geração de Negócios Internacionais para Micro e Pequenas Empresas - PGNI –</i>	<i>18</i>
<i>MPE – Banco do Brasil.....</i>	<i>18</i>
4.5.8. <i>Programa de Geração de Negócios Internacionais – PGNI - Banco do Brasil.....</i>	<i>19</i>
4.6. TRANSAÇÕES DE CÂMBIO.....	19
4.7. ASPECTOS LOGÍSTICOS.....	20
4.8. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	22
4.8.1. <i>Cadastro no SISCOMEX - Receita Federal.....</i>	<i>22</i>
4.8.2. <i>Registro de Exportadores e Importadores.....</i>	<i>22</i>

4.8.3.	<i>Classificação Fiscal de Mercadorias (Nomenclatura)</i>	22
4.8.4.	<i>Documentação Necessária – SECEX e Órgãos Anuentes</i>	23
4.9.	REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS	25
4.10.	ASPECTOS TRIBUTÁRIOS	26
4.10.1.	<i>Exportação</i>	26
4.10.2.	<i>Imposto de Exportação</i>	26
4.10.3.	<i>AFRMM -Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante</i>	26
4.10.4.	<i>Ex-tarifário</i>	26
4.11.	ETAPAS DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO	27
5.	REFERENCIAL TEÓRICO	32
5.1.	FATORES QUE TÊM IMPACTO SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES	32
5.1.1.	<i>Fatores Macroeconômicos</i>	32
5.1.2.	<i>Fatores Mercadológicos</i>	32
5.1.3.	<i>Fatores Idiossincráticos</i>	33
5.1.4.	<i>Fatores Logísticos</i>	33
5.1.5.	<i>Fatores Burocráticos</i>	33
5.1.6.	<i>Fatores Legais</i>	34
5.1.7.	<i>Fatores Tributários</i>	34
5.1.8.	<i>Fatores Informativos</i>	34
5.1.9.	<i>Fatores Institucionais</i>	35
5.2.	VARIÁVEIS MODERADORAS (QUE ALTERAM O GRAU DE IMPACTO DOS FATORES IDENTIFICADOS).....	35
5.2.1.	<i>Tamanho da Empresa</i>	35
5.2.2.	<i>Experiência de Exportação</i>	36
5.2.3.	<i>Segmento Industrial</i>	36
5.2.4.	<i>Tipo de Carga</i>	36
5.2.5.	<i>Desempenho das Exportações</i>	37
6.	METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO	38
6.1.	OBJETIVOS DA PESQUISA.....	38
6.2.	JUSTIFICATIVA DA PESQUISA E ANTECEDENTES.....	38
6.3.	IDENTIFICAÇÃO DA POPULAÇÃO	39
6.4.	COLETA DE INFORMAÇÕES	40
6.4.1.	<i>Descrição</i>	40
6.4.2.	<i>Pré-teste</i>	41
6.5.	PLANEJAMENTO E SELEÇÃO DA AMOSTRA.....	42
6.6.	PROCESSO DE COLETA DE DADOS	43
6.7.	ANÁLISE E TRATAMENTO DOS DADOS	44
6.7.1.	<i>Considerações Gerais</i>	44
6.7.2.	<i>Técnicas de Análise</i>	45

7. RECOMENDAÇÕES PARA APLICAÇÃO E REAPLICAÇÃO DA PESQUISA	47
8. REFERÊNCIAS.....	48
ANEXO 1 - REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS	54
REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS APLICÁVEIS A QUALQUER ÁREA ALFANDEGADA.....	54
REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS APLICADOS EM ÁREAS ALFANDEGADAS ESPECIAIS	60
ANEXO 2 - TABELA DE PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS DE INCENTIVO À EXPORTAÇÃO	62
ANEXO 3 - TABELA DE COMPARAÇÃO ENTRE CONTRATOS DE CÂMBIO	63
ANEXO 4 – FATORES E VARIÁVEIS QUE TÊM IMPACTO SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES	64
FATORES QUE TÊM IMPACTO SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES	64
<i>Fatores Macroeconômicos</i>	<i>64</i>
<i>Fatores Mercadológicos</i>	<i>64</i>
<i>Fatores Idiossincráticos.....</i>	<i>65</i>
<i>Fatores Logísticos.....</i>	<i>65</i>
<i>Fatores Burocráticos.....</i>	<i>66</i>
<i>Fatores Legais.....</i>	<i>67</i>
<i>Fatores Tributários</i>	<i>67</i>
<i>Fatores Informacionais</i>	<i>67</i>
<i>Fatores Institucionais.....</i>	<i>67</i>
VARIÁVEIS MODERADORAS (QUE ALTERAM O GRAU DE IMPACTO DOS FATORES IDENTIFICADOS)	68
<i>Tamanho da Empresa.....</i>	<i>68</i>
<i>Experiência de Exportação</i>	<i>68</i>
<i>Segmento Industrial.....</i>	<i>68</i>
<i>Tipo de Carga</i>	<i>68</i>
<i>Desempenho das Exportações.....</i>	<i>68</i>

FIGURAS

FIGURA 1 - FLUXOGRAMA DE ATIVIDADES NAS EXPORTAÇÕES.....	27
--	----

TABELAS

TABELA 1- EXPORTAÇÕES MUNDIAIS DE MERCADORIAS E SERVIÇOS COMERCIAIS ENTRE 2001 E 2005 (US\$ BILHÕES)	8
--	---

1. INTRODUÇÃO

Este projeto teve o intuito de desenvolver a metodologia a ser empregada na pesquisa sobre a competitividade brasileira nas exportações, a qual será realizada na segunda fase do projeto, que deverá ser iniciada em seguida. As dificuldades serão medidas através da identificação dos principais gargalos e pela estimativa de seus impactos sobre as exportações.

Antes do desenvolvimento da metodologia, procurou-se identificar os principais aspectos associados ao processo de exportação, incluindo fluxos, procedimentos, legislações, órgãos reguladores e tributação. Uma extensa busca na literatura nacional, em sites governamentais e em outros relatórios de pesquisa, permitiu a elaboração de um guia completo do processo de exportação brasileiro, sendo esse um subproduto desse projeto. O entendimento do processo de exportação brasileiro guiou a busca na literatura nacional e internacional sobre seus gargalos e permitiu a identificação de uma série de limitantes, que foram classificados em 9 (nove) grupos. Em seguida foi desenvolvida uma metodologia capaz de selecionar os principais gargalos e mensurar o impacto de cada grupo de gargalos no desempenho das exportações.

A metodologia desenvolvida inclui os objetivos gerais, a população considerada e propõe a forma de coleta de dados e o planejamento e seleção da amostra a ser pesquisada. Sugere ainda o processo de coleta e processamento de dados e análise dos resultados.

Esse relatório contém os objetivos da investigação, o processo de exportação Brasileiro, uma revisão teórica sobre gargalos, a metodologia de investigação desenvolvida pela equipe do CELog e as recomendações para a aplicação e reaplicação da pesquisa.

2. EQUIPE

A equipe que desenvolveu este projeto de pesquisa contou, além do signatário, com a participação dos alunos de mestrado da FGV-EAESP Juliana Bonomi Santos e Luís Caetano Sampaio Andrade e da aluna de Graduação na FGV-EAESP Marina Barretto de Faria e Souza, aos quais agradeço pelo excelente trabalho desenvolvido.

3. OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO

O presente estudo tem o objetivo desenvolver a metodologia para identificar e analisar fatores que entram a internacionalização nas atividades de exportação e importação. Entende-se por internacionalização o processo de expansão das operações de uma empresa para outros países, fora de sua base de origem.

Por ser o primeiro estágio, a compra e venda de bens e serviços entre países pode ser verificada desde a época das grandes navegações, mas foi no século XVIII que encontrou embasamento teórico na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo. Esse autor aempresava que para incorrer em ganhos de eficiência e minimizar custos, os países exportariam itens que produzissem com maior eficiência e importariam os produzidos com menor eficiência em relação aos outros participantes do comércio exterior, Cassol, Alperstedt e Leite (2004).

No entanto, foi a partir da segunda metade do século XX que as relações de troca internacional crescerem significativamente, como pode ser visto na Tabela 1. Segundo Ruiz (2004), tal ascensão está relacionada ao constante desenvolvimento da tecnologia de informação, dos meios de comunicação e dos transportes. Porém, fatores como a saturação do mercado interno e busca por melhores margens de lucro também podem ser associadas.

Tabela 1- Exportações Mundiais de Mercadorias e Serviços Comerciais entre 2001 e 2005
(US\$ bilhões)

	Ano				
	2001	2002	2003	2004	2005
Mercadorias	5.984	6.270	7.294	8.907	10.159
Serviços Comerciais	1.458	1.570	1.795	2.125	2.415
Totais	7.422	7.840	9.089	11.032	12.574

Fonte: OMC – Organização Mundial do Comércio (www.wto.org)

A abertura da política econômica envolve uma série de vantagens e desvantagens; um dos temas é a relação entre comércio exterior e desenvolvimento econômico, mas a Organização Mundial do Comércio aempresa não haver indícios empíricos da mesma. Outro ponto é uma balança comercial do país; que quando positiva gera a entrada de divisas no país, as quais podem ser utilizadas no pagamento de dívidas na mesma moeda sem efeito cambial. Para um país como o Brasil, que apresenta uma dívida externa em moeda americana de 21,4% do PIB (BACEN, 2006); quanto maior o superávit, melhor.

O Brasil vem melhorando seu desempenho anualmente, no entanto, de acordo com a Organização Mundial do Comércio (WTO, 2005), as exportações brasileiras de mercadorias ainda correspondem a

tão somente 1,1% das exportações mundiais (ocupando a 23ª posição no ranking mundial das exportações de mercadorias), e 0,6% das exportações de serviços (ocupando a 35ª posição no ranking mundial das exportações de serviços). Em relação às importações, as brasileiras correspondem a 0,7 % das importações mundiais de produtos e 0,9% das importações mundiais de serviços, ocupando, em ambos os rankings, a 28ª posição.

Acerca do volume total negociado internacionalmente, o Brasil representa 0,91% do volume total de mercadorias e serviços importados e exportados.

Assim, devido ao desempenho externo desproporcional em relação à importância econômica do país, é importante identificar quais os motivos que impedem o crescimento das exportações brasileiras, tendo em mente as seguintes questões:

- Quais são os fatores que influenciam o desempenho das exportações brasileiras?
- Quais são os fatores que influenciam negativamente o desempenho das exportações brasileiras?
- Existem fatores que influenciam mais que outros? Quanto? Quais?
- Como representar esses fatores?

Para responder essas questões, é necessário conhecer todas as características do processo de exportação brasileiro. Por isso o segundo capítulo desse relatório apresenta uma descrição completa e detalhada dos fluxos, processos, documentos e órgão reguladores do comércio exterior brasileiro.

4. O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

4.1. ÓRGÃOS GOVERNAMENTAIS

A missão do MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior é fornecer os alicerces para o desenvolvimento competitivo do Brasil, em parceria com setores produtivos. Sua principal tarefa é promover o desenvolvimento de políticas de desenvolvimento da indústria, do comércio, dos serviços, da propriedade intelectual, da tecnologia e do comércio exterior. Faz parte de suas atribuições, também, a defesa de interesses do país em negociações internacionais e o controle das atividades de comércio exterior. A secretaria responsável pelo último é a SECEX - Secretaria de Comércio Exterior, cuja função é formular políticas e programas de comércio exterior, estabelecendo também as normas necessárias à sua implementação. Para alcançar isso, a secretaria define medidas relativas ao comércio exterior que influenciam a política fiscal, a cambial, medidas aduaneiras, instrumentos de financiamento e de recuperação de créditos e outras atividades de exportação. Além disso, a secretaria participa de negociações de acordos e convênios internacionais e verifica assuntos relativos à defesa comercial. Ela é composta por quatro departamentos, cada qual com tarefas bem definidas: DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior; DEINT- Departamento de

Negociações Internacionais; DECOM – Departamento de Defesa Comercial; DEPLA- Departamento de Planejamento e Desenvolvimento.

Outro órgão importante para o comércio exterior brasileiro é a receita federal, pois ele é o responsável por promover a arrecadação de tributos incidentes e realizar o controle aduaneiro. Seu objetivo é transformar a aduana numa alavanca para o comércio exterior com maior segurança, o que atualmente é questionável. De qualquer forma, para atingir esse objetivo, a receita realiza: as atividades alfandegárias de portos, aeroportos, pontos de fronteira, instalações portuárias, terminais e recintos nas Zonas Primária e Secundária (inclusive Porto Seco); concede aval para utilização de regimes Especiais (como Admissão Temporária, Trânsito Aduaneiro, etc), treina e habilita profissionais envolvidos em atividades de aduana (despachantes, peritos, servidores) e, por fim, realiza despachos de Exportação e Importação.

A Receita Federal é ainda o órgão gestor do SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior, que é um instrumento informatizado, por meio do qual é exercido o controle governamental do comércio exterior brasileiro. É uma ferramenta facilitadora, que permite a adoção de um fluxo único de informações, eliminando controles paralelos e diminuindo significativamente o volume de documentos envolvidos nas operações. O SISCOMEX promove a integração das atividades de todos os órgãos gestores do comércio exterior, inclusive o câmbio, permitindo o acompanhamento, orientação e controle das diversas etapas do processo exportador e importador. As operações registradas via Sistema são analisadas on-line tanto pelos órgãos gestores, quanto pelos órgãos anuentes que estabelecem regras específicas para o desembaraço de mercadorias dentro de sua área de competência.

Os usuários do SISCOMEX são importadores, exportadores, depositários e transportadores, por meio de seus empregados ou representantes legais; a Secretaria da Receita Federal - SRF, a Secretaria de Comércio Exterior - SECEX, os Órgãos Anuentes e as Secretarias de Fazenda ou de Finanças dos Estados e do Distrito Federal, por meio de seus servidores; as instituições financeiras autorizadas pela SECEX a elaborar licença de importação, por meio de seus empregados; o Banco Central do Brasil - BACEN e as instituições financeiras autorizadas a operar em câmbio, mediante acesso aos dados transferidos para o SISBACEN – Sistema de Informações do Banco Central, por meio de seus servidores e empregados.

Outro órgão governamental importante é o Bacen – Banco Central do Brasil, cuja função é regulamentar as operações no mercado de câmbio relativas às exportações e importações brasileiras de mercadorias e de serviços. Essa instituição conta com o Departamento de Combate a Ilícitos Financeiros e Supervisão de Câmbio e Capitais Internacionais (Decic) que examina e emite pareceres

sobre as normas aplicadas ao comércio exterior. No âmbito da exportação, o Bacen regula a natureza dos contratos de câmbio, tipo de cobertura cambial, regimes de recebimento antecipado ao embarque da mercadoria, contratos de câmbio em posição especial ou simplificados e cancelamento e liquidação de contratos. As operações de câmbio devem estar vinculadas ao registro de exportação (documento explicado adiante nesse referencial) com despacho averbado no SISCOMEX ao respectivo contrato de câmbio. O BACEN regula as exportações brasileiras devido ao ingresso de moeda estrangeira no país. De acordo com as normas dessa instituição, as operações são apenas liquidadas quando da entrega da moeda estrangeira ou do documento que a represente ao banco com o qual tenha sido celebrado o contrato de câmbio.

Além de procedimentos requeridos pelos órgãos reguladores do comércio exterior, algumas mercadorias ainda são sujeitas à anuência prévia por outros órgãos públicos. Nesses casos, deve haver manifestação da necessidade e do órgão envolvido no Registro de Exportação. O Anexo I apresenta a relação de produtos sujeitos a anuência. Os órgãos anuentes são: ANEEL - Agência Nacional de Energia Elétrica; ANP - Agência Nacional de Petróleo; ANVISA - Agência Nacional de Vigilância Sanitária; CNEN - Comissão Nacional de Energia Nuclear; COMEXE - Comando do Exército; COTAC - Comissão de Coordenação do Transporte Aéreo Civil; DECEX - Departamento de Operações de Comércio Exterior; DNPM - Departamento Nacional de Produção Mineral; DPF - Departamento de Polícia Federal; IBAMA - Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis; MCT - Ministério da Ciência e Tecnologia; MIN. DEFESA - Ministério da Defesa.

Além dos órgãos governamentais, existe uma série de associações empresárias relacionada ao comércio exterior. Essas auxiliam novos exportadores, realizam pesquisas na área, calculam números do comércio exterior entre outras funções. Algumas dessas associações são: ABECE - Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras; ABECEX - Associação Brasileira dos Executivos de Comércio Exterior; ABEPR - Associação Brasileira das Empresas Operadoras de Regimes Aduaneiros; ABRAEC - Associação Brasileira das Empresas de Transporte Internacional de Cargas; ABRATEC - Associação Brasileira dos Terminais de Contêineres de Uso Público; ABRETI - Associação Brasileira de Empresas Transportadoras Internacionais; ABPT - Associação Brasileira de Terminais Portuários; AEB - Associação de Comércio Exterior do Brasil; APEX - Agência de Promoção de Exportações do Brasil; CBC - Câmara Brasileira de Contêineres e Transporte Multimodal; CENTRONAVE - Centro Nacional de Navegação Transatlântica; CETEAL - Centro de Estudos Técnicos e Avançados em Logística; CEXPAR - Instituto Centro de Comércio Exterior do

Paraná; LI – Câmara de Logística Integrada de Comércio Exterior; CIN – Confederação Nacional da Indústria (catálogo do exportador); ICEX - Instituto de Estudos das Operações de Comércio Exterior; FENAMAR – Federação Nacional das Agências de Navegação Marítima; FUNCEX - Fundação Centro de Estudo do Comércio Exterior; PROCOMEX - Aliança Pró Modernização Logística do Comércio Exterior; SEBRAE.

4.2. PLANEJAMENTO

A internacionalização das empresas consiste em uma maneira delas obterem participação ativa nos mercados externos. Estudos apontam que os mecanismos de internacionalização são conseqüências da capacidade competitiva da empresa adquirida em seu mercado doméstico, associada aos fatores e contingências relacionados às características econômicas, culturais e geopolíticas do país de origem (Arruda, Goulart & Brasil, 1994). Gray (1997) aponta que o sucesso no desempenho das empresas está fortemente ligado à tomada de decisões estratégicas, baseadas em conhecimento e aptidão dos executivos experientes. Revela ainda que tais executivos são peça fundamental para o sucesso da seleção de mercados internacionais e sua introdução.

A exportação pode se dar em diferentes graus de envolvimento, graus estes que estão relacionados com a importância estratégica que ela apresenta para a empresa. É preciso que se tomem decisões estratégicas que envolvam mudanças no produto, políticas de comercialização, *know-how* no campo técnico e gerência (RAE, 1981). De acordo com o mesmo autor, a internacionalização representa uma separação entre produtor e consumidor em termos geográficos, culturais, sistemas legais, ambiente político, linguagem e instituições. Desta forma, a estratégia adotada por cada empresa bem como seu grau de envolvimento e capacidade de tomada de decisões, serão decisivos para o bom desempenho de sua inserção no mercado internacional.

O Brasil Exportador é o Programa do Governo brasileiro que objetiva formular, consolidar e racionalizar as ações de Promoção das Exportações. O Brasil Exportador tem a participação de diversas instituições que possuem distintos papéis no comércio exterior. O anexo III lista alguns dos programas e projetos do governo que têm como objetivo melhorar a eficiência das empresas nas atividades exportadoras.

4.3. TIPOS DE EXPORTAÇÃO

Faz-se relevante destacar que as empresas podem optar por diferentes graus de envolvimento no processo de exportação, podendo ele ser direto ou indireto. Na exportação direta a empresa vende seu produto ou serviço diretamente ao cliente estrangeiro, sendo este um usuário final do produto ou serviço, distribuidor ou varejista. Nesta operação, o próprio fabricante fatura a mercadoria em nome do

comprador no exterior, mesmo que a venda tenha sido realizada por intermédio de um agente ou representante. Geralmente tais empresas criam um departamento específico para tal atividade, com pessoal preparado para atuar em contratos de venda, de frete, de seguro e de câmbio. Desta forma, a empresa detém um maior controle sobre o processo de exportação, tem a possibilidade de obter lucros mais elevados e pode manter um relacionamento mais próximo dos mercados e compradores. Entretanto, a exportação direta exige da empresa uma dedicação maior de tempo, pessoal e recursos que outras formas de exportar. A complexidade se atribui ao conhecimento dos procedimentos comerciais, mercados e suas características, riscos comerciais e fiscais, procedimentos necessários à contratação de transporte e seguro, formas de pagamentos, financiamentos disponíveis, entre outros, sem mencionar as dificuldades existentes devido às diferenças de idiomas e costumes.

Já pela exportação indireta, o produtor vende a mercadoria a um interveniente com o fim específico de exportação, sendo esta operação citada na Nota Fiscal. A transação é feita com suspensão de impostos, desde que a exportação seja efetivamente realizada. Os intervenientes podem ser:

- Trading Companies - empresas comerciais que operam exclusivamente com exportação;
- Empresas que atuam tanto no mercado interno quanto no externo;
- Cooperativas de fabricantes e exportadores;
- Empresas industriais que desenvolvam atividade comercial com produtos de terceiros.

Tal modalidade exige baixo grau de envolvimento das empresas e poucos investimentos, uma vez que praticamente toda a operação de exportação é feita pelos intermediários que já possuem *know-how* suficiente no assunto.

As Trading Companies, também conhecidas como empresas comerciais exportadoras, atuam na aquisição de mercadorias no mercado interno para sua posterior exportação. Detendo conhecimento especializado, estrutura adequada e o porte financeiro necessário, elas facilitam a colocação dos produtos no mercado internacional. Ao vender produtos para as Tradings, as empresas contam com isenção de impostos e deixam de ter qualquer responsabilidade sobre a continuidade da operação. A utilização de seus serviços é uma boa opção para empresas com poucos recursos financeiros e humanos para dedicar aos mercados externos. Entretanto, desvantagens como margem de lucro reduzida e baixa relação com o cliente final podem ser desfavoráveis.

Ainda na categoria de exportação indireta, temos empresas de micro, pequeno e médio portes que, como estratégia de negócio, buscam a formação de associações cooperativas - consórcios de exportação. Desta forma, como maneira de adquirir vantagens competitivas, visam obter o desenvolvimento das competências necessárias para a realização da atividade exportadora de maneira

consistente e estável. Apesar de bem sucedidos em vários países, os consórcios de exportação ainda são pouco utilizados no Brasil. Trata-se de associações de empresas, juridicamente constituídas, que conjugam esforços e/ou estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes. Os consórcios de exportação podem ser de três tipos, como segue.

4.3.1. Consórcio de Promoção de Exportações

Esta forma de consórcio é mais recomendável para empresas que já possuem experiência em comércio exterior. As vendas no mercado externo são realizadas diretamente pelas empresas que integram o consórcio. Sua finalidade é desenvolver atividades de promoção de negócios, capacitação e treinamento, e melhoria dos produtos a serem exportados.

4.3.2. Consórcio de Vendas

A formação deste tipo de consórcio é recomendada quando as empresas que dele pretendem participar não possuem experiência em comércio exterior. As exportações são realizadas pelo consórcio, por intermédio de uma empresa comercial exportadora.

4.3.3. Consórcio de Área ou País

Reúne empresas que pretendem concentrar suas vendas em um único país ou em uma região determinada. O consórcio pode ser de promoção de exportações ou de vendas.

4.4. MODALIDADES DE PAGAMENTO

O exportador deve evitar os riscos de natureza comercial aos quais estão sujeitas as transações internacionais. Desta forma, as empresas devem definir com clareza a melhor forma de pagamento a ser utilizada na transação. As modalidades de pagamento no comércio exterior podem ser: Pagamento Antecipado; Cobrança Documentária; Remessa em Saque e Carta de Crédito.

4.4.1. Pagamento Antecipado

Nesta modalidade, o importador paga ao exportador antes do envio da mercadoria; tratando-se, portanto, de uma opção mais interessante para o exportador. O risco é assumido pelo importador, que pode não receber a mercadoria ou recebê-la em condições não acordadas anteriormente com o exportador. Do ponto de vista cambial, o exportador deve providenciar, antes do embarque, o contrato de câmbio junto a uma instituição financeira, pelo qual receberá reais em troca da moeda estrangeira à uma taxa acertada na data do fechamento de câmbio. Embora o Pagamento Antecipado não seja procedimento muito adotado, pode ocorrer quando houver relação de confiança entre as empresas

envolvidas. Geralmente é utilizado entre matrizes e filiais ou por empresas importadoras que procuram garantir-se quanto a possíveis oscilações futuras de preço. Embarcada a mercadoria, cabe ao exportador encaminhar ao importador os documentos originais de exportação para que este possa desembarcá-la no ponto de destino, bem como fornecer cópias desses documentos ao banco responsável pela contratação do câmbio.

4.4.2. Remessa sem Saque

Neste caso, importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque, sem o saque; promove o desembarço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva diretamente para o exportador. Esta modalidade de pagamento é de alto risco para o exportador, uma vez que, em caso de inadimplência, não há nenhum título de crédito que lhe garanta a possibilidade de protesto e início de ação judicial. Tal operação pode ser interessante quando houver alta confiança entre o comprador e o vendedor, uma vez que, como vantagem, apresenta agilidade na tramitação de documentos além de uma isenção ou redução de despesas bancárias.

4.4.3. Cobrança Documentária

A cobrança documentária é caracterizada pelo manuseio de documentos pelos bancos. Nesta modalidade de cobrança, o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio ao banco negociador do câmbio no Brasil ("banco remetente") que por sua vez os encaminha, por meio de carta-cobrança, ao seu banco correspondente no exterior ("banco cobrador"). O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento (cobrança à vista) ou para aceite e posterior pagamento (cobrança a prazo). De posse dos documentos, o importador pode desembarçar a mercadoria importada. Os documentos exigidos na transação são: Fatura comercial, conhecimento de embarque, *packing-list* (romaneio), apólice de seguro internacional. Nesta modalidade de pagamento, os procedimentos de cobrança e remessa de documentos implicam em despesas como comissões dos bancos intervenientes, gastos com comunicação e impostos. Geralmente tais custos são assumidos pelo exportador, a não ser que acordado previamente quem os assumirá.

4.4.4. Carta de Crédito

A carta de crédito, também conhecida por crédito documentário, é a modalidade de pagamento mais difundida no comércio internacional, pois oferece maiores garantias, tanto para o exportador como para o importador. É um instrumento emitido por um banco (o banco emitente), a pedido de um cliente (o tomador do crédito). De conformidade com instruções deste, o banco compromete-se a efetuar um pagamento a um terceiro (o beneficiário), contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos. Por termos e condições do crédito, entende-se a

concretização da operação de acordo com o combinado, especialmente no que diz respeito aos seguintes itens: valor do crédito, beneficiário e endereço, prazo de validade para embarque da mercadoria, prazo de validade para negociação do crédito, porto de embarque e de destino, discriminação da mercadoria, quantidades, embalagens, permissão ou não para embarques parciais e para transbordo, conhecimento de embarque, faturas, certificados, etc. A carta de crédito é uma ordem de pagamento condicionada, ou seja, o exportador só terá direito ao recebimento se atender a todas as exigências por ela convencionadas.

4.5. FORMAS DE FINANCIAMENTO

Com o objetivo de ampliar a base exportadora, existem várias linhas de financiamento especificamente destinadas a propiciar recursos aos exportadores para a produção (fase pré-embarque) e a comercialização (fase pós-embarque) de seus produtos destinados ao exterior. Por meio de mecanismos de financiamentos, proporciona-se melhores condições de competitividade na comercialização com o exterior. Nas exportações financiadas, os exportadores e os agentes financeiros devem obter, da parte dos importadores, garantias que assegurem a entrada no país do valor em moeda estrangeira da exportação e dos encargos incidentes no financiamento. Toda exportação financiada acarreta cobrança de juros, sendo estes usualmente calculados com base na taxa Libor (taxa interbancária de Londres). Geralmente, a amortização da exportação financiada se dá pelo pagamento do principal e dos juros em parcelas iguais e consecutivas, sempre com a mesma periodicidade. As principais modalidades de financiamentos são:

4.5.1. Adiantamento sobre Contratos de Câmbio - ACC e Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACE

ACC é o adiantamento feito pelo exportador na fase pré-embarque através do financiamento à produção da mercadoria exportada. O ACE é contratação da antecipação das divisas a serem recebidas do comprador na fase pós-embarque da mercadoria. Os dois tipos de financiamentos podem ser realizados em uma mesma operação, mediante a transformação de um adiantamento de pré em pós-embarque. O percentual do adiantamento é de até 100% do valor do contrato de câmbio, sendo o custo da transação de acordo com o prazo da operação e análise de crédito do cliente. Possuem acesso a esse tipo de crédito clientes do Banco do Brasil, sendo a garantia exigida de acordo com a análise de crédito do mesmo. Negociar bons prazos e custos, somada ao fato da alíquota de IOF ser zero, são aspectos que contribuem para a competitividade das empresas no mercado internacional.

4.5.2. Programa de Financiamento às Exportações – PROEX

O Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), cuja gestão está a cargo do Banco do Brasil, usa recursos do Tesouro Nacional anualmente previstos no Orçamento Geral da União. O programa opera por meio das modalidades de financiamento e de equalização de taxas de juros. Em qualquer das modalidades o exportador recebe, à vista, o valor da exportação. Diferentemente do BNDES-Exim, o Proex só está disponível na fase pós-embarque. O pedido do financiamento é feito por meio do preenchimento do Registro de Operação de Crédito – RC no Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX. O exportador pode também pedir uma carta de credenciamento ao Banco do Brasil S.A., para mostrar ao importador que dispõe de financiamento, principalmente nos casos de participação em concorrência internacional. Os prazos de pagamento de financiamento ou de equalização de taxas de juros variam de dois meses a dez anos. As exportações podem ser realizadas individualmente ou em pacote (produtos de natureza semelhante, com prazos de pagamento distintos).O Proex não financia nem paga equalização de taxas de juros sobre valor de comissão de agente.

4.5.3. Pré-Pagamento de Exportação

É um financiamento ao exportador brasileiro, na fase pré-embarque, cujos recursos são obtidos por meio de captação em instituições financeiras no exterior e que tem a finalidade de viabilizar a produção dos bens destinados à exportação. O Banco do Brasil, instituição que ministra tal modalidade de financiamento, trabalha com operações de pré-pagamento de exportação de valor mínimo de US\$ 1.000.000,00. Para valores inferiores, o Banco oferece alternativas mais atrativas para os seus clientes. Não existe um valor máximo para estas operações. O valor é determinado, caso a caso, levando-se em consideração o histórico do desempenho de exportação, a análise de crédito do cliente e a disponibilidade de linhas externas. O prazo (geralmente de 1 a 5 anos) e custo do financiamento variam de caso a caso. Algumas características são: taxas de juros praticadas no mercado internacional, inferiores às internas; flexibilidade nas condições de pagamento (principal e juros); incentivos fiscais; obtenção de recursos de longo prazo para produção com custos inferiores aos praticados no mercado interno; recebimento à vista em uma exportação a prazo.

4.5.4. PROGER Exportação

Consiste na primeira linha de financiamento às exportações, em reais , destinada a financiar a produção nacional de bens e as atividades diretamente envolvidas com a promoção da exportação. Abrange, inclusive, despesas com pacotes de viagem para participação em feiras e eventos comerciais no País e no exterior, aquisição de passagens aéreas, hospedagem, traslado, transporte de bagagem,

locação de espaço físico, montagem e ambientação de estande, produção de material promocional, entre outros. Podem utilizar tal financiamento micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, sendo o limite do empréstimo de R\$ 250.000,00 a ser pago em até 12 meses. As amortizações das parcelas são mensais e consecutivas, permitindo até seis meses de carência para pagamento da primeira parcela. Os encargos financeiros são compostos de TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) mais juros que variam de 7,45% a.a. a 9,90% a.a. Algumas características são: tarifas e custos reduzidos; liberação dos recursos em reais, em parcela única; não sujeito à variação cambial.

4.5.5. FGPC - Fundo de Aval

O Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – FGPC, foi criado com recursos do Tesouro Nacional e é administrado pelo BNDES. Tem por objetivo facilitar o acesso ao crédito junto às instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, com o objetivo de aumentar sua competitividade ou exportar. Os bancos credenciados pelo BNDES podem contratar financiamentos, compartilhando com o Fundo de Aval o risco da operação. Isso permite que os bancos exijam garantias menores do que as normalmente praticadas no mercado, além de estimular o interesse na oferta de crédito às micro, pequenas e médias empresas.

4.5.6. BNDES – EXIM

O programa BNDES-Exim financia a produção de bens a serem exportados, por meio de linhas Pré-Embarque de Curto Prazo e Pré-Embarque Especial, e a comercialização de bens e serviços no exterior, por meio da linha Pós-Embarque. Não há limite mínimo ou máximo de valor. Os produtos financiáveis são normalmente aqueles de maior valor agregado e que apresentam índice de normalização mínimo de 60%. Nas linhas Pré-embarque Especial o prazo pode ser de até 30 meses, na linha de Pré-embarque de Curto Prazo pode ser de até 6 meses e na linha Pós-embarque dependerá do valor da operação e da classificação do bem exportado.

4.5.7. Programa de Geração de Negócios Internacionais para Micro e Pequenas Empresas - PGNI – MPE – Banco do Brasil

O Programa de Geração de Negócios Internacionais para Micro e Pequenas Empresas - PGNI-MPE tem por objetivo prestar atendimento integral e especializado às micro e pequenas empresas (com faturamento bruto anual até R\$ 10 milhões), com foco na capacitação e orientação técnica em comércio exterior. Além das linhas de financiamento à exportação disponíveis no Banco do Brasil, as empresas atendidas pelo PGNI-MPE podem se beneficiar do Pacote de Consultoria e Treinamento e ter acesso a canais modernos de realização de negócios internacionais na Internet (Balcão de Comércio Exterior,

Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE Automático e Câmbio Pronto On-line), além do apoio no exterior prestado pelas Salas de Negócios com o Brasil.

4.5.8. Programa de Geração de Negócios Internacionais – PGNI - Banco do Brasil

Implantado em janeiro de 1998, O PGNI propicia atendimento especializado às empresas que desejam atuar no mercado externo. O Programa atende todos os estados brasileiros e tem como objetivos a inserção e a permanência competitiva no mercado internacional das médias empresas que atuam ou têm potencial para atuar no comércio internacional, a ampliação da base exportadora brasileira e o incremento das operações de comércio exterior. As empresas participantes do Programa são atendidas por um Gerente de Contas da agência onde mantém a sua conta corrente e por um Gerente de Negócios Internacionais - GENIN, que presta atendimento especializado e assessoramento em todo o processo de exportação, desde a busca de parceiros no exterior até a estruturação de negócios mais complexos.

Podem fazer parte de tal programa clientes exportadores, ou que apresentem potencial para exportação, com faturamento bruto anual entre R\$ 10 e R\$ 40 milhões (para o segmento comércio e indústria) e entre R\$ 10 e R\$ 20 milhões (para o segmento de serviços).

4.6. TRANSAÇÕES DE CÂMBIO

Independentemente da moeda utilizada no país no qual será realizado o intercâmbio de mercadorias, o exportador sempre receberá o pagamento em reais. Em suas transações com o exterior, o exportador depara-se, portanto, com a possibilidade de riscos cambiais, estando sujeito a mudanças na taxa de câmbio que podem afetar a quantia a ser recebida em moeda nacional.

As vendas ao exterior são efetuadas por meio de Contrato de Câmbio entre o exportador, que vende a moeda estrangeira, e um banco autorizado pelo Banco Central, que realiza operações de câmbio. No contrato são mencionadas as características completas das operações de câmbio e as condições sob as quais se realizam. Desta forma, aponta-se o valor da transação em moeda estrangeira bem como seu valor correspondente em moeda nacional, obtido em função da conversão efetuada pela taxa de câmbio. As exportações com cobertura cambial deverão estar sempre vinculadas no SISCOMEX. São permitidas transações sem a cobertura cambial apenas em casos específicos em que não há remessa de divisas do exterior para pagamento da mercadoria.

O Fechamento do Câmbio na exportação pode ser efetuado até 180 dias antes do embarque da mercadoria, ou até 180 dias após o seu embarque, sendo a data de embarque definida pela data do Conhecimento de Embarque. O fechamento antecipado será mediante a modalidade Pagamento

Antecipado, ocorrendo o ingresso de moeda estrangeira para liquidação pronta. É empregado principalmente nos casos em que o importador financia o exportador, podendo o financiamento ser efetuado pelo próprio importador ou por qualquer pessoa jurídica no exterior, inclusive instituições financeiras. Já o fechamento após o embarque será mediante às demais modalidades de pagamento (Remessa sem Saque, Cobrança Documentária e Carta de Crédito), caracterizado pelo ingresso de moeda estrangeira para liquidação pronta ou futura. No caso de exportação financiada, os pagamentos serão efetuados conforme consignado no RC (Registro de Crédito).

A definição do momento mais apropriado para o Fechamento do Câmbio depende da necessidade de recursos financeiros para a elaboração do produto a ser exportado, da taxa de juros nominal vigente, e da expectativa de alterações na taxa de câmbio (período entre a data escolhida para a contratação e a data da liquidação do contrato de câmbio). O processo é finalizado mediante a entrega da moeda estrangeira ao banco, que, por sua vez, efetuará o pagamento do valor equivalente em moeda nacional à taxa de câmbio acertada na data da contratação do câmbio. Este procedimento é conhecido como Liquidação do Câmbio, sendo realizado através da entrada efetiva da moeda estrangeira. O cumprimento deste último compromisso depende, evidentemente, do pagamento por parte do importador.

Nos casos de vendas decorrentes realizadas por pessoa física ou jurídica, com limite de operação de US\$ 20 mil (registrada no SISCOMEX com RES - Registro de Exportação Simplificado), os bancos são autorizados a efetuar operações de Câmbio Simplificado. Essa modalidade de exportação é uma ferramenta de grande utilidade para as pequenas e médias empresas com vocação exportadora e que têm interesse em explorar o comércio eletrônico - e-commerce. A formalização das operações é efetuada mediante a assinatura do boleto de Compra e Venda, comprovando a negociação da moeda estrangeira, por parte do exportador. O registro no SISBACEN, pelos bancos, é efetuado no mesmo dia da liquidação do contrato de câmbio, sendo gerado automaticamente um contrato de câmbio de exportação, para cada boleto registrado. O pagamento das operações simplificadas pode ser efetuado, inclusive, com cartão de crédito internacional emitido no exterior, onde a administradora do cartão assume a responsabilidade pelo câmbio. O anexo IV apresenta um quadro comparativo entre os contratos de câmbio tradicional e simplificado.

4.7. ASPECTOS LOGÍSTICOS

O controle da qualidade das embalagens utilizadas merece atenção, seja a embalagem para transporte ou aquela que será apresentada ao consumidor final, pois deve estar de acordo com a legislação do país importador e proteger o produto durante o trâmite logístico (transporte,

movimentação, armazenagem, comercialização). O custo logístico é calculado em função do peso, assim a escolha de uma embalagem adequada e leve torna-se importante. A embalagem secundária tem a função de facilitar o manuseio e deslocamento da carga e protegê-la. As mercadorias sejam elas, granel, normal, líquida, refrigerada, podem ser transportadas de forma unitizada ou solta. No entanto, a segunda se refere ao transporte de volumes acondicionados sob dimensões e formas diversas (sacarias, fardos, caixas de papelão e madeira, engradados, tambores), o que torna mais demorado e sujeito à maiores avarias, a manipulação, carregamento e descarregamento. A unitização permite o agrupamento da carga em dimensões padrão, que permitem maiores ganhos logísticos. As formas mais comuns de unitização são a amarração, a paletização e a containerização, sendo a última a mais eficiente por apresentar tarifas especiais, permitir a redução de gastos com embalagens; dispensar do uso de armazéns; reduzir do custo com seguro, diminuir avarias e furtos; facilitar a carga e descarga.

A rotulagem tem a função de transmitir a imagem da empresa e informar sobre o produto, por isso deve observar as regras de identificação de acordo com a legislação do país importador. Além do rótulo, o exportador deve se preocupar com a marcação dos volumes, que é a identificação das mercadorias e do lote a ser embarcado. Esse procedimento tem a função de individualizar as mercadorias, facilitando sua identificação por parte do importador e das autoridades alfandegárias e fiscais, tanto no embarque quanto no desembarque. Algumas situações dispensam a indicação; nesse caso, o fato deverá ser sinalizado Registro de Exportação.

A entrega das transações de comércio exterior se inicia na fábrica do exportador e finaliza quando da entrega da mercadoria ao importador. Segundo Leitão (2004), 95% do comércio exterior brasileiro se dá por meio do modal marítimo, o que leva os negociadores internacionais a utilizarem mais de um modal. Dessa forma, os custos de frete devem ser amplamente considerados. Os custos do transporte são influenciados por diversas características, tais como: tipo da carga, peso e volume; fragilidade; embalagem; valor; distância e localização dos pontos de embarque e desembarque. A tarifa de frete depende do meio de transporte utilizado (marítimo, ferroviário, rodoviário e aéreo), sendo que essa decisão está relacionada com o tipo de mercadoria embarcado, com a distância dos mercados consumidores e a disponibilidade de infra-estrutura (presença de ferrovias e hidrovias, forma de acesso aos portos, intermodalidade, etc). O pagamento do frete pode ocorrer como frete pré-pago (freight prepaid - é o frete pago no local de embarque) ou como frete a pagar (freight collect - é o frete pago no local de desembarque).

O comércio exterior brasileiro trabalha com os Termos Internacionais de Comércio (Incoterms - definidos pela Câmara de Comércio Internacional), que definem os direitos e obrigações das partes

envolvidas na negociação no que diz respeito à transferência das mercadorias, despesas relativas às transações, perdas e danos. A contratação do seguro ocorre de acordo com o INCOTERM negociado entre as partes; a parte responsável deverá contratar uma corretora de seguros para assegurar a mercadoria a partir do embarque.

4.8. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

4.8.1. Cadastro no SISCOMEX - Receita Federal

Para se cadastrar no SISCOMEX, é necessário dirigir-se a uma repartição da Secretaria da Receita Federal, a fim de obter uma senha. Esta senha é vinculada ao seu próprio CPF ou CNJ. O SISCOMEX pode ser acessado de dentro da empresa (desde que esteja interligando-se aos sistemas internos), a partir de um ponto conectado (bancos, corretoras, despachantes aduaneiros ou o próprio estabelecimento do usuário) ou por meio de terminais instalados nos órgãos federais encarregados do controle do comércio exterior.

As operações no SISCOMEX podem ser efetuadas pelos próprios exportadores e importadores ou por representantes credenciados na Secretaria da Receita Federal (SRF). Dessa forma, bancos e corretoras, que atuam no intermédio de operações cambiais, são autorizados a: transmitir para o sistema operações sujeitas a licenciamento (no caso da importação) e efetuar o Registro do Exportador, Registro de Venda e Registro de Operações de Crédito (no caso da exportação). Estão dispensados da habilitação, pessoas físicas ou seus representantes, que realizarem importações ou exportações não sujeitas a registro no SISCOMEX ou operações para as quais a legislação faculte a transmissão da declaração simplificada por servidor da SRF.

4.8.2. Registro de Exportadores e Importadores

Para exportar ou importar, pessoas físicas e jurídicas devem estar inscritas no REI - Registro de Exportadores e Importadores. A inscrição no Registro de Exportadores e Importadores (REI) da Secretaria de Comércio Exterior - SECEX é automática, sendo realizada no ato da primeira operação de exportação ou importação, podendo ser negado, suspenso ou cancelado nos casos de punição em decisão administrativa final por infrações de naturezas fiscal, cambial e de comércio exterior ou por abuso de poder econômico. Esse registro não é necessário para exportações via remessa postal, com ou sem cobertura cambial, realizadas por pessoa física ou jurídica até o limite de US\$ 10.000,00 ou equivalente em outra moeda.

4.8.3. Classificação Fiscal de Mercadorias (Nomenclatura)

Ao preencher o Registro de Exportadores e Importadores (REI) no SISCOMEX, a empresa deverá classificar seus produtos, de acordo com duas nomenclaturas: a Nomenclatura Comum do

MERCOSUL (NCM) e a Nomenclatura Aduaneira da ALADI (NALADI/SH), ambas criadas com base na Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH), empresada em Bruxelas, em 14 de junho de 1983. O SH possui 6 dígitos, mas cada país pode acrescentar até quatro dígitos.

A NCM, que substituiu a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), possui 8 dígitos e uma estrutura de classificação que contém 6 níveis de agregação: capítulo, posição, subposição simples, subposição composta, item e sub-item. Nomenclatura Aduaneira da Associação Latino-Americana de Integração (NALADI/SH): possui estrutura semelhante à da NCM (para a qual serviu de base) e o mesmo número de dígitos (8), sendo que os seis primeiros são sempre idênticos.

4.8.4. Documentação Necessária – SECEX e Órgãos Anuentes

A documentação necessária para a exportação/importação depende do produto e de exigências do país importador / nacionais. Dentre os principais documentos exigidos estão os abaixo citados:

Fatura Pró-Forma: Documento que dá início ao negócio. Logo após os primeiros contatos e manifestada a intenção de realização de uma operação comercial, o exportador emite para o importador uma fatura Pró-forma para que este providencie a Licença de Importação, dentre outras providências. Este documento é o modelo de contrato mais freqüente, formaliza e conempresa a negociação, desde que devolvido ao exportador, contendo o aceite do importador para as especificações contidas. É similar à fatura definitiva, porém com características de um orçamento, ou seja, não gera obrigação de pagamento por parte do comprador. Esse documento não tem valor contábil ou jurídico. Deve ser emitida no idioma do país importador ou em inglês.

Fatura Comercial: documento emitido pelo exportador, que no âmbito internacional pode substituir a nota fiscal. É um documento contábil; com características da operação como produto, quantidade, preço, forma e prazo de pagamento; utilizado na liberação aduaneira da mercadoria.

Picking List ou Romaneio de Embarque: documento emitido pelo exportador, que contém informações sobre o embarque de mercadorias que se encontram acondicionadas em mais de um volume ou em um único volume que contenha variados tipos de produtos. Assim, é uma simples lista com uma descrição detalhada dos produtos a serem embarcados (volumes e conteúdos). É necessário para o desembaraço da mercadoria e para a orientação do importador quando da chegada dos produtos no país de destino.

Nota Fiscal: é um documento fiscal que acompanha a mercadoria desde a saída do estabelecimento do exportador até a sua efetiva liberação junto à Secretaria da Receita Federal. Ela precisa acompanhar o produto somente no trânsito interno.

Certificados de Origem: Documento providenciado pelo exportador e utilizado pelo importador para comprovação da origem da mercadoria e habilitação à isenção ou redução do imposto de importação, em decorrência de disposição previstas em Acordos Comerciais, ou do cumprimento de exigências impostas pela legislação do país de destino. A exigência de certificados pelos importadores pode ocorrer em situações nas quais não há previsão de isenção ou redução do Imposto de Importação. A exigência de certificados pode estar vinculada a exigências administrativas, sanitárias etc. A emissão do Certificado de Origem é necessária em cada operação de exportação efetuada. Cada certificado está estritamente vinculado a uma Fatura Comercial. O documento é emitido por órgãos credenciados no MIDIC.

Fatura Consular: alguns países exigem a apresentação da fatura consular, documento semelhante à fatura comercial, que é visado pelo consulado do país importador no Brasil.

Registro de Exportação: conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem o seu enquadramento. Algumas exportações estão dispensadas de RE e nesses casos o exportador pode providenciar diretamente o despacho aduaneiro. Esse deverá ser efetuado previamente à declaração para despacho aduaneiro e ao embarque da mercadoria.

Registro de Exportação Simplificado: aplicável para empresas de pequeno porte ou que pretendem realizar operações de exportação que não ultrapassem a US\$ 20.000,00; desde que sejam conceituadas como "exportação normal" - Código 80.000. Esse documento apresenta menor quantidade de campos para preenchimento e a formalização da operação na parte cambial ocorre mediante assinatura de simples boleto, por parte dos exportadores.

Registro de venda: documento com informações, que caracterizam o instrumento de venda de commodities ou de produtos negociados em bolsas de mercadorias, como café em grão, soja, açúcar, alumínio, dentre outras. Esse deve ser solicitado no SISCOMEX previamente à solicitação do RE.

Registro de Operações de Crédito: documento com informações de caráter comercial, financeiro e cambial nas exportações realizadas a prazo e com incidência de juros separadamente do principal (exportações financiadas), sendo obrigatório para operações com prazo de pagamento superior a 180 dias e, para prazos iguais ou inferiores, sempre que houver incidência de juros. O RC deve ser solicitado previamente ao RE e tem um prazo de validade para embarque, dentro do qual devem ser efetuados os correspondentes Registros de Exportação (RE) e solicitações para desembaraço aduaneiro.

Saque ou Cambial: documento informatizado que constitui o direito do exportador às divisas relativas à venda, conforme importância declarada, prazo e local indicado;

Conhecimento de embarque: documento emitido pela companhia transportadora que atesta o recebimento da carga, as condições de transporte e a obrigação de entrega das mercadorias ao destinatário legal, no ponto de destino pré-estabelecido, conferindo a posse das mercadorias. É, ao mesmo tempo, um recibo de mercadorias, um contrato de entrega e um documento de propriedade, constituindo assim um título de crédito. Este documento recebe denominações de acordo com o meio de transporte utilizado: Conhecimento de Embarque Marítimo (Bill of Lading - B/L); Conhecimento de Embarque Aéreo (Airway Bill - AWB); Conhecimento de Transporte Rodoviário (CRT) e Conhecimento de Transporte Ferroviário (TIF/DTA);

Certificados Fitossanitários de Análise, Qualidade e Inspeção: certificados emitidos por órgãos anuentes, sob demanda do importador, para comprovar a salubridade e qualidade dos produtos exportados;

Apólice de Seguro: documento necessário quando a condição de venda envolve a contratação de seguro da mercadoria. Deve ser providenciado antes do embarque, junto a uma empresa seguradora, de livre escolha do exportador;

Contrato de Câmbio: documento informatizado para coleta de informações, emitido pelo banco negociador de câmbio e que formaliza a troca de divisa estrangeira por moeda nacional. No âmbito externo, equivale à Nota Fiscal, e tem validade a partir da data de saída da mercadoria do território nacional. Este documento é imprescindível para o importador liberar a mercadoria no país de destino;

Boleto de Compra e Venda Simplificado: alternativa simplificada do contrato de câmbio, aplicável em operações até dez mil dólares americanos.

A fatura pró-forma, fatura comercial, nota fiscal, fatura consular e o *picking list* são documentos cuja emissão deve ser feita pelo exportador, podendo ser um documento específico da empresa ou um formulário padrão (disponibilizado pelos órgãos governamentais). Documentos como o certificado de origem, conhecimento de embarque, contratos de câmbio entre outros certificados, são emitidos por órgãos anuentes responsáveis e preenchidos pelo exportador. Os outros documentos são eletrônicos e devem ser preenchidos pelo exportador/importador, ou representante, no próprio sistema.

4.9. REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS

Os regimes aduaneiros especiais são exceções às regras tributárias ou tratamentos diferenciados nos controles aduaneiros incidentes na exportação e importação. Os regimes existentes desoneram as importações, suspendem a incidência de impostos e permitem o armazenamento de mercadoria estrangeira em território nacional com tributação quando do despacho. A função desses regimes é

promover maior competitividade no comércio exterior brasileiro. Cada regime se aplica a uma específica situação e, geralmente, são mais voltados para a importação.

O Anexo 1 apresenta uma relação completa de cada regime.

4.10. ASPECTOS TRIBUTÁRIOS

4.10.1. Exportação

A título de incentivo à exportação, o Governo Federal isentou as exportações do PIS (Programa de Integração Social), do Cofins (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social), do ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços) e do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados); sendo que nos dois últimos, os exportadores ainda têm garantia da manutenção dos créditos referentes a insumos contidos nos produtos exportados.

4.10.2. Imposto de Exportação

O Imposto de exportação incide sobre mercadoria nacional ou nacionalizada destinada ao exterior. A Secretaria de Comércio Exterior - SECEX publicou, em 21.09.2001, a Portaria nº 10, onde relaciona uma lista de produtos que sofrem a incidência desse tributo.

4.10.3. AFRMM -Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante

O Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) é uma contribuição para o apoio ao desenvolvimento da marinha mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileiras. É devido na entrada do porto de descarga, sendo calculado sobre o valor do frete marítimo. A tributação é de 10% sobre o valor do frete, no caso do transporte marítimo de cabotagem, 25% no caso do transporte marítimo internacional e 40% no transporte fluvial e lacustre de combustíveis, com um prazo de 10 dias para o recolhimento, após a entrada da embarcação no porto de descarga. O AFRMM onera as importações e não incide sobre todas as mercadorias importadas. A respectiva legislação (Decreto-Lei 2.404 de 23.12.87 e Lei 8.032 de 12.04.90) especifica as cargas que estão isentas da cobrança.

4.10.4. Ex-tarifário

Redução temporária do Imposto de Importação incidente para uma determinada mercadoria, ou seja, é uma exceção à tarifa. A redução é válida por um período fixado e terá alíquota mínima de 4%. Essa redução poderá ser pleiteada por empresas interessadas em importar produtos sem similar. Conforme Resolução da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) nr. 08/01, os pedidos de redução do referido imposto para bens de capital, de informática e de telecomunicações, deverão ser dirigidos à Secretaria de Desenvolvimento da Produção do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

O tempo médio para aprovação do pleito feito pela empresa é de 90 a 120 dias, sendo publicada em Diário Oficial por meio de Resoluções da CAMEX.

4.11. ETAPAS DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

O processo de exportação é representado por 15 passos, definidos a seguir e apresentados no fluxograma da Figura 1.

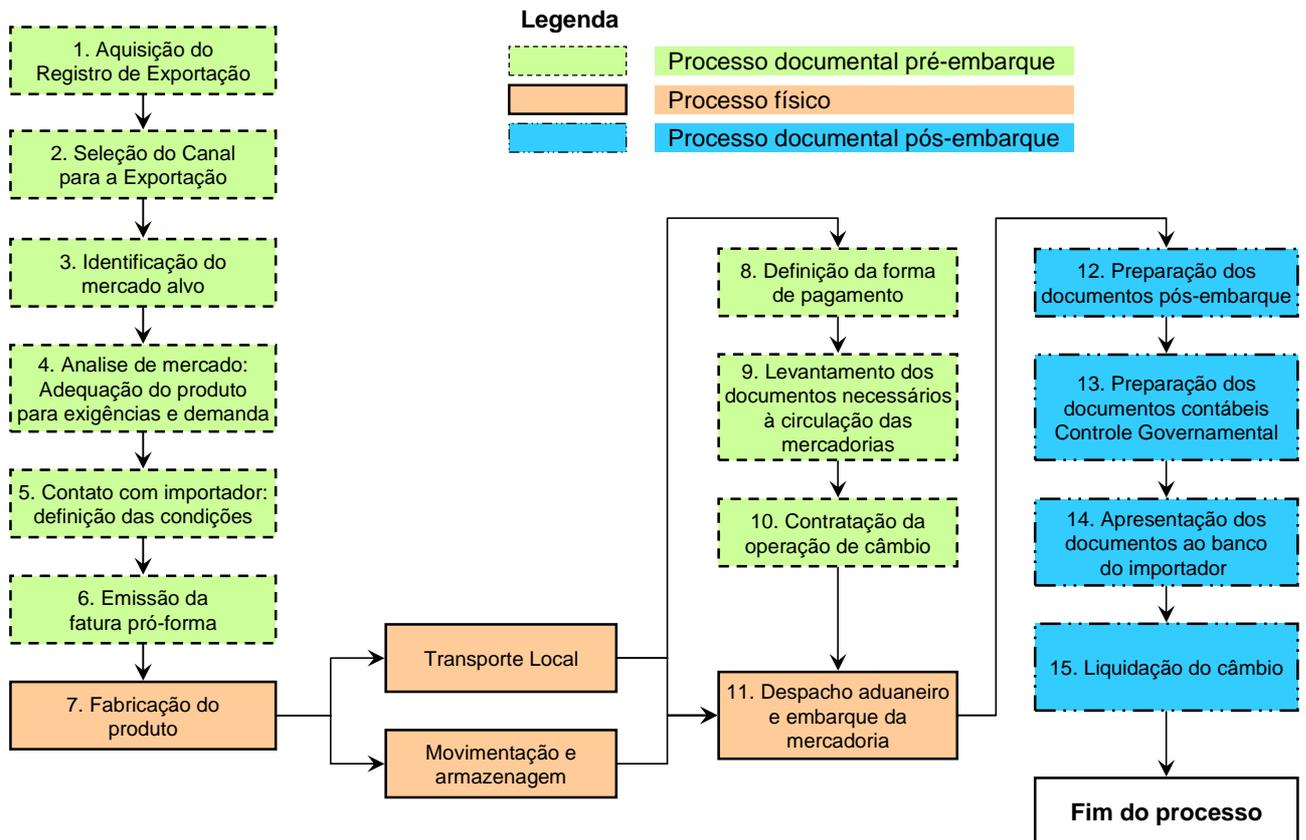


Figura 1 - Fluxograma de Atividades nas Exportações

1º passo

Preparar a empresa: efetuar o registro de exportador na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDC) ou na Delegacia da Receita Federal mais próxima.

2º passo

Selecionar um canal para a exportação dos produtos: caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, *trading companies*, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.

3º passo

Identificar os mercados: estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria.

4º passo

Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação: uma vez identificado o mercado a empresa deve efetuar uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão a operação.

5º passo

Contato inicial com o importador: identificado o cliente, é imprescindível que seja enviado a ele o maior número possível de informações sobre o produto, pode-se utilizar catálogo, lista de preços, amostra.

6º Passo

Formalização: confirmado o fechamento do negócio, o exportador deve formalizar a negociação enviando uma fatura pró-forma. Não existe um modelo de fatura pró-forma. Nela devem constar informações sobre o importador e o exportador, descrição da mercadoria, peso líquido e bruto, quantidade e preço unitário e total, condição de venda e modalidade de pagamento, meio de transporte, e tipo de embalagem.

7º passo

Produção: caso não haja mercadoria em estoque o exportador deve agilizar a produção, atenta às questões como controle de qualidade, embalagem, rotulagem e marcação de volumes.

8º passo

Confirmação da carta de crédito: embora haja outras formas de pagamento, o grau de segurança oferecido pela modalidade carta de crédito torna o instrumento o mais utilizado no comércio internacional. O exportador deverá pedir ao importador a abertura da carta de crédito. Ao final do processo o banco enviará cópia ao exportador.

9º passo

Documentação: o exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque. Documentos necessários para circulação da mercadoria no país de origem: romaneio de embarque, nota fiscal; certificados adicionais (quando necessários). Documentos necessários para o

embarque ao exterior: romaneio de embarque, nota fiscal, registro de exportação, certificados, conhecimento de embarque (emitido após o embarque).

10º passo

Pagamento: efetuar a contratação da operação de câmbio, ou seja, negociar com a instituição financeira autorizada o pagamento em reais ou a conversão da moeda estrangeira recebida pela aquisição das mercadorias exportadas. Esta operação é formalizada mediante um contrato de câmbio.

11º passo

Embarque da mercadoria e despacho aduaneiro: o despacho de exportação é o procedimento fiscal mediante o qual se processa o desembaraço aduaneiro da mercadoria destinada ao exterior, seja ela exportada a título definitivo ou não (IN SRF nº 28/94). O Despacho Aduaneiro de Exportação obedece a diversas etapas. Após efetivado o Registro de Exportação - RE, e uma vez estando a mercadoria pronta para o embarque, a empresa, de posse de todos os documentos exigidos para a exportação, deverá providenciar a Declaração do Despacho de Exportação - DDE, por meio do SISCOMEX. Com o objetivo de simplificar os despachos aduaneiros de mercadorias de baixo valor e estimular as exportações, em especial das micro e pequenas empresas, o governo criou a Declaração Simplificada de Exportação – DSE Declaração simplificada de exportação (documento que agiliza a preparação da documentação, a liberação alfandegária, o embarque das cargas, bem como o aspecto cambial no momento do recebimento das divisas. É um documento eletrônico emitido pelo exportador ou seu representante, em terminal conectado ao SISCOMEX, para exportações até US\$ 10 mil ou o equivalente em outras moedas; tem validade de 15 dias). De qualquer forma, as etapas do despacho de exportação são:

REGISTRO DO DDE NO SISCOMEX: uma vez realizado o registro de exportação, ele poderá ser vinculado a uma declaração de despacho de exportação. No entanto, uma vez vinculada a um DDE o registro de exportação não poderá ser alterado. Uma vez vinculado, o SISCOMEX gera um número e o exportador tem 15 dias para apresentar a documentação à receita federal. Caso isso não ocorra, o DDE será cancelado. O DDE pode conter mais de um registro de exportação, desde que a RE pertença ao mesmo exportador, contenha mercadorias na mesma moeda de venda e pertença às mesmas unidades de despacho e embarque na SRF.

CONEMPRESAÇÃO DE PRESENÇA DE CARGA: esta etapa se refere à conempresação da presença da carga pelo depositário, em recinto alfandegário, ou pelo exportador, em local não alfandegário.

ENTREGA DE DOCUMENTOS: Uma vez verificada a presença da carga, a fiscalização da aduana recepcionará os documentos que instruem o despacho e registram tal fato no sistema. Esse passo caracteriza o início do procedimento fiscal e impede qualquer futura alteração no DDE. Para os transportes rodoviário, fluvial e lacustre os documentos serão recepcionados apenas após o registro de embarque no sistema.

FISCALIZAÇÃO ADUANEIRA PARAMETRIZADA: A fiscalização aduaneira é feita por amostragem, segundo parâmetros estabelecidos pela SRF. O canal verde é o desembarço sem a vistoria de documentação e da carga; o canal amarelo é quando o desembarço está sujeito ao exame da documentação; o canal vermelho é quando o desembarço está sujeito ao exame da documentação e ao controle físico da mercadoria; e por fim, o canal cinza quando o produto é dirigido para valoração aduaneira antes do desembarço, com o objetivo de desestimular o *dumping* e a subvalorização de produtos importados.

DESEMBARAÇO ADUANEIRO: Após a fiscalização, o funcionário registrará no sistema o despacho da mercadoria, estando a mesma pronta para o embarque.

REGISTRO DOS DADOS DE EMBARQUE: Se a via for rodoviária, fluvial ou lacustre: o registro de dados do embarque já terá sido feito. Para os outros modais, o exportador realizará o registro de embarque logo após o embarque da mercadoria.

AVERBAÇÃO DO EMBARQUE: Consiste na conempresação pela fiscalização aduaneira, do embarque ou da transposição da fronteira. Se os dados informados pelos transportadores coincidirem com os da DDE, então haverá averbação automática do embarque. Caso contrário, serão analisados os dados relativos ao desembarço e ao embarque; a averbação será feita manual de acordo com a situação.

EMISSÃO DO COMPROVANTE DE EMBARQUE: Emissão do documento comprobatório de exportação pela unidade de despacho.

Uma vez despachada a mercadoria, a Secretaria da Receita Federal (SRF) fornecerá ao exportador, quando solicitado, o Comprovante de Exportação, emitido pelo SISCOMEX. No entanto, esse pode ser obtido em qualquer ponto conectado ao SISCOMEX; é o extrato do RE. O embarque aéreo ou marítimo da mercadoria é efetuado por agentes aduaneiros mediante o pagamento da taxa de

Capatazia. O embarque rodoviário é efetuado no próprio estabelecimento do produtor, ou em local pré-estabelecido pelo importador.

12º passo

Preparação dos documentos pós-embarque, para negociação junto ao Banco (pagamento): Fatura comercial, Conhecimento de embarque, Letra cambial ou saque, Carta de crédito (original), Fatura e/ou visto consular, Certificados adicionais (quando necessário), Apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF), Borderô ou carta de entrega.

13º passo

Preparação de documentos contábeis para arquivamento e controle governamental: Fatura comercial, Conhecimento de embarque, Nota fiscal, Apólice ou certificado de seguro, Contrato de câmbio.

14º passo

Apresentação dos documentos ao banco do importador: no caso da operação ter sido efetuada com carta de crédito deve-se apresentar ao banco indicado pelo importador os documentos que comprovem que a transação foi efetuada conforme combinado.

15º passo

Liquidação do câmbio: após a transferência para o banco do exportador deverá ser feita a liquidação do câmbio conforme as condições descritas no contrato de câmbio. O recebimento deverá ser em R\$ (reais).

Esse capítulo do relatório se destinou a apresentar os principais aspectos do processo de exportação brasileiro para fornecer aos leitores conhecimento aprofundado. O próximo capítulo apresenta os gargalos identificados na literatura classificados de acordo com o tipo de limitação imposto ao comércio exterior.

5. REFERENCIAL TEÓRICO

5.1. FATORES QUE TÊM IMPACTO SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES

A revisão de literatura nacional e internacional permitiu a identificação de uma séria de fatores que têm impacto sobre o desempenho das exportações. Os estudos permitiram a classificação dos gargalos nos grupos descritos abaixo, sendo que as variáveis de cada grupo estão descritas no **Anexo 4**.

Muito embora todos os fatores considerados tenham resultado de uma extensa revisão de literatura, não foi encontrada nenhuma pesquisa que averiguasse todos os fatores em conjunto. O motivo parece claro, ou seja, evitar o cansaço e a perda de motivação dos respondentes, (Carneiro e Dib, 2006).

Os fatores identificados são nove:

- 1) Macroeconômicos
- 2) Mercadológicos
- 3) Idiossincráticos
- 4) Logísticos
- 5) Burocráticos
- 6) Legais
- 7) Tributários
- 8) Informativos
- 9) Institucionais

5.1.1. Fatores Macroeconômicos

Gargalos relacionados ao comportamento agregado da economia no que diz respeito à produção, geração de renda, uso de recursos públicos, comportamento de preços e ao comércio exterior. Isso engloba itens relacionados: à política monetária, como a regulamentação sobre o crédito e sobre a taxa de juros; ao poder de compra, que é a capacidade financeira de um mercado; ao PIB dos países; a balança de pagamentos; à taxa de câmbio; à inflação e aos acordos comerciais, tarifários, de transporte internacional e políticas de promoção ao comércio exterior.

5.1.2. Fatores Mercadológicos

No processo de internacionalização, as empresas têm que averiguar se o mercado no qual irão ingressar é atrativo e decidir qual a estratégia de marketing adequada às condições desse novo mercado alvo. Assim, um primeiro passo é avaliar a sua atratividade identificando barreiras de entrada, poder de barganha dos fornecedores e compradores, presença de bens substitutos e nível de competição interna,

(Porter, 1979a). Em seguida as empresas devem adequar sua estratégia de marketing fazendo adaptações nos produtos, nas promoções, nos preços praticados e nos canais de distribuição, Kotler (2000, p.401). Por fim, é importante verificar como atender as necessidades pré e pós-venda. Dessa forma, classificaremos nessa categoria itens que apresentam restrições às empresas com relação a esses aspectos.

5.1.3. Fatores Idiossincráticos

As organizações têm, por definição, características e funções próprias. Esses recursos e rotinas são heterogêneos entre empresas e considerados fonte de seu desempenho; assim empresas com recursos superiores terão retornos superiores, Peteraf (1994). No entanto, a geração de lucro está relacionada com a difícil apropriação daqueles pela concorrência e com a sustentabilidade dos mesmos no longo prazo. Grant (1991) argumenta que a segunda advêm 1) da alta complexidade de imitação e migração, 2) da baixa velocidade de imitação, 3) de baixas taxas de depreciação / obsolescência das unidades de análise. No entanto, mesmo recursos altamente sustentáveis e exclusivos perdem sua rentabilidade ao longo do tempo, por isso as empresas devem buscar renovação e inovação. Dessa forma, essa categoria reúne aspectos relacionados a recursos exclusivos e internos das empresas. Eles podem ser: físicos como as plantas, capacidade, produtiva, insumos, equipamentos; humanos como a capacitação da mão de obra técnica e gerencial, visão administrativa, consultoria; e organizacionais como as rotinas internas, desempenho de áreas e processos.

5.1.4. Fatores Logísticos

De acordo com a definição do Council of Logistics Management (2004), a logística é “...a parte do processo de gestão da cadeia de abastecimento que planeja, implementa e controla o fluxo direto e reverso e armazenamento eficiente e eficaz de bens, serviços e a informações relacionadas, desde o ponto de origem até ponto de consumo, de modo a atender às necessidades dos consumidores”. Dessa forma, devemos considerar dentre os fatores logísticos aqueles relacionados com procedimentos de embalagem secundária, transporte, manuseio de carga, armazenagem e disponibilidade de infraestrutura de suporte a essas atividades.

5.1.5. Fatores Burocráticos

A burocracia é vista como um acúmulo de procedimentos que impedem a execução eficaz e eficiente das rotinas. No entanto, o conceito de Weber sobre burocracia é contrário e refere-se à organização por meio de “normas e regulamentos previamente estabelecidos por escrito” para atendimento da eficiência máxima da organização, Sui Generis citando Chiavenato (1993). Dessa forma a burocracia prevê organizar o comportamento e o desempenho dos recursos humanos por meio

de normas, comunicações, divisão do trabalho, hierarquização da autoridade, especialização das atividades. No entanto, a burocracia pode apresentar disfunções como internalização das normas, excesso de formalismo e documentação, despersonalização da responsabilidade, conformismo com rotinas pouco eficazes e autoritarismo. Dessa forma, gargalos relacionados a procedimentos, normatização, documentações e segregação de tarefas serão classificadas nesse grupo.

5.1.6. Fatores Legais

A doutrina de Montesquieu concede ao Estado três funções vitais, sendo um deles o de estabelecer “regras de direitos gerais e impessoais a que todos devem obediência” (Filho, 2001 p.153). Essas regras de conduta impostas pelo Estado aos seus cidadãos, que por sua vez concordam com as mesmas tornando-as legítimas, são as leis. As leis são muito importantes para a democracia e para a governabilidade do país. No entanto, algumas vezes essas leis são: dúbias, sobrepostas, pouco claras e de difícil entendimento, apresentam mudanças constantes; não aplicáveis à prática do mercado. Dessa forma consideraremos dentro dos fatores legais gargalos relacionados à legislação que afetam o comércio exterior de modo geral.

5.1.7. Fatores Tributários

O Estado é uma entidade soberana e no exercício de sua soberania, ele exige que os cidadãos forneçam os recursos financeiros que ele necessita para sobreviver. Pelo princípio da atribuição de competências, divide-se o poder de instituir e cobrar tributos a União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios, descentralizando assim o poder político. No entanto, esse mesmo mecanismo de descentralização gera complexidades na arrecadação por permitir diversos valores de alíquotas. Além disso, a carga tributária brasileira está entre uma das maiores do mundo, respondendo a 40% do PIB nacional. Assim, serão classificados nessa categoria, os gargalos relacionados com os tributos como a complexidade de arrecadação ou a oneração das exportações.

5.1.8. Fatores Informativos

Os sistemas de informação são sistemas informatizados, que tem o objetivo de coletar, processar, transmitir e disseminar informação para os usuários. Esses sistemas permitem a simplificação de processos pela substituição de arquivos impressos por eletrônicos, facilitação da transformação dos dados em informação, simplificação da localização de arquivos e redução do espaço de armazenagem. No entanto, para promover esses benefícios, os sistemas devem ser implementados de forma a atender as necessidades dos usuários de forma simples e didática, com elevada capacidade de processamento e fácil manutenção. Com base no descrito, os gargalos desse grupo serão aqueles relacionados aos sistemas de informação envolvidos no processo de exportação.

5.1.9. Fatores Institucionais

As instituições são formas de organização social, cuja função principal é controlar a conduta dos indivíduos e rotinas sociais. As instituições podem ser de diversas naturezas, no entanto essa pesquisa se voltará para aquelas que estão envolvidas no processo de comércio exterior, sendo elas de origem pública ou privada. As instituições em destaque têm o papel de determinar e disponibilizar os meios mais adequados para executar os processos e atividades relacionadas à exportação e à importação. Assim, problemas que reflitam a falta de capacitação, éticas ou organização das instituições envolvidas diretamente com o controle do comércio exterior, ou seja, SECEX, SRF, BACEN, Bancos que operam no câmbio e outros Órgãos Anuentes, serão considerados como fatores institucionais.

5.2. VARIÁVEIS MODERADORAS (QUE ALTERAM O GRAU DE IMPACTO DOS FATORES IDENTIFICADOS)

A revisão de literatura também identificou que existem variáveis que alteram o grau de impacto dos fatores descritos no desempenho das exportações, sendo elas:

5.2.1. Tamanho da Empresa

A literatura indica uma diferença na percepção dos exportadores de diferentes portes com relação aos diversos gargalos do processo, no entanto essa relação ainda não é consenso entre os pesquisadores. As barreiras são citadas com maior intensidade pelos pequenos exportadores, o que conempresa o senso comum de que os pequenos são mais expostos a riscos e gargalos do processo como colocado por Yaprak, (1985). Mayo (1991) verificou que as pequenas empresas são mais propensas a tolerar procedimentos pouco éticos quando sua saúde financeira está em jogo. As pequenas e médias empresas também se mostraram mais sensíveis às restrições impostas pela burocracia, falta de incentivos e barreiras comerciais, Barker e Kaynak (1992). A falta de dedicação da gerência, a falta de financiamento às exportações, baixa qualificação dos funcionários para operar no processo de comércio exterior, dificuldade de oferecer serviços de pós-vendas e imposição de barreiras tarifárias e não tarifárias também foram identificadas por Leonidou (1995,a) como gargalos que são percebidos com diferentes intensidades pelos exportadores de empresas de diferentes portes. Katsekias e Morgan (1994) em um “survey” com empresas canadenses não encontraram resultados conclusivos sobre o fato de empresas maiores apresentarem maiores níveis de exportação, apesar de empresas maiores possuírem maior volume de recursos, capacidade e escala. Também não obtiveram significância estatística para o fato de pequenas empresas perceberem maior dificuldade na coleta e comunicação de informações para os mercados externos; adaptação dos produtos ao mercado externo e limitações logísticas. Com base nisso, faz-se importante verificar se tal fator é importante na percepção dos gargalos pesquisados.

5.2.2. Experiência de Exportação

Empresas com maior experiência no processo de exportação aparentam perceber menos incerteza quanto à exportação, pois tem maior conhecimento dos mecanismos existentes. No entanto, essas consideram precificação e acesso a financiamento como os itens mais problemáticos, Katsekias e Morgan (1994). Dos 24 limitantes da exportação pesquisados por Leonidou (1995,a), um terço das barreiras apresentaram resultados diferenciados entre empresas com diferentes níveis de exposição à exportação, sendo eles: diferença nos hábitos de consumo, dificuldade de língua e comunicação, dificuldade de oferecer preços competitivos, pessoal pouco qualificado no processo de exportação, falta de dedicação da gerência ao processo de exportação, falta de financiamento às exportações, falta de informação mercadológica do mercado alvo. Ortega (2003) identificou que empresas com maior experiência no processo de exportação tendem a considerar barreiras de natureza interna da empresa como o grupo de restrições mais problemáticas, enquanto aquelas com menor experiência consideram os fatores mercadológicos os mais críticos. Dessa forma, essa é uma variável interessante a ser inserida na análise.

5.2.3. Segmento Industrial

O segmento industrial influencia o processo de internacionalização das empresas (Trimeche, 2002a) e, conseqüentemente, afeta a forma como os exportadores percebem os gargalos. No entanto esse critério foi pouco explorado pelos pesquisadores. Leonidou (1995,b) verificou que a obtenção de representação adequada no mercado alvo é mais complexa para os produtores de bens de consumo, no entanto a diferença foi encontrada em apenas um dos 24 gargalos pesquisados. A pesquisa brasileira realizada pela Confederação Nacional das Indústrias em 2002 também encontrou evidências de diferença entre os setores com relação ao custo do frete internacional, ao acesso ao financiamento das exportações, à percepção da burocracia tributária, à dificuldade de ressarcimento dos créditos tributário e ao acesso aos serviços de promoção de exportações. Com isso, faz-se importante tentar averiguar o impacto de tal variável moderadora.

5.2.4. Tipo de Carga

O tipo de carga aparece na pesquisa sobre Logística e Comercio Internacional de 2004 do Centro de Estudos Logísticos da COPPEAD como um fator que também influencia a visão dos participantes do comércio exterior. De acordo com o relatório da pesquisa, exportadores que utilizam cargas a granel e contêineres apresentam necessidades logísticas diferenciadas; as primeiras necessitam de infraestrutura pesada de escoamento, pois trabalham com produtos de baixa margem e elevado volume; já as segundas requerem agilidade, baixo nível de avarias e entrega no prazo. Os produtos a granel

geralmente são do setor primário enquanto os containerizados são produtos mais caros e de menor volume. A pesquisa foi realizada com 101 empresas, sendo elas exportadoras ou importadoras, tendo caráter descritivo uma vez que a amostragem não é probabilística. Como essa pesquisa encontrou diferenças na visão desses dois grupos e essa é uma pesquisa probabilística, considerou-se interessante identificar se essa visão é generalizada ou não.

5.2.5. Desempenho das Exportações

Verificou-se como medir o desempenho das exportações. O desempenho é visto na literatura como um construto multidimensional, de complexa medição. Esse depende da visão dos *stakeholders* sobre o que é performance, da unidade de análise, do período que se está medido e das variáveis utilizadas para representá-lo. (Carneiro e Dib, 2006). Essa pesquisa optou por analisar o desempenho histórico, tendo as exportações de pequenas, médias e grandes empresas como unidade de análise. Como o objetivo da pesquisa é averiguar o impacto dos fatores no comércio exterior brasileiro, a visão de desempenho utilizada é a do governo que mede o comércio exterior com os indicadores: volume e valor FOB das exportações brasileiras, taxa de variação anual do valor FOB das exportações, valor FOB sobre produto interno bruto, valor FOB Brasil sobre valor FOB mundial. Como essa será uma pesquisa realizada com empresas, os dois últimos indicadores não podem ser utilizados. Além disso, o fato desses indicadores serem relativos ao PIB brasileiro e às exportações internacionais, os torna sujeitos a impactos de fatores não considerados nessa pesquisa, justificando novamente a não utilização desses indicadores. No entanto, como essas cinco variáveis são correlacionadas, esperaria-se resultados semelhantes entre elas.

Sabe-se que uma medição simplificada ao invés de uma seleção mais complexa e criteriosa dos dados pode aumentar erros nos modelos de análise, devido à fraca representação do construto desempenho. No entanto, as variáveis selecionadas representam a visão que se busca medir. Assim, tendo em vista as limitações da mediação, esse estudo utilizará o volume das exportações, o valor FOB das exportações e a variação do valor FOB como representações do construto desempenho das exportações.

6. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

6.1. OBJETIVOS DA PESQUISA

O objetivo geral dessa pesquisa é identificar quais os fatores nacionais que têm impacto mais significativo sobre o comércio exterior brasileiro e o seu crescimento. O objetivo geral desdobra-se nos seguintes objetivos específicos:

- 1) Verificar quais são os gargalos mais relevantes;
- 2) Estruturar um modelo para os fatores relevantes, que apresente níveis aceitáveis de validade, confiabilidade e consistência interna (Hair et al., 1998) e construir uma métrica para cada fator;
- 3) Verificar o impacto desses fatores no volume, valor e crescimento das exportações brasileiras;
- 4) Averiguar se o segmento industrial, tamanho da empresa, experiência no processo de exportação e tipo de carga transportada, denominadas variáveis moderadoras, alteram o impacto de cada fator.

6.2. JUSTIFICATIVA DA PESQUISA E ANTECEDENTES

O processo de exportação brasileira conta com quinze etapas, quatro órgãos reguladores, 18 tipos diferentes de documentos e diversas demandas dos países importadores. Além disso, esse processo é influenciado por políticas macroeconômicas nacionais, legislação e tributos complexos. Por isso, identificar os principais fatores que podem atrasar a inserção do Brasil no comércio internacional é muito importante. A literatura nacional apresenta alguns esforços nesse sentido. A pesquisa do PROCOMEX (2004) identificou que burocracia na regularização de pendências, alto tempo de liberação de cargas, diferença na interpretação de normativas, falta de efetivo na Receita Federal e órgãos anuentes, falta de capacitação dos profissionais que trabalham com comércio exterior, são aspectos muito relevantes no processo de exportação nacional. Reis e Machline (1999) verificaram que o tempo de ciclo de exportação nacional afeta o custo operacional (burocracia, armazenagem, transporte e pessoal), custo financeiro (estocagem), crescimento das exportações e crescimento do *market share* (abertura de novos mercados) em 25%. As medidas de desempenho são subjetivas, refletindo percepção de melhoria, na visão dos exportadores, se o tempo de ciclo fosse reduzido do atual para o desejável. A pesquisa Panorama Logístico da CEL/COPPEAD (2005) mostrou que dificuldades logísticas, dificuldades de venda no exterior, barreiras de entrada nos países estrangeiros e limitação na capacidade de produção da empresa, induzem aumento no custo final do produto. Outros indicadores de desempenho testados foram: nível de transtorno percebido para cada gargalo em uma escala de 0a10, tempo de trânsito, confiabilidade de entrega, nível de perda, custo de frete e estocagem, percepção de atendimento das necessidades do comércio exterior e percepção de eficiência do processo

de exportação. A literatura mostra alguns trabalhos que tentaram verificar o impacto de gargalos nacionais, no entanto as medidas de desempenho utilizadas são subjetivas (não havendo indicação se há correlação com medidas objetivas) e mais focadas no desempenho das empresas. Também, não foi encontrada nenhuma pesquisa que averiguasse todos os fatores em conjunto. Assim, essa pesquisa se justifica por buscar expandir os tipos de gargalos considerados no processo de exportação nacional e por medir o desempenho das exportações de forma objetiva, considerando o interesse nacional.

6.3. IDENTIFICAÇÃO DA POPULAÇÃO

A unidade elementar para este estudo é caracterizada por uma empresa ou razão social, que engloba o conjunto de atividades econômicas exercidas em um ou mais espaços físicos, ativa e sediada em território nacional e com receita proveniente de atividade exportadora. A ferramenta de coleta de dados será enviada para as empresas nacionais exportadoras, logo a unidade amostral será formada por uma única unidade elementar. Por fim, a unidade respondente será o gerente de exportação ou a pessoa com maior nível de responsabilidade na tomada de decisões relacionadas ao processo de exportação da empresa.

A população é, então, o conjunto de todas as empresas sediadas em território nacional com receita de exportação. Todavia, a população-alvo será composta apenas por empresas exportadoras de bens industrializados, fato que se deve aos produtos industriais representarem 78% do volume das exportações brasileiras ao mesmo tempo em que os gargalos identificados na literatura serem mais aplicáveis ao processo de exportação de bens industrializados.

Além de identificar o impacto dos gargalos no desempenho das exportações, a pesquisa busca analisar o efeito de algumas variáveis moderadoras. As variáveis moderadoras identificadas na revisão de literatura são: tamanho da empresa, tipo de carga, segmento industrial e experiência de exportação. A estratificação é utilizada como forma de melhorar o processo de estimação, mas o aumento do número de estratos implica no aumento do tamanho da amostra (Bolfarine e Bussab, 2005). Assim, ao invés de trabalhar com estratos resultantes dessas quatro variáveis, optou-se por estratificar a amostra por experiência de exportação e realizar análises após a coleta de dados sobre as outras variáveis. A escolha da experiência de exportação para a estratificação se deu por conveniência, uma vez que o sistema de referência já apresenta os dados das empresas separados em quatro faixas de exportação.

O sistema de referência para a amostragem é o banco de dados do Catálogo dos exportadores brasileiros, mantido pela CNI - Confederação Nacional da Indústria. Esses dados estão contidos na internet, no endereço www.brazil4export.com, mas de forma desagregada, logo se entrou em contato com a CNI para obter os dados em forma de arquivo eletrônico. A base de dados conta com os dados

cadastrais de todos os exportadores; razão social, endereço, telefone de contato, fax, e-mail, nome do principal executivo e nome do contato de exportação. Conta ainda com os produtos exportados por cada empresa e valor exportado em US\$ ao ano.

Esse banco de dados é baseado nos exportadores do biênio de 2004/2005 registrados no DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior do MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Os critérios para inclusão de empresas nesse banco de dados são: (i) valor mínimo de exportação média anual no biênio 2004/2005 igual ou superior a US\$ 100 mil e (ii) preenchimento, por parte da empresa, de informações cadastrais mínimas (razão social, endereço e números de telefone e/ou fax para contato). Com base nesse filtro, o sistema de referência contém as empresas que responderam por mais de 90% do valor das exportações brasileira em 2004/2005, totalizando 10.245 empresas. Essas empresas correspondem a um terço das empresas exportadoras brasileiras, sendo que as 50% menores respondem por menos que 0,2% do valor das exportações. A base também representa 91,2% dos produtos exportados no biênio, sendo essa uma base altamente representativa da população de exportadores brasileiros.

Dessa forma, a população referenciada, alvo dos questionários a serem enviados, será composta por empresas exportadoras de produtos industrializados, excluindo empresas com valor de exportação no biênio de 2004/2005 menor que US\$ 100 mil e / ou que não atualizaram suas informações cadastrais.

6.4. COLETA DE INFORMAÇÕES

6.4.1. Descrição

Essa pesquisa tem caráter passivo, pois busca identificar características de uma população sem interferir nos resultados” (Bolfarine e Bussab, 2005; 11). Ela buscará descrever as características da população acima referenciada, levantando dados multivariados por meio de um questionário estruturado.

Com base na revisão de literatura, foi identificado um total de 172 gargalos, sendo 26 associados a aspectos mercadológicos, 15 a macroeconômicos, 17 a internos, 31 a logísticos, 36 a burocráticos, 11 a legais, 9 a tributários, 9 a informacionais e 18 a institucionais. As variáveis representantes desses aspectos se encontram descritas no **Anexo 4**.

A primeira versão do questionário foi dividida em dez sessões, uma sessão para cada grupo de fatores acima mencionado e a última sessão com perguntas quantitativas sobre o volume de exportação, valor de exportação FOB em US\$, taxa média anual de crescimento do valor FOB em US\$ nos últimos três anos, tempo de exportação em anos sem interrupção, produto responsável (código NCM) pela

maior parcela do faturamento de exportação, tipo de carga na qual é transportado o maior volume de mercadoria e o porcentual do faturamento advindo da exportação. Perguntas de caráter censitárias foram colocadas no final do questionário, pois os respondentes já estão mais cientes do objetivo da pesquisa e mais abertos para respondê-las, Sekaran (2000). Todas as sessões contavam com uma breve descrição do grupo de fatores e instruções para responder as perguntas.

Todos os 172 gargalos foram transcritos de modo que não formassem sentenças com mais de 20 palavras e associados à escala Likert de cinco pontos: não é problema, é pequeno problema, é problema, é grande problema, é problema crítico, adaptada de Wanke, Fleury e Hijjar (2005); por conveniência, colocou-se uma sexta opção – não se aplica – para casos em que os respondentes não conhecessem ou não tivessem opinião sobre o gargalo em questão. Optou-se por trabalhar com essa escala ordinal, pois esse tipo de escala é a mais recomendável para a representação de construtos (Pedhazur e Schmelkin, 1991) e porque tal escala já havia sido testada em estudo anterior.

Para validar o entendimento das perguntas realizadas, identificar gargalos não verificados na literatura e assegurar que as variáveis estavam corretamente associadas à sua sessão, foram convidados para um *Workshop*, os representantes do departamento de exportação de 10 empresas instaladas no Brasil, o presidente da associação de classe PROCOMEX, um representante do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada e Professores da Fundação Getulio Vargas.

6.4.2. Pré-teste

O pré-teste do questionário deverá ser realizado com cerca de 20 empresas por meio do software Sphinx, consistindo em solicitar aos respondentes que escolham os quatro fatores mais importantes dentro de cada sessão e distribuam, de acordo com a importância de cada uma, 100 pontos entre as quatro variáveis escolhidas, seguindo procedimento proposto por Maltz, Shenhar e Reilly (2003). Essa etapa foi inserida com o objetivo de reduzir o número de perguntas do questionário para evitar cansaço e aborrecimento dos respondentes durante a fase de coleta de dados, (Carneiro e Dib, 2006). Os respondentes deverão, também, responder as quatro questões escolhidas de cada sessão para a sua empresa. Esses vinte questionários devem ser analisados de modo a indicar quatro variáveis remanescentes por sessão.

No questionário final, a separação entre sessões deve ser eliminada e as perguntas alocadas aleatoriamente para evitar respostas semelhantes para itens de uma mesma sessão apenas pelo fato das perguntas estarem juntas, Sekaran (2000). Após esse ajuste final, o questionário estará pronto para utilização.

6.5. PLANEJAMENTO E SELEÇÃO DA AMOSTRA

A amostra para a pesquisa deverá ser obtida através de uma amostragem estratificada com alocação proporcional dos indivíduos. Esse tipo de amostragem permite que um número suficiente e proporcional de indivíduos seja selecionado dentro de cada estrato, garantindo dessa forma a representação de micro, pequenos, médios e grandes exportadores na amostra.

O sistema de referência contém quatro classes, com base no valor anual exportado, que serão utilizadas como base para os estratos. Essa variável é altamente correlacionada com as variáveis dependentes do estudo, o que permite a redução da variabilidade dos dados dentro de cada estrato e melhora a qualidade de análise, (Pedhazur e Schmelkin, 1991).

Para dar suporte às técnicas estatísticas de análise dessa pesquisa, Hair et al (1998) sugere que haja uma razão de 5 a 15 dados para cada variável utilizada na análise. Devido às limitações de recurso para coleta de dados, o padrão de cinco dados para cada variável será adotado. Assim, como o total de variáveis é 45, serão necessários cerca de 195 questionários respondidos. Considerando uma taxa de resposta de 20%, valor geralmente encontrado na literatura de *survey's*, será necessário o envio de 975 questionários.

Na alocação proporcional, o tamanho das amostras dos estratos é mantido proporcional ao tamanho da população do estrato. O sistema de referência contém 10.245 empresas exportadoras e o tamanho da amostra total são 975 exportadores. Esse valor corresponde a 9,5% das empresas da base e assim serão selecionados 9,5% dos exportadores de cada estrato.

Primeiro estrato: empresas que exportam até US\$ 1 milhão => a base contém 6.795 exportadores e serão selecionados 647 exportadores aleatoriamente;

Segundo estrato: empresas que exportam de US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões => a base contém 2.628 exportadores e serão selecionados 250 exportadores aleatoriamente;

Terceiro estrato: empresas que exportam de US\$ 10 milhões a US\$ 50 milhões => a base contém 607 exportadores e serão selecionados 57 exportadores aleatoriamente;

Quarto estrato: empresas que exportam acima de US\$ 50 milhões => a base contém 215 exportadores e serão selecionados 21 exportadores aleatoriamente.

Em cada estrato, as unidades amostrais serão associadas a um número aleatório fornecido pelo software Excel e classificados em ordem crescente com base nesse número. Então, os primeiros serão selecionados para integrar a amostra final. Caso algum exportador não esteja mais ativo ou apresente cadastro não utilizável, será selecionado o próximo exportador da ordem crescente da base.

O erro amostral é a diferença, proveniente da amostra escolhida, entre o valor observado na amostra e o valor que esse parâmetro apresenta na população. Se o valor dessa diferença for próximo de zero, o indicador é não tem viés. O quadrado desse valor é o erro quadrático médio (EQM) que informa se o estimador é preciso. Quanto menor, melhor (Bolfarine e Bussab, 2005).

Como as variáveis preditoras foram determinadas especificamente para a pesquisa, não existem valores comparativos para a população. Assim será avaliado o erro amostral apenas para as variáveis de desempenho, tendo em mente essa limitação do estudo. O volume e o valor FOB médio das exportações em US\$ e a taxa média de variação do valor FOB das exportações em US\$, levantados para o segundo, terceiro e quarto estratos serão comparados ao mesmo indicador da população, disponível no sistema ALICE - Web, que é o sistema de análise das informações de comércio exterior via internet, da SECEX – Secretaria de Comércio Exterior. Esse sistema é atualizado mensalmente, quando da divulgação da balança comercial, e tem por base os dados obtidos a partir do SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior, sistema que administra o comércio exterior brasileiro. (ALICE-WEB, 2006). Como o primeiro estrato não contém todos os exportadores de pequeno porte, ele não pode ser comparado ao indicador do sistema ALICE – Web; assim o valor FOB médio das exportações em US\$ do primeiro estrato será comparado ao mesmo indicador do sistema de referência.

Os erros não-amostrais dessa pesquisa estão associados a problemas de interpretação das perguntas, representação dos construtos, erros de digitação, falta de respostas e respostas erradas. A interpretação das perguntas pretende ser endereçada com o pré-teste do questionário. Erros relacionados à representação dos construtos pretendem ser identificados e tratados com a utilização de técnicas estatísticas de mediação de confiabilidade e validade, descritas na sessão de análise de dados. Erros de digitação e falta de resposta serão tratados de acordo com o padrão de tratamento de *outliers* e *missing values*, descrito também na sessão de análise de dados.

6.6. PROCESSO DE COLETA DE DADOS

Os questionários serão disponibilizados para os respondentes por meio do software de formulação e envio de questionários “Sphinx”, já licenciado para a Fundação Getúlio Vargas. Esse software armazena os questionários respondidos e tabula os dados, que ficam disponíveis em um servidor da web e podem ser acessados remotamente.

A solicitação para responder a pesquisa será enviada por e-mail e acompanhada por telefonema explicando o objetivo da pesquisa. Os respondentes serão informados, que receberão um relatório gerencial com os resultados da pesquisa e que os dados serão analisados de forma agregada garantindo

o sigilo da informação. Após quinze dias da finalização dos telefonemas, será realizada uma verificação dos exportadores que ainda não responderam e esses serão contatados novamente por telefone.

Testes-T de diferença de média entre os questionários da primeira rodada e da segunda rodada de respostas serão conduzidos para as variáveis: valor FOB das exportações em US\$ e a taxa de variação do valor FOB das exportações em US\$. Tais testes têm o intuito de identificar a existência de viés relacionado à não resposta. (Kaynak, 2002)

Como os questionários serão montados pelos auxiliares de pesquisa, esses também realizarão os telefonemas sobre a pesquisa e a disponibilização dos questionários será por meio eletrônico, os únicos custos associados à coleta de dados serão o salário dos três auxiliares que montam R\$ 2.350,00/mês e os gastos das ligações (R\$ 1.500,00 = 1.500 ligações * 10 minutos * R\$ 0,10/minuto).

6.7. ANÁLISE E TRATAMENTO DOS DADOS

6.7.1. Considerações Gerais

O primeiro passo da análise de dados consistirá na identificação e tratamento de *missing values* e *outliers*. Nesse estudo, uma observação faltante também pode ser representada pelo número 6 do questionário – não se aplica. Essas observações podem apresentar um padrão aleatório ou não, assim serão realizados cruzamentos entre todas as variáveis do estudo para identificação de tal padrão. Variáveis com poucos *missing values* aleatórios serão substituídas pelo valor médio da variável no estrato. No caso dos *outliers*, os valores serão substituídos pelo piso ou teto da variável, pré-estabelecidos pelos pesquisadores. Variáveis com poucos *missing values* e *outliers* não aleatórios serão substituídas pelo valor da regressão simples entre as duas variáveis correlacionadas. Hair et al (1998). Variáveis com muitos *missing values* e *outliers* serão eliminadas da análise.

Após o primeiro tratamento dos dados, descrito acima, serão calculadas as estatísticas descritivas para as variáveis dependentes: volume de exportação, valor de exportação FOB em US\$ e taxa média de crescimento do valor FOB em US\$ referente aos últimos três anos. Em seguida, essas variáveis serão analisadas em conjunto com as variáveis moderadoras: porte da empresa, experiência de exportação, segmento industrial da exportação e tipo de carga utilizada. Essa etapa da análise de dados fornecerá a demografia da amostra coletada e fornecerá indícios iniciais se as variáveis moderadoras influenciam os resultados da regressão múltipla.

A etapa seguinte consistirá na padronização dos dados. Assim como realizado por Zander e Kogut (1995), cada observação será subtraída da média da variável e dividida pelo desvio padrão da mesma. Esse procedimento de normalização visará adequar os dados às premissas multivariadas de normalidade e homocedasticidade (variância constante dos resíduos). Apesar disso, os testes

estatísticos Levene, para verificar a homocedasticidade, e Kolmogorov-Smirnov, para verificar a normalidade, serão realizados para confirmação. Por fim, a linearidade será testada por meio da análise dos diagramas de dispersão da combinação de todas as variáveis independentes e dependentes. A linearidade é muito importante nessa pesquisa, pois ela é uma premissa implícita na técnica de regressão múltipla aqui empregada. “Um não atendimento dessa premissa pode resultar em uma subestimação da força real da relação” (Hair et al, 1998, p. 80). Caso tal premissa não se verifique, serão realizadas novas transformações nos dados para obtê-la.

6.7.2. Técnicas de Análise

Serão utilizadas duas técnicas de Análise Multivariada de Dados: Análise Fatorial e Regressão Múltipla.

Quanto à Análise Fatorial, essa técnica será utilizada na etapa da análise de dados que consistirá no teste de confiabilidade e validade dos construtos de gargalos e do desempenho das exportações. A confiabilidade avalia a consistência entre as medidas de um construto, isto é avalia se os indicadores utilizados estão correlacionados e, portanto, medindo o mesmo construto. A medida mais utilizada para verificar a confiabilidade é o Alfa de Cronbach, sendo que um valor acima de 0,7 é considerado aceitável, (Hair et al, 1998, p.112). Assim, serão calculados os Alfas de Cronbach para os dez construtos da análise e variáveis que contribuirão negativamente para o alfa, serão eliminadas, (Kaynak, 2002). Em seguida, para garantir a validade convergente e discriminante, será realizada uma análise fatorial exploratória com a técnica de rotação ortogonal VARIMAX. A validade convergente avalia o grau em que as medidas representam um mesmo conceito e a validade discriminante avalia se os conceitos são diferentes. (Hair et al, 1998, p.112).

Assim, a análise fatorial exploratória ao agrupar as variáveis em fatores ortogonais, agrupará as variáveis que representam um mesmo conceito e distinguirá diferentes conceitos garantindo a validade convergente e discriminante. De acordo com Hair et al (2005, pág. 91), o propósito da análise fatorial é definir a estrutura subjacente em uma matriz de dados, analisando a estrutura das inter-relações (correlações) entre um grande número de variáveis, definindo um conjunto de dimensões latentes comuns, chamados fatores. Os autores adicionam que, ao resumir os dados, a análise fatorial obtém dimensões latentes que, quando interpretadas e compreendidas, descrevem os dados em um número muito menor de conceitos chave do que as variáveis individuais originais.

Dito isso, um possível resultado da análise fatorial exploratória será a redução do número de grupos de gargalos considerados na análise, assim a interpretação de cada fator será muito importante para realização da análise de regressão múltipla. Para formar as escalas, os valores das variáveis de

cada dimensão serão somados e esse valor irá representar o conceito de gargalo identificado pelo fator (Zander e Kogut, 1995).

As variáveis independentes serão representadas pela escala resultante dos fatores da análise fatorial exploratória. O presente estudo realizará oito análises de regressão múltipla. A primeira utilizará o construto desempenho como variável dependente e as outras três terão o volume de exportação, o valor FOB das exportações em US\$ e a taxa de variação do valor FOB em US\$ como variável dependente. As quatro últimas análises utilizaram o construto desempenho como variável dependente e cada uma apresentará uma variável *dummy* para representar o efeito de uma variável moderadora: porte da empresa, experiência de exportação, tipo de carga e segmento industrial.

Como as variáveis independentes são derivadas de fatores ortogonais, a multicolinearidade é eliminada das quatro primeiras regressões. Nos quatro últimos modelos, a correlação e o VIF (*variance inflation factor*) entre as variáveis independentes e moderadoras serão calculados, e se encontrada a multicolinearidade, o modelo será descartado.

Quanto à Regressão Múltipla, essa técnica tem como objetivo verificar o impacto de um conjunto de variáveis independentes em uma variável dependente. Segundo Hair et al (2005, pág. 136), a análise de regressão múltipla é uma técnica de dependência, que deve ser empregada apenas quando variáveis dependente e independente são métricas, salvo exceções, quando é possível incluir dados não métricos como variáveis independentes, vide transformação em dados ordinais ou nominais com codificação dicotômica.

Assim, a regressão múltipla permitirá identificar quais os grupos de gargalos que afetam realmente o desempenho das exportações brasileiras.

Dito isso, além das premissas para técnicas multivariadas, a regressão múltipla ainda requer o teste das premissas do modelo. Assim, o primeiro passo da análise será rodar os modelos de regressão e verificar a presença de variância constante dos resíduos, a independência dos termos de erro, a normalidade da distribuição dos resíduos e a linearidade do modelo por meio dos resíduos. Essas premissas serão verificadas por meio de análise dos gráficos de distribuição de probabilidade dos resíduos, histograma dos resíduos e dispersão de resíduos versus valores ajustados. Além disso, é importante analisar os resíduos padronizados, os resíduos “studentizados” e do “cook” para a verificação de *outliers* e pontos influentes. Caso pontos desse tipo sejam verificados, novos modelos serão rodados com e sem a sua presença, para verificar se os impactos dos mesmos no modelo justificam a retirada da observação.

Depois, serão testados os níveis de significância de cada regressão por meio do teste F de Sndecor e os níveis de significância de cada variável independente com base no teste t de Student. Coeficientes que não forem significativos serão eliminados do modelo. Apesar dos procedimentos sequenciais para escolha das variáveis relevantes para o modelo serem as técnicas mais indicadas, elas requerem cerca de 50 dados por variável utilizada. Assim se o nível de resposta dos questionários não for muito elevado, essas técnicas não poderão ser empregadas. A segunda opção será o procedimento de *best subsets*, que calcula os “k” melhores modelos com todas as combinações de variáveis e apresenta o R-quadrado para cada modelo, permitindo a escolha do mais apropriado.

Por fim, o melhor modelo será selecionado e a interpretação de cada um realizada. As conclusões sobre os gargalos que impactam o desempenho das exportações brasileiras serão apresentadas em forma de relatório de pesquisa e gerencial

7. RECOMENDAÇÕES PARA APLICAÇÃO E REAPLICAÇÃO DA PESQUISA

A presente metodologia tem como objetivo secundário, a possibilidade de reaplicação periódica da pesquisa, para a construção de um banco de dados que subsidiará a construção de séries temporais que, por sua vez, descreverão a evolução e quantificação dos gargalos à competitividade das exportações brasileiras. Dito isso, ao mesmo tempo em que a própria metodologia deve ser revista a cada reaplicação, deverá haver cuidados para que não se perca comparabilidade, fato que inviabilizaria a construção de séries temporais já que causaria descontinuidade nas curvas. É fato que a importância dos gargalos ou até mesmo os próprios gargalos em si podem mudar ao longo do tempo. Todavia, a presente metodologia possui a ambição de mapear essas mudanças ao longo do tempo sem perder critérios de comparabilidade. Para tanto, é proposta reaplicação anual da mesma pesquisa, com revisões mais profundas na mesma a cada biênio, tomando os cuidados citados.

A cada biênio, portanto, um relatório final da pesquisa deverá ser confeccionado, sempre levando em consideração a comparação com os anos anteriores.

Dito isso, a presente pesquisa pretende contribuir com a discussão acerca dos entraves ao melhor desempenho externo do país, propondo, inclusive, interlocuções com os diversos atores envolvidos.

8. REFERÊNCIAS

- ALIANÇA PRÓ MODERNIZAÇÃO LOGÍSTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR (Brasil). **Aliança Pró Modernização Logística do Comércio Exterior: PROCOMEX** . Disponível em: <<http://www.procomex.org.br>>. Acesso em: 01 set. 2006.
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DO TRANSPORTE DE CARGAS E LOGÍSTICA (Brasil). **NTC&Logística: NTVC**. Disponível em: <<http://www.ntc.org.br>>. Acesso em: 01 set. 2006.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE MOVIMENTAÇÃO E LOGÍSTICA (Brasil). **Associação Brasileira de Movimentação e Logística: ABML**. Disponível em: <<http://www.abml.org.br>>. Acesso em: 17 set. 2006.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE LOGÍSTICA (Brasil). **Associação Brasileira de Logística: ASLOG**. Disponível em: <<http://www.aslog.org.br>>. Acesso em: 17 set. 2006.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR (Brasil). **Associação Brasileira de Comércio Exterior: ABRACEX**. Disponível em: <<http://www.abracex.com.br>>. Acesso em: 17 set. 2006.
- BANRISUL - IMPORTAÇÃO FÁCIL: CÂMBIO - PASSO A PASSO SAIBA COMO SER UM IMPORTADOR. Disponível em <http://ww3.banrisul.com.br/internet/bfqzbe2bt.nsf/dir/importacao+passo-a-passo?opendocument> Acesso em 18/09/2006
- BANCO CENTRAL DO BRASIL – Relatório de Inflação – Março 2006 . Disponível em : <http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2006/03/ri200603b6p.pdf>. Acesso: 18/09/06
- BARKER, A. T.; KAYNAK, E. (1992)"An empirical investigation of the difference between initiating and continuing exporters". European Journal of Marketing, Vol. 26 No. 3, pp. 27-36.
- BOLFARINE, Heleno. BUSSAB, Wilton O. (2005) Elementos de Amostragem. São Paulo: Edgard Blücher. 1 ed.
- BRASIL. Secretaria de Comércio Exterior. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior: Alice Web**. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 01 set. 2006.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social: BNDES**. Disponível em: <www.bndes.gov.br>. Acesso em: 05 set. 2006.

- BRASIL. Ministério Das Relações Exteriores. **Brazil Trade Net**. Disponível em: <www.braziltradenet.gov.br>. Acesso em: 17 set. 2006.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR (Brasil). Associação **Brasileira de Comércio Exterior**: AEB. Disponível em: <<http://www.aeb.org.br>>. Acesso em: 17 set. 2006
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Portal do Exportador**. Disponível em: <<http://www.portaldoexportador.gov.br/>>. Acesso em: 01 ago. 2006.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Agência de Promoção de Exportações do Brasil**: APEX-Brasil. Disponível em: <www.apexbrasil.com.br>. Acesso em: 01 ago. 2006.
- BRASIL. Ministério da Fazenda. **Banco Central do Brasil**: BACEN. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br>>. Acesso em: 05 ago. 2006.
- BRASIL. Governo do Brasil. **Ministério da Fazenda**. Disponível em: <www.fazenda.gov.br>. Acesso em: 01 ago. 2006.
- BRASIL. Sebrae. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**: SEBRAE. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 05 ago. 2006.
- BRASIL. Ministério da Fazenda. **Receita Federal**. Disponível em: <Receita Federal - <http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 01 ago. 2006.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Aprendendo a Exportar**. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/inicial/index.htm>>. Acesso em: 20 ago. 2006.
- BRASIL. Governo do Estado de São Paulo. **Central de Atendimento ao Exportador**. Disponível em: < <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/inicial/index.htm>>. Acesso em: 20 ago. 2006.
- CÂMARA BRASILEIRA DE COMÉRCIO NO REINO UNIDO (Brasil). **Câmara Brasileira de Comércio no Reino Unido**. Disponível em: <<http://www.brazilianchamber.org.uk/portugues>>. Acesso em: 17 set. 2006.
- CARNEIRO, J. M. T.; DIB, L. A., (2006), **Bulding a better measure for firm performance**. Bahia: Salvador, 30° Encontro da ENANPAD.
- CASSOL, G. M.; ALPERSTEDT, G. D.; LEITE, A. L. S. (2004) Aspectos Restritivos à Exportação: um Estudo Exploratório em Três Setores da Economia Catarinense. Paraná: Curitiba, 28° Encontro da ENANPAD.

- CEL-COPPEAD (2005) Panorama Logístico: logística e comercio internacional. Rio de Janeiro: Coppead UFRJ, pesquisa anual.
- COLLINS, J; HUSSEY, R.(2005) Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. Tradução: Lucia Simonini, Porto Alegre: Bookman, ed.2.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (Brasil). (2002) Pesquisa de Comércio Exterior. **Confederação Nacional da Indústria: CNI**. Disponível em: <www.cni.org.br>. Acesso em: 04 ago. 2006.
- EDITORA, Publicare (Ed.). **Revista Tecnológica**. Tecnológica Online . Disponível em: <<http://www.tecnologica.com.br>>. Acesso em: 01 ago. 2006
- ESTADÃO - Abertura da economia chega a 30% do PIB até fim de 2006, diz Furlan – disponível em : <http://www.estadao.com.br/economia/noticias/2005/jun/17/137.htm>. Acesso em 18/09/2006
- ESTADÃO - Dívida externa de 2005 deve ser a menor em 10 anos disponível em: <http://www.estadao.com.br/economia/noticias/2005/dez/28/50.htm>. Acesso em: 18/09/06
- ESTADÃO - Dívida externa é a menor desde dezembro de 96, diz Altamir – Disponível em: <http://www.estadao.com.br/economia/noticias/2005/out/28/60.htm>. Acesso em 18/09/06
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO (São Paulo). **Federação das Indústrias do Estado de São Paulo: FIESP**. Disponível em: <<http://www.fiesp.com.br>>. Acesso em: 01 set. 2006.
- FILHO, F. M. G (2001) Curso de direito constitucional. São Paulo: Saraiva. Ed. 27.
- FLEURY, Paulo Fernando; MEIRA, Rivanda Almeida; SCHMIDT, Angela M. R.. A DECISÃO DE EXPORTAR E A ESCOLHA DE MERCADOS DE EXPORTAÇÃO: DOS ASPECTOS CONCEITUAIS ÀS PRÁTICAS GERENCIAIS NAS EMPRESAS BRASILEIRAS PRODUTORAS DE MANUFATURADOS. **Revista de Administração de Empresas: RAE**, Rio de Janeiro, v. 23, n. 3, p.7-13, 01 set. 1981. Disponível em: <<http://www.rae.com.br/rae/>>. Acesso em: 21 set. 2006.
- GRANT R.M. (1991) The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review*, 33(3): 114-135.
- HAIR, JR., J, ANDERSON, R, TATHAM, R. and BLACK, W. (1998). *Multivariate Data Analysis*. 5th ed., Upper Saddle River – NJ: Prentice Hall.
- HAIR, JR., J, ANDERSON, R, TATHAM, R. and BLACK, W. (2005). *Análise Multivariada de Dados*. 5 ed. Porto Alegre: Bookman.

- KAYNAK, H., (2002) The relationship between total quality management practices and their effects on firm performance, **Journal of Operations Management**, v. 21, n. 4, p. 405.
- KATSIKEAS, C. S.; MORGAN, R. E. (1994) "Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience". *European Journal of Marketing*, Vol. 28 No. 5, pp. 17-35.
- KOTLER, P. (2001) *Administração de Marketing: a edição do novo milênio*. Tradução: Bazan tecnologia e lingüística. São Paulo: Prentice Hall, Ed.10.
- LEONIDOU, L. C. (1995,a) "Export Barriers: Non-Exporters Perceptions". *International Marketing Review*, Vol. 2, Num. 1; pp. 40-55.
- LEONIDOU, L. C. (1995, b) "Empirical research on export barriers: Review, assessment, and synthesis". *Journal of International Marketing*. Chicago, Vol. 3, Num. 1; pág. 29 (15 páginas).
- LEONIDOU, L. C.; KATSIKEAS, C. S.; SAMIEE, S.(2002) "Marketing strategy determinants of export performance: A meta-analysis". *Journal of Business Research*. New York, Vol. 55, Num. 1; pág. 51, Jan.
- MAYO, M. A. (1991) "Ethical Problems Encountered by US Small Business in International Marketing". *Journal of Small Business Management*, Vol. 29, N. 2, pp. 51-8.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – CONSOLIDAÇÃO DAS PORTARIAS SECEX (EXPORTAÇÃO) - PORTARIA Nº 15, DE 17 DE NOVEMBRO DE 2004 (com as alterações promovidas até a Portaria Secex n.º 6/2006) – disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/expProcedimentos/expProcedimentos.php> Acesso: 18/09/2006
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - CONSOLIDAÇÃO DAS PORTARIAS SECEX (IMPORTAÇÃO E DRAWBACK) PORTARIA Nº 14, DE 17 DE NOVEMBRO DE 2004 (com as alterações promovidas até a Portaria Secex n.º10/2006) Disponível em : <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/impProcedimentos/impProcedimentos.php>. Acesso em 18/09/2006
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR - Comissão identifica gargalos em 5 principais portos brasileiros. Disponível em:

http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/ascom/noticias/noticia.php?cd_noticia=6058. Acesso em 15/09/2006

- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR – Balança Comercial - Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/balanca/balcombrasileira/mensal/brasileiro/2005/Dezembro/BCB001.doc>. Acesso: 18/09/06
- ORTEGA, S. S.(2003) “Export Barriers: Insights from Small and Medium-Sized Firms”. *International Small Business Journal*, 21, 4, p. 403, Nov.
- PETERAF, M. A. (1994) The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. *Strategic Management Journal*, Vol. 14, No. 3, p. 179-191.
- PEDHAZUR, E. J; SCHMELKIN, L. P (1991) *Measurement, design and analysis: an integrated approach*. New Jersey: Hillsdale.
- PORTAL DO COMÉRCIO EXTERIOR - Exportação Passo a Passo – Disponível em <http://www.comexnet.com.br/comexnet/index.cfm?pag=cont/exp/6.cfm>. Acesso: 18/09/2006
- PORTAL DO COMÉRCIO EXTERIOR - Exportação Passo a Passo – Disponível em: <http://www.comexnet.com.br/comexnet/index.cfm?pag=cont/imposto.cfm> . Acesso em : 18/09/2006
- PORTER, M. E. (1979,a) How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*, v.57, n.2, p.137.
- PROCANA - Os gargalos da agroindústria – Disponível em : http://www.jornalcana.com.br/conteudo/noticia.asp?area=Tecnologia+Industrial&secao=Opini%F5es&id_materia=22175 . Acesso: 15/09/2006
- PROCOMEX – I pesquisa PROCOMEX. Disponível em: http://www.procomex.org.br/apres_pesquisa_arquivos/frame.htm. Acesso: 15/09/2006
- PROJETO BRASIL - Burocracia trava estrutura portuária brasileira e dificulta investimentos Até 90% dos processos ainda são feitos manualmente. Disponível em: <http://www.projeto.br/Content.aspx?Id=702>. Acesso: 15/09/2006
- REIS, M. A. S.; MACHLINE. C (1999) *Competitividade Brasileira nas Exportações*. Relatório de pesquisa, São Paulo: NPP.
- ROCHA, A.; FREITAS, Y. A. (2004) *Estabilidade Temporal dos Obstáculos à Exportação: Um Estudo Exploratório*. Paraná: Curitiba, 28º Encontro da ENANPAD.

- RUIZ, F. M. (2004) Determinant Factors for a Firm's Export Expansion: Review and Synthesis of the Literature. Paraná: Curitiba, 28° Encontro da ENANPAD.
- SEKARAN, U. (2000) Research methods for business: a skill building approach. New York: John Wiley, ed.3.
- SUI GENERIS – Teoria da Burocracia: Texto compilado do capítulo 11 da obra de Idalberto Chiavenato, "Introdução à Teoria Geral da Administração", MAKRON Books, 4ª edição – Disponível em: http://www.suigeneris.pro.br/edvariedade_burocracia.htm. Acesso em:29/09/2006.
- TRIMECHE, M. (2002, a) an Actualization of the Factors Determining Firm's Export Expansion: Insights from the Literature". Article founded on the site http://copenhagen.jibs.net/LitReview/2002/2002_1_21.pdf.
- TRIMECHE, M. (2002, b) "An Inquiry into the Factors Impeding Foreign Firms' Exports in the Context of Developing Economies". Article founded on the site <http://blake.montclair.edu/~cibconf/conference/DATA/Theme5/NZ.pdf>.
- TRIMECHE, M. (2003) "Variables Affecting the Firm's Export Performance: Exploring the Japanese Managerial Perceptions". Journal of International Marketing & Marketing Research, Vol. 28, Issue 1, p. 3, Feb.
- UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS-UNICAMP (Brasil). **Programa de Eficiência Comercial: CEFI**. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/cefi>>. Acesso em: 17 set. 2006.
- ZANDER, U.; KOGUT, B., (1995) Knowledge and the speed of the transfer and imitation of organizational capabilities: An empirical test. **Organization Science**, v. 6, n. 1, p. 76.
- WANKE, P.; FLEURY, P. F.; HIJJAR, M. F. (2005) Exportadores Brasileiros: Estudo Exploratório das Percepções sobre a Qualidade da Infra-estrutura Logística. Distrito Federal: Brasília, 29° Encontro da ENANPAD.
- WORLD TRADE ORGANIZATION. **International Trade Statistics 2006**. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 31 jan. 2007.

ANEXO 1 - REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS

REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS APLICÁVEIS A QUALQUER ÁREA ALFANDEGADA ADMISSÃO TEMPORÁRIA

É o regime que permite a importação de bens que devam permanecer no País durante prazo fixado e que retornam ao exterior sem sofrer modificações que lhes confirmem nova individualidade. Trata-se de um regime, que suspende os tributos incidentes na importação. Enquadram-se nesse regime bens destinados a exposições artísticas, culturais, científicas; feiras comerciais ou industriais; competições ou exposições desportivas; modelos industriais; aparelhos de molde e teste; outros definidos pela SRF que se enquadrem nessa descrição. Esse regime tem validade de três meses, podendo ser estendido por mais três meses.

Esse regime apresenta outras duas variações: utilização econômica e aperfeiçoamento de ativo. No primeiro, os bens ficam sujeitos ao pagamento do II (imposto de importação) e do IPI (imposto sobre produtos industrializados) , proporcionalmente ao seu tempo de permanência no território aduaneiro. No segundo, os bens são admitidos para montagem, recondição ou reparo, incorrendo também na suspensão tributária.

DEPÓSITO ALFANDEGADO CERTIFICADO – DAC

Esse regime permite considerar como exportada, para todos os efeitos fiscais, de crédito e cambiais, a mercadoria nacional depositada em recinto alfandegado, vendida à pessoa sediada no exterior, mediante contrato de entrega no território nacional e à ordem do adquirente.

Para se enquadrar nesse regime, a mercadoria deve ser vendida mediante contrato de DUB , ser depositada em local permitido pela Secretaria da Receita Federal (SRF) depois de autorizado pelo comprador, estar conferida e desembaraçada. O regime DAC será operado em recinto de uso público ou em instalação portuária autorizada pela SRF. A admissão nesse regime ocorre pela emissão do conhecimento de depósito alfandegado, sendo que as mercadorias podem permanecer nesse regime por até um ano, podendo ser prorrogado por mais um ano.

DEPÓSITO ADUANEIRO DE DISTRIBUIÇÃO - DAD

É o regime que permite o entrepostamento, em recinto alfandegado de zona secundária, de mercadorias estrangeiras importadas sem cobertura cambial e destinadas à exportação, à reexportação e ao despacho para consumo. Esse regime se aplica a mercadorias de mesma marca, produzidas e comercializadas por empresas sediadas no exterior e vinculadas a uma beneficiária no Brasil (desde que não apresentem riscos de lesão às pessoas ou ao meio ambiente). Esse procedimento visa reduzir apenas a complexidade processual e logística; desta forma, as mercadorias não podem sofrer processo

de agregação de valor. O prazo de permanência é de até um ano, prorrogável por até três anos desde que o fornecedor estrangeiro esteja de acordo. Todos os custos relativos aos serviços e todas as despesas incorridas no Brasil com as mercadorias admitidas em DAD serão de responsabilidade do fornecedor estrangeiro.

DEPÓSITO AFIANÇADO – DAF

Esse regime é específico para o setor de aviação. Nesse, materiais importados sem cobertura cambial destinados à manutenção e ao reparo de embarcação ou de aeronave podem ser estocados com suspensão de pagamento dos impostos de importação. Para a empresa usufruir desse benefício, ela deve estar autorizada a operar no transporte comercial internacional. O prazo de permanência dos materiais no regime será de até cinco anos, a contar da data de desembarço aduaneiro para admissão.

DEPÓSITO ESPECIAL – DE

Nesse regime, as partes / peças / materiais de reposição ou manutenção, para veículos, máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos podem ser estocados com suspensão dos impostos de importação. As mercadorias devem ser importadas sem cobertura cambial e se destinarem à reexportação, à exportação dos bens reparados, e ao despacho para consumo. O prazo de permanência da mercadoria nesse regime é de cinco anos, contados do desembarço para admissão.

DRAWBACK

O regime de *Drawback* apresenta duas modalidades: a suspensão e a isenção. A primeira suspende o pagamento dos tributos de importação de itens importados com o intuito de se destinarem à fabricação / beneficiamento de produtos para a exportação. A segunda isenta os tributos de importação de itens utilizados em quantidade equivalente à utilizada na fabricação / beneficiamento de produtos para a exportação. Ao contrário dos outros regimes especiais, os quais são concedidos pela SRF, o Drawback é de responsabilidade do DECEX (órgão do SECEX antes apresentado). Na modalidade de isenção, o importador deve solicitar a habilitação ao regime por meio de formulários impressos (disponíveis em bancos habilitados ou confeccionado pelos importadores), compostos dos seguintes documentos: o pedido de Drawback, o aditivo ao Pedido de Drawback, o anexo ao Ato Concessório ou Aditivo, e o relatório unificado de Drawback. Já na modalidade de suspensão, a habilitação deve ser solicitada por meio de um módulo específico do sistema SISCOMEX.

Existem seis operações às quais se aplicam o regime de *Drawback*. A primeira é a do Drawback genérico, na qual a mercadoria é importada apenas com uma classificação genérica e indicação de seu respectivo valor. A segunda é o Drawback sem cobertura cambial, na qual o valor de divisas que ingressa no país, mediante à exportação, é a diferença entre o valor exportado e a parcela importada

sem cobertura cambial. O *Drawback* solidário é concedido quando duas empresas industriais importam mercadorias vinculadas a um único contrato de exportação. O *Drawback* para fornecimento do mercado interno caracteriza-se pela importação de matérias-primas, produtos intermediários e componentes, destinados à fabricação de máquinas e equipamentos a serem fornecidos no mercado interno; é dado em decorrência de licitação internacional, contra pagamento em moeda conversível proveniente de financiamento concedido por instituição financeira internacional. Nessas modalidades, o benefício é concedido por meio de suspensão tributária. Já o *Drawback* intermediário e para embarcação são concedidos nas modalidades de suspensão e isenção; o primeiro diz respeito à importação de mercadoria destinada ao processo de industrialização de produtos intermediários, fornecido a empresas industriais exportadoras - para emprego na industrialização de produto final destinado à exportação; já o segundo caracteriza-se pela importação de mercadoria utilizada em processo de industrialização de embarcação, destinada ao mercado interno.

O regime de *Drawback* não pode ser concedido: 1) para a importação de mercadoria utilizada na industrialização de produto destinado ao consumo na Zona Franca de Manaus e em áreas de livre comércio localizadas em território nacional; 2) para a exportação ou importação de mercadorias suspensas ou proibidas; 3) para pagamento em moeda nacional ou não conversíveis e 4) para a importação de petróleo e seus derivados.

Cabe aos usuários desse regime seguir todas as normas e procedimentos relativos à exportação e importação. Esses, também, não estão assegurados da obtenção de quotas de importação ou anuências de órgãos envolvidos. Ainda nos casos em que o DECEX considerar necessário, será necessária a apresentação de um laudo técnico sobre o processo industrial ao qual a mercadoria foi submetida.

As empresas interessadas em operar no Regime de *Drawback*, nas modalidades de suspensão e isenção, deverão estar habilitadas em operar em comércio exterior nos termos, limites e condições estabelecidos na legislação pertinente. O Regime de *Drawback* poderá ser concedido a empresas industriais ou comerciais. No caso, a segunda ser responsável por encaminhar a mercadoria para industrialização e exportá-la novamente. Cabe ainda ressaltar que a concessão do regime pode ser condicionada à prestação de garantia, limitada ao valor dos tributos suspensos, a qual será reduzida à medida que forem comprovadas as exportações.

DEPÓSITO FRANCO – DF

Esse regime baseia-se em política de relacionamento com países vizinhos, permitindo a armazenagem de mercadoria estrangeira em recinto alfandegado, oriunda de negociações com tais países. O regime de depósito franco só é concedido quando autorizado por um acordo ou convênio internacional firmado pelo Brasil.

ENTREPOSTO ADUANEIRO

Esse regime se aplica tanto na importação quanto na exportação. Sua principal concessão é permitir o depósito da mercadoria em local determinado, com suspensão do pagamento de tributos e sob controle fiscal. Nesse, os bens comercializados podem ser submetidos à exposição, industrialização, manutenção ou reparo. Os entrepostos aduaneiros credenciados para realização de atividades de industrialização são os aeroportos industriais, as plataformas portuárias industriais e os portos secos industriais.

Na importação, o beneficiário do regime é o importador, que pode se utilizar desse regime por 45 dias. Na exportação, existem dois regimes: o comum, que apenas permite a suspensão de impostos para os exportadores por até dois anos; e o extraordinário, que permite a utilização de outros benefícios fiscais de incentivo às exportações.

REGIME ADUANEIRO ESPECIAL DE ENTREPOSTO INDUSTRIAL SOB CONTROLE INFORMATIZADO RECOF

Esse regime permite empresas importarem com suspensão do pagamento de tributos, mediante controle aduaneiro informatizado, mercadorias que, depois de submetidas às operações de montagem, transformação, beneficiamento, acondicionamento, re-acondicionamento e industrialização, sejam destinadas à exportação. Para serem admitidas sob esse regime, as mercadorias devem estar listadas nos Anexos das Instruções Normativas nº 80/01, nº 189/02, e nº 254/02. O prazo de aplicação do regime será de um ano, contado a partir da data do desembarço para admissão no RECOF.

EXPORTAÇÃO TEMPORÁRIA

Esse regime permite a saída da mercadoria do País com suspensão de imposto de exportação, desde que essa seja condicionada à re-importação, com prazo determinado, no mesmo estado em que foi exportada. Assim, funciona como a admissão temporária, mas no sentido contrário. Tal regime facilita a saída dos bens que vão ao exterior para exposições, feiras, competições, testes, promoções, reparos, consertos, restaurações.

A mercadoria deve retornar no mesmo estado em que foi exportada, sob pena de tributação completa. Uma exceção a essa regra são operações que atendem interesses da economia nacional ou mercadorias de propriedade de pessoas sediadas no país, que podem sofrer um aperfeiçoamento passivo

e ter tributação apenas sobre o valor agregado. Esse regime tem prazo de um ano, podendo ser estendido por mais um ano.

A exportação tem seus termos definidos e validados mediante a assinatura do Termo de Responsabilidade, dispensados depósito, caução ou fiança. Caso não sejam cumpridas as cláusulas do Termo de Responsabilidade, a SRF o executará e a Secretaria de Comércio Exterior adotará as providências necessárias.

LOJA FRANCA

O regime de loja franca permite estabelecimentos localizados em zona primária de porto ou de aeroporto vender (em moeda conversível) mercadorias de qualquer origem à passageiros em viagem internacional. São os assim chamados *free-shops*, cuja permissão para instalação se dá por meio de concorrência pública e habilitação junto à Secretaria da Receita Federal. Todas as mercadorias são armazenadas com suspensão de tributos, isentados quando da venda.

TRÂNSITO ADUANEIRO

Esse regime permite que as mercadorias sejam transportadas de um ponto a outro no território aduaneiro com suspensão de tributos, desde que sob controle aduaneiro. Funciona como se essa mercadoria não integrasse o patrimônio nacional e sua função é possibilitar a interiorização das atividades aduaneiras que seriam realizadas nas repartições de fronteira, proporcionando a diminuição de trabalho nas zonas primárias.

Nesse regime, o transporte pode ser efetuado por empresas transportadoras habilitadas pela SRF, sendo apenas finalizado quando se verificam os documentos, integridade da carga e demais elementos de segurança no local de destino.

REGIME ESPECIAL DE IMPORTAÇÃO DE INSUMOS – RECOM

O RECOM permite a importação, sem cobertura cambial, de chassis, carroçarias, peças, partes, componentes e acessórios; com a suspensão do pagamento do IPI (imposto sobre produtos industrializados) desde que esses insumos sejam destinados à industrialização por encomenda de produtos classificados nas posições 8701 a 8705 da Nomenclatura Comum do Mercosul. O regime aplica-se somente a esses insumos, pelo prazo máximo de um ano, nas condições acima definidas; caso algum critério não seja cumprido, o fabricante deverá recolher o imposto. Os produtos industrializados (veículos) podem ser vendidos pelo próprio exportador ou por um atacadista responsável.

REGIME ESPECIAL DE IMPORTAÇÃO DE BENS DESTINADOS ÀS ATIVIDADES DE PESQUISA E DE LAVRA DAS JAZIDAS DE PETRÓLEO E GÁS NATURAL – REPETRO

Esse é um regime que se aplica à exportação e importação de bens destinados às atividades de pesquisa e de lavra das jazidas de petróleo e de gás natural. Permite a adoção de diferentes tratamentos aduaneiros de acordo com cada caso:

Bem nacional vendido à pessoa sediada no exterior: exportação com saída fictícia do território nacional e posterior aplicação do regime de admissão temporária;

Partes e peças de reposição destinadas a bens submetidos ao regime de admissão temporária: exportação, com saída fictícia do território nacional;

Matérias-primas, produtos semi-elaborados ou acabados e de partes ou peças destinados à operacionalidade dos bens: importação sob o regime de *Drawback*, na modalidade de suspensão.

REGIME ESPECIAL DE IMPORTAÇÃO DE PETRÓLEO BRUTO E SEUS DERIVADOS – REPEX

Esse regime permite a importação de produtos dessa natureza para posterior exportação, com suspensão do pagamento de impostos, desde que esses sejam exportados no mesmo estado em que foram importados. Para usufruir desse regime, a empresa deve estar previamente habilitada pela SRF e possuir autorização da Agência Nacional de Petróleo para exercer as atividades de importação, exportação e refino dos referidos produtos. O prazo de vigência do regime será de 90 dias, prorrogável por uma única vez por igual período. O produto importado pode ser consumido internamente durante o regime vigente, sem extinção do mesmo desde que sejam cumpridos os prazos de exportação.

PORTO SECO

São as Estações Aduaneiras do Interior (EADI's), ou seja, terminais alfandegados de uso público, situados em zonas secundárias. Esses terminais são instalados em pontos estratégicos, onde haja expressiva concentração de carga de importação ou destinada à exportação, podendo ficar armazenadas por até três anos. Alguns serviços que poderão ser executados são: etiquetagem, acondicionamento, recondicionamento e montagem.

Cada zona secundária compreende toda a parte restante do território nacional, exceto a parte ocupada pela zona primária (portos, aeroportos e pontos de fronteira alfandegados). As Estações Aduaneiras podem fazer pequenas operações de industrialização e se tornar uma extensão das fábricas, abrindo novas possibilidades de negócios para as EADI's. Nas EADI's poderão ser realizadas operações com mercadorias submetidas aos seguintes regimes aduaneiros:

I - Comuns, ou seja, sem nenhuma situação que suspenda o pagamento dos impostos; ou

II - Suspensivos: Entreposto aduaneiro na importação e na exportação; admissão temporária; trânsito aduaneiro; *Drawback*; exportação temporária e Depósito Alfandegado Certificado (DAC).

REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS APLICADOS EM ÁREAS ALFANDEGADAS ESPECIAIS

ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO – ALC

Essas são áreas criadas para promover o desenvolvimento das fronteiras da Região Norte e incrementar as relações bilaterais com os países vizinhos. Até o momento, já foram criadas ALC nos Municípios de Tabatinga - AM, Guajará-Mirim - RO, Pacaraima e Bonfim - RR, Macapá e Santana - AP, além de Brasília e Cruzeiro do Sul - AC.

ZONA FRANCA DE MANAUS – ZFM

Essa é uma área de livre comércio exterior que conta com incentivos fiscais para gerar um pólo industrial, comercial e agropecuário no Amazonas. A principal justificativa desse tratamento especial é fornecer competitividade à uma região distante dos principais centros consumidores. A ZFM é administrada pela Superintendência da Zona Franca de Manaus - SUFRAMA -, e conta com incentivos nas esferas federal, estadual e municipal. O regime de incentivo foi concedido por quarenta anos, estando vigente até 2013. O Imposto de Importação (II) e o Imposto sobre os Produtos Industrializados (IPI) são isentados para itens importados para o consumo interno, industrialização, pesca agropecuária, instalação e operação de indústrias e estocagem para reexportação. Excluem-se produtos como armas e munições, fumo, bebidas alcoólicas, automóveis de passageiros, produtos de perfumaria ou de toucador, preparados e preparação cosméticas. Ao sair da Zona Franca, os produtos podem ser cobrados integralmente, parcialmente ou não cobrados, dependendo do tipo de insumo utilizado na sua fabricação.

ENTREPOSTO INTERNACIONAL DA ZFM – EIZOF

Esse regime foi desenvolvido para ampliar a diversidade das indústrias da região. Ele permite o depósito de mercadorias estrangeiras e nacionais, inclusive as produzidas na Zona Franca de Manaus – ZFM-, em local determinado, com suspensão do pagamento de tributos federais e estaduais. Dessa forma, é um atrativo para atacadistas e um facilitador no processo de redução de custos de armazenagem. Os bens podem ser mantidos em entrepostos de uso público ou privado, estando a licença para depósito privado dependente de concorrência pública realizada pela SRF e a SUFRAMA, conjuntamente.

ZONAS DE PROCESSAMENTO DE EXPORTAÇÃO – ZPE

A ZPE caracteriza-se como uma área de livre comércio especialmente delimitada. É destinada à instalação de empresas voltadas para a produção de bens a serem comercializados exclusivamente no exterior. Essas empresas gozarão de um regime aduaneiro e cambial especial, estando isentas do Imposto de Importação (II), IPI, Imposto Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante

(AFRMM) e sobre o Imposto de Operações Financeiras (IOF). A criação dessas zonas é regulada pelo Conselho Nacional das Zonas de Processamento de Exportação – CZPE; assim, Estados interessados devem encaminhar projetos para esse órgão, que por sua vez irá analisar impactos econômicos, alfandegários e ambientais. O prazo de vigência dessa concessão é de até 40 anos. Algumas indústrias não podem se beneficiar desse regime, como por exemplo: as produtoras de materiais de emprego militar; de material radioativo, de extração de petróleo e seus derivados, bem como as produtoras de lubrificantes e combustíveis.

ANEXO 2 - TABELA DE PROGRAMAS GOVERNAMENTAIS DE INCENTIVO À EXPORTAÇÃO

Programa/Projeto	Programa/Projeto	Executor
Intensificação do apoio às PME	Fortalecimento do Financiamento aos Arranjos Produtivos Locais – APL	BNDES
Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas – FAMPE	Concessão do aval em financiamentos destinados à produção e comercialização de bens para exportação	SEBRAE
Financiamento à exportação	ACC/ACE, BNDES-EXIM entre outras medidas	BNDES Banco do Brasil
Financiamento à exportação	Financiamento e Equalização de juros para promoção das exportações – PROEX	BNDES
Redução da alíquota do Imposto de Renda incidente sobre as remessas para promoção comercial de produtos brasileiros no exterior	Redução da alíquota do Imposto de Renda sobre a Promoção Comercial	SECEX Grupo Interministerial
Financiamento do Seguro de Crédito à Exportação	Adequar a concessão de Seguro de Crédito às Exportações para as empresas de pequeno porte.	SBCE APEX SECEX
Financiamento à promoção Comercial	Linha de crédito, com recursos do FAT, para financiamento de capital de giro para as micro e pequenas empresas exportadoras ou com potencial de exportação.	Banco do Brasil

ANEXO 3 - TABELA DE COMPARAÇÃO ENTRE CONTRATOS DE CÂMBIO

Câmbio Tradicional	Câmbio Simplificado
Sem limite de valor	Com limite de valor (até US\$ 20.000,00)
Preenchimento do Contrato de Câmbio exige 26 informações	Preenchimento do Boleto de Compra e Venda requer apenas 5 informações
Exportador assina Contrato de Câmbio	Exportador assina apenas Boleto de Compra e Venda, comprovando a negociação da moeda estrangeira
Deve existir um Contrato de Câmbio para cada RE - Registro de Exportação	Um único Boleto de Compra e Venda pode englobar diversos RES - Registro de Exportação Simplificado
Contrato de Câmbio deve ser vinculado ao respectivo RE	Boleto de Compra e Venda está dispensado de ser vinculado ao RES
Contrato de Câmbio pode ser negociado para liquidação pronta ou futura, com concessão de ACC/ACE	Boleto de Compra e Venda negociado somente para liquidação pronta, proibida a concessão de ACC/ACE
Exportador é obrigado a entregar ao banco os documentos representativos da exportação	Exportador está dispensado de entregar ao banco os documentos representativos da exportação
Banco é o responsável por guardar os documentos de exportação, por 5 anos, para eventual apresentação futura ao Banco Central	Exportador é o responsável pela guarda dos documentos de exportação, por 5 anos, para eventual apresentação futura ao Banco Central
Não é permitido o pagamento de exportação com cartão de crédito	Exportações até US\$ 20.000,00 podem ser pagas com cartão de crédito
Valores decorrentes de Contratos de Câmbio de exportação não precisam ser creditados em conta corrente, sendo obrigatório apenas quando se tratar de débitos	Valores dos Boletos de Compra e Venda acima de US\$ 20.000,00, obrigatoriamente, devem ser creditados na conta corrente do exportador
Contrato de Câmbio pode ser negociado até 360 dias antes ou após o embarque	Boleto de Compra e Venda pode ser negociado até 90 dias antes ou após o embarque

Fonte: CASTRO, José A. Exportação: Aspectos Práticos e Operacionais. São Paulo: Aduaneiras: 1999 – Atualizado por Sâmia Nagib Maluf.

ANEXO 4 – FATORES E VARIÁVEIS QUE TÊM IMPACTO SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES

FATORES QUE TÊM IMPACTO SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES

Fatores Macroeconômicos

Negociações Internacionais: Elevadas tarifas de importação do mercado alvo, regulamentações e procedimentos confusos do mercado alvo, existência de elevadas barreiras tarifárias e não tarifárias;

Políticas de promoção à exportação: programas de promoção das exportações pouco efetivos, falta de acesso aos programas, desconhecimento dos instrumentos de crédito disponíveis (ACC/ACE, ACC Indireto, PROEX e BNDES-Exim), dificuldade na contratação dos instrumentos de crédito (exigência de garantias reais, elevado custo de empréstimo, documentação requerida, prazo de financiamento inadequado) falta de auxílio do governo para superar barreiras de exportação, falta de programas de incentivo fiscal, inexistência de incentivos governamentais para empresas brasileiras que fornecem insumos para exportadoras, falta de políticas de financiamento às exportações, baixa divulgação dos regimes aduaneiros especiais.

Juros e Câmbio: elevado custo de capital para financiar as exportações, instabilidade da taxa de cambio, valorização do Real frente ao Dólar,

Fatores Mercadológicos

Mercado: risco de vendas no exterior, diferenças culturais e lingüísticas, elevada competição de empresas brasileiras no mercado alvo, elevada competição das empresas do mercado alvo, desconhecimento de mercados potenciais, diferença no hábito dos consumidores, baixas barreiras de entrada para novos competidores, condições adversas do mercado alvo, demora no pagamento por parte dos compradores; falta de informações sobre o mercado alvo, dificuldade de conformidade aos padrões externos.

Produto: diferença de uso dos produtos no mercado externo, falta de produtos competitivos, design e estilo pouco adequados para atender as demandas do mercado alvo, diferença dos padrões de produto, dificuldade de adaptação de produtos as especificações do mercado alvo;

Preço: dificuldade de precificação dos bens exportados, dificuldade de oferecer preços competitivos;

Praça: baixa quantidade de canais de distribuição no mercado externo, dificuldade de obtenção de representação no mercado alvo, falta de informação sobre os distribuidores, dificuldade de comunicação com os distribuidores;

Promoção: dificuldade de elaboração de políticas promocionais adequadas, dificuldade de realização de propagandas, comunicação pouco efetiva com o mercado alvo, dificuldade de oferecer serviços de pós-venda.

Fatores Idiossincráticos

Físicos: falta de capital de giro para expansão para mercados estrangeiros, falta de crédito para financiar as exportações, inabilidade de captação de recursos para o processo de comércio exterior, restrição de capacidade produtiva para atender o mercado interno e externo,

Humanos: gestores voltados para atendimento do mercado interno, falta de atenção e tempo da gerência, presença de gerente com mentalidade exportadora, falta de recursos humanos dedicados ao processo de comércio exterior, falta de conhecimento dos recursos do processo de comércio exterior, falta de conhecimento das políticas de apoio à exportação, falta de conhecimento dos regimes aduaneiros especiais, falta de pessoal qualificado para o processo de comércio exterior, baixa utilização de consultores no processo de internacionalização, desconhecimento dos benefícios associados ao comércio exterior, dificuldade para entender práticas administrativas da exportação.

Organizacionais: dificuldade de realização de negociações bancárias, má organização do departamento exportador das empresas, falta de recursos destinados à pesquisa mercadológica no mercado alvo, falta de política de conscientização dos fornecedores com relação à importância dos insumos para a exportação.

Fatores Logísticos

Infra-estrutura: falta de infra-estrutura rodoviária, ferroviária, hidroviária, portuária e aeroviária, baixa oferta de terminais intermodais, más condições das rodovias e ferrovias, limitação dos portos para recebimento de navios de grande porte, baixa oferta de espaço, equipamentos e pessoal nas instalações aduaneiras, baixa eficiência dos portos e aeroportos, concentração no modal rodoviário, falta de contêineres, difícil acesso aos portos brasileiros, deficiência dos portos e modais nos países importadores, falta de operadores de transporte multimodal (OTM).

Transporte: elevado custo de transporte total, elevado custo do transporte internacional, elevado custo do transporte interno, elevado custo do seguro internacional, baixa eficiência dos transportes utilizados, baixa disponibilidade de veículos de transporte (navios, trens, caminhões, etc), elevado tempo de espera de navios para atracação nos portos brasileiros, avarias, roubo e vandalismo das cargas nos modais, número de transportadoras profissionais existentes, disponibilidade e frequência de rotas internacionais de aviões e navios, filas nos portos brasileiros,

Manuseio: baixa eficiência no manuseio das cargas nas instalações aduaneiras, nível de avarias no manuseio e elevado tempo de movimentação das cargas; custos de manuseio elevados.

Armazenagem: custo e disponibilidade de armazenagem em portos e aeroportos, elevados custos de armazenagem extra como *demurrage* de navios, contêineres, diárias de transporte – trens e caminhões – e transporte Premium, elevado tempo de armazenagem.

Fatores Burocráticos

Documentação: número excessivo de documentos requeridos, complexidade dessa documentação, dificuldade de correção dos documentos em caso de erro, exigência de documentos originais com diversas assinaturas, quantidade de erros de preenchimento, dificuldade de reunião dos documentos, eficiência da remessa de documentos para o exterior, dificuldade de realizar a remessa de documentos via banco, exigência de licença de importação prévia ao embarque, exigência de certificado de origem para cada fatura comercial (mesmo para grandes quantidades), não aceitação de xerox e demanda de documentos redigidos em português, excesso de documentação para os regimes aduaneiros especiais.

Processos: procedimentos não padronizados em nível nacional, necessidade de pagamento para sobrepor rotinas regulares, elevado número de processos de desembaraço, tempo de espera para finalização dos processos, dificuldade de lidar com os procedimentos, elevada quantidade de exigências governamentais (DECEX), complexidade dos regimes aduaneiros especiais, necessidade de conclusão de todos os procedimentos burocráticos antes da liberação da carga, tratamento semelhante para todas as empresas, independentemente do histórico de cada uma com a alfândega, impossibilidade de desembaraço antecipado na importação, fiscalização de documentos nos níveis federal, estadual e municipal, fiscalizações realizadas antes do embarque da mercadoria, solução de problemas gerados com documentos realizadas no local de embarque e não na localidade de desembaraço, inspeção prévia de órgão credenciado (mesmo que por exigência do importador), liberação da carga vinculada à inspeção física da mesma, impossibilidade de apresentação de determinados documentos, posteriormente a retirada do material (por ex. Certificado do Ministério Agricultura e/ou Termo de Compromisso com relação à incineração, etc), inexistência de distinção entre as formas de desembaraço para remessas expressas e não expressas, desembaraço de importação realizado após a chegada da carga, excesso de inserção de dados sobre a carga, parametrização realizada após a chegada das cargas no aeroporto, dificuldade de comprovação para enquadramento nos regimes aduaneiros especiais, demora na liberação de exportações sob regime aduaneiro especial, demora na obtenção do ato concessório dos regimes aduaneiros especiais.

Fatores Legais

Gargalos: violação de propriedade intelectual, elevada quantidade de requerimentos legais, existência de diversas e complexas normas, multiplicidade de regras de importação, constante mudança das regras, liberdade de interpretação da legislação, por parte da fiscalização, diferentes interpretações da regra por parte dos fiscais, legislações (federal, estadual e municipal) diferentes e desatualizadas, legislação disponível em diversos documentos, diferença de interpretação das normas por parte dos agentes anuentes, influência das regulamentações governamentais sobre o tempo de transito das cargas.

Fatores Tributários

Gargalos: diversidade de tributos incidentes sobre o comércio exterior, existência de tributos cumulativos (CPMF, Pis/Cofins), não ressarcimento do CPMF na exportação, dificuldade de ressarcimento de créditos tributários (desconhecimento do sistema de ressarcimento, dificuldade de apuração do valor a ser ressarcido, demora na homologação do pedido de ressarcimento), não recebimento dos créditos em espécie, diferença na forma de arrecadação e complexidade da legislação tributária, dificuldade de restituição dos impostos de regimes aduaneiros especiais.

Fatores Informacionais

Gargalos: dificuldade de realizar consultas ao SISCOMEX, dificuldade de entrada de dados no SISCOMEX, forma de divulgação das regras de parametrização (canais verde, amarelo, vermelho, cinza), congestionamento do SISCOMEX nas horas de pico, incompatibilidade do SISCOMEX Importação e Exportação, falta de automatização no processo de exportação / importação, falta de integração das informações aduaneiras, excesso de documentos em formato impresso, horário e forma de parametrização do sistema SISCOMEX, retirada diária do sistema SISCOMEX do ar, ausência de comunicação com os sistemas da SRF com os dos órgãos anuentes.

Fatores Institucionais

Gargalos: necessidade de pagamento de propinas, falta de assistência das instituições do governo (BACEN, SRF, SECEX), greve dos trabalhadores aduaneiros, da receita federal, dos órgãos anuentes, dos funcionários dos portos e aeroportos, número efetivo de horas trabalhadas pelos fiscais da receita federal e dos órgãos anuentes, operação alfandegária entre segunda e sextas-feiras somente em horário comercial, descasamento entre os horários de funcionamento dos órgãos envolvidos, falta de bancos nacionais com conhecimento em comércio exterior, desinteresse dos bancos em servir empresas de pequeno e médio porte, falta de agilidade na liberação de cargas, falta de sincronismo entre as receitas federais e estaduais, insuficiência de efetivo frente à demanda na SRF, ausência de plano de carreira: presença de cargo rotativo entre os fiscais que mina a intervenção do fiscal chefe, que receia ser o

subordinado de amanhã, falta de conhecimento e treinamento das pessoas envolvidas no processo de comércio exterior, alta concentração de atividades em zona primária, corrupção alfandegária, pequena quantidade de terminais alfandegados, aduana isolada de operadores logísticos e agências de fronteira, confusão sobre a prioridade de utilização dos regimes aduaneiros especiais, elevas tarifas cobradas pela administração portuária e aeroportuária, greves nos órgãos envolvidos, tempo e desgaste no transpasse das fronteiras terrestres, exigência de bandeira nacional ou do país exportador para transporte com incentivos.

VARIÁVEIS MODERADORAS (QUE ALTERAM O GRAU DE IMPACTO DOS FATORES IDENTIFICADOS)

Tamanho da Empresa

Indicador: Faturamento mensal em reais;

Experiência de Exportação

Indicadores: valor FOB das exportações da empresa, intensidade de exportação: (% das vendas advinda da exportação) e Tempo de exportação sem interrupção.

Segmento Industrial

Indicador: Indústria do produto que representa o maior valor no faturamento de exportação da empresa

Tipo de Carga

Indicador: Tipo de carga em que se transporta o maior volume exportado

Desempenho das Exportações

Indicadores: volume e valor FOB das exportações da empresa, taxa de variação anual do valor FOB das exportações da empresa.