EXPORTAÇÃO

Entrevistas em profundidade

META - Instituto de Pesquisa

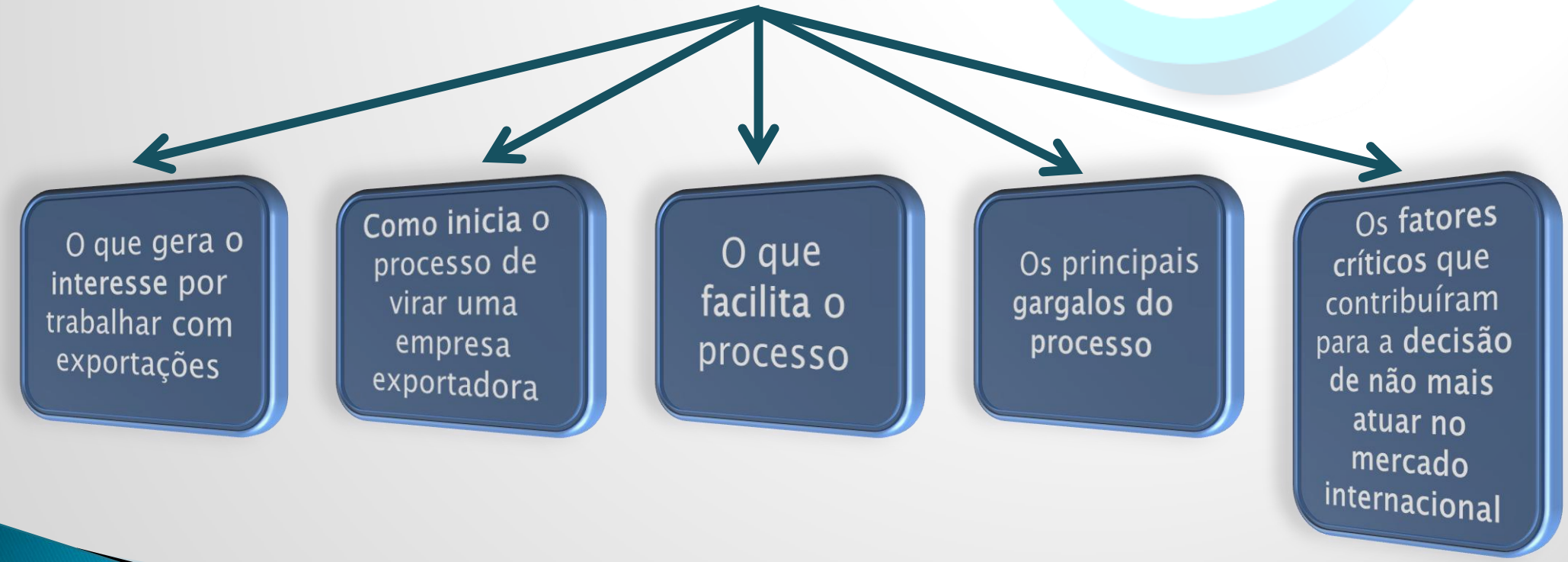
2015

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Objetivos

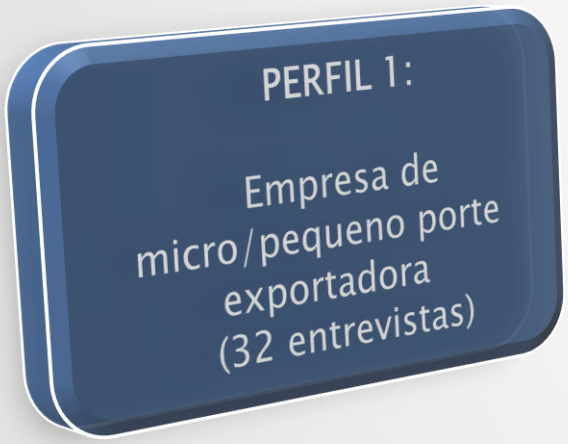
Analisar o **processo de exportação** utilizado pelas **empresas exportadoras** ativas, comparando com as empresas que **deixaram de exportar.**

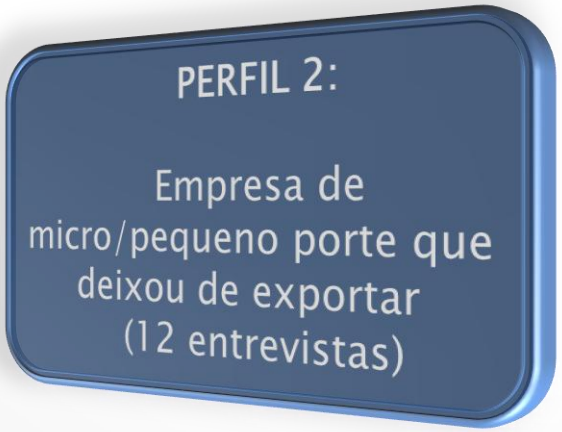
Identificar:



Metodologia e público-alvo

Pesquisa qualitativa, por meio de **44 entrevistas em profundidade**, com integrantes de empresa dos perfis que seguem:





Período de coleta (campo)

As entrevistas foram realizadas no período de **13/05** a **02/06**.

Conhecimento sobre incentivo ou financiamento

Empresas que **desistiram** de exportar:

Apenas **16%** delas mostraram conhecer algum incentivo ou financiamento (APEX, citada por duas, SEBRAE e FEDERAÇÃO de INDÚSTRIAS, por uma).

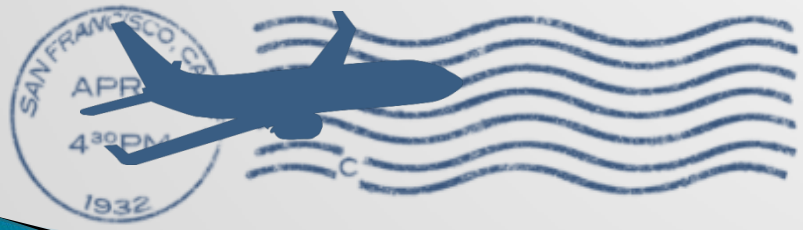
Empresas que **permanecem** exportando:

Cerca de **35%** fizeram referência a incentivos ou financiamentos (APEX, SEBRAE, PROEX, ACC, ACE, Banco do Brasil e Caixa Federal).

Motivação inicial para exportar

Empresas que **desistiram** de exportar:

- Expandir para o mercado internacional;
- Experiência com exportações;
- Incentivo do SEBRAE;
- Demanda de cliente;
- Participação em eventos;
- Desenvolvimento de projeto de produto próprio.



Empresas que **permanecem** exportando:

- Demanda de cliente;
- Mercado interno quebrado (impostos altos), mercado externo paga à vista;
- Aumento das vendas, crescimento;
- Formação em comércio exterior;
- Experiência com exportações;
- Decorrente de importações;
- Maior valorização do produto;
- Localização, contatos.

Por que desistiram ou permaneceram nas exportações?

Empresas **desistiram** de exportar, devido:

- Estrutura do país;
- Estrutura da empresa e as dificuldades do mercado interno e externo;
- O dólar;
- Pedidos pequenos;
- Necessidade de que sejam encontrados parceiros internacionais.

Empresas **permanecem** exportando, devido:

- Ampliação de mercado;
- Pagamento de menos impostos;
- Procura maior;
- Retorno à participação de feiras;
- Reestruturação.

Minoritariamente há expectativa de manutenção, dado que:

- Alguns mercados são difíceis de aumentar;
- Não há muito investimento;
- Falta estrutura na empresa.

O que permanece motivando?
(questões financeiras)

Agrega mais valor ao produto, diminui a incidência de impostos e aumenta o faturamento.

O valor agregado ao produto é bom. A margem de lucro é maior, é um incentivo maior.

Lucro maior, e também não pago imposto (só com os que vendo aqui).

- A forma de **pagamento**;
- A questão **financeira** e o histórico da empresa;
- **Dólar** em alta;
- Baixa **carga tributaria**;
- O valor do **varejo** é menor;
- Aumentar o **faturamento**, ganhar mais e ter mais clientes;
- **Vender** na hora que o mercado interno não vende;
- A possibilidade de **expansão** e **valorização** de matéria prima brasileira.

O que permanece motivando?
(questões não financeiras)

- A **diversidade** de **culturas** e **situações**;
- Já tem **história**, conhecimento do mercado;
- O **crescimento da cooperativa;**
- O reconhecimento do produto;
- A **valorização dos trabalhos dos agricultores**;
- A continuidade do trabalho do Chico Mendes.

Pessoas de fora do país interessadas em adquirir nossos produtos artesanais. Distribuímos renda para os que trabalham garantir o sustento para sua família. E o que eles aprendem utilizam para si também, para vender regionalmente. Essas diversas coisas nos motivam, além da questão financeira.

É uma realização ver produto daqui do Brasil chegar em prateleiras fora do país, vender nossa marca, nossa cultura.

Facilidades do processo

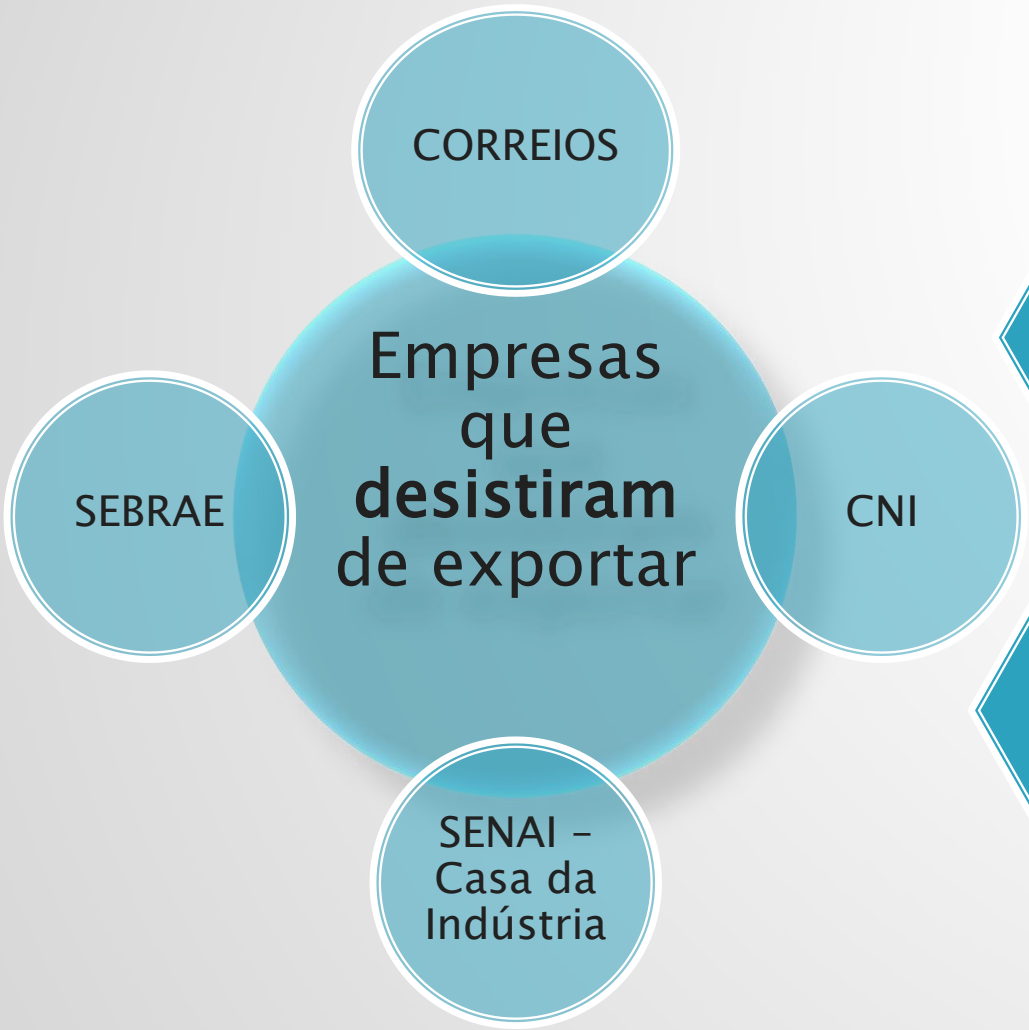
Empresas que **desistiram** de exportar:

- Exposição de uma vitrina no SEBRAE em São Paulo;
- Subsídios por parte do governo federal (80% do valor do espaço em feira);
- Incentivos do governo;
- Exporta Fácil;
- A Internet, os Correios;
- Mercado em expansão;
- Contatos.

Empresas que **permanecem** exportando:

- Experiência (mais menções);
- Aceitação do produto;
- Incentivo fiscal/Isenção de impostos;
- Vários mercados, opções;
- Feiras da APEX;
- Exporta Fácil;
- Escritórios/assessoria para documentação que tem vínculo com logísticas.

Órgãos facilitadores



DEPOIMENTO

Microempresa exportadora de embalagens artesanais(Belém/PA)

Dificuldades do processo

Empresas que **desistiram** de exportar:

- **Logística:** distribuição pelos Correios e a limitação de locais de entrega e restrições de peso;
- **Burocracia** (devido ao Radar e pela via comum);
- **Sistema interno de pedidos.**

Empresas que **permanecem** exportando:

- **Burocracia** (lentidão, falta de orientação de como proceder, quantidade de documentos e de órgãos envolvidos);
- **Custo de produção** (valor alto do produto e da logística);
- Demora para obter o **Radar**;
- Extração do produto/ regulamentação fitossanitária/demora na inspeção;
- **Imagem** do produto (preconceito quanto à qualidade do manufaturado);
- Financiamento e **crédito** ;
- **Câmbio** (liberação, taxa, flutuação: exportar por um preço e receber outro).

Sobre as dificuldades

Logística e Burocracia

A logística é complicada, demora muito pra fazer uma exportação e, às vezes, temos que mandar para São Paulo para depois mandar para fora. Nesse processo, demora demais até a mercadoria chegar no seu destino e, às vezes, prejudica o produto.

Pequena empresa exportadora de alimentos (Manaus/AM)

Deixamos de fazer muitas operações de vendas porque o nosso produto é extrativista. Temos também o fator biológico. Essa castanha só dá uma vez por ano. Falta matéria-prima.

Micro-empresa exportadora de alimentos (Goiânia/GO)

O grande empecilho, no entanto, é o excesso de burocracia. Você tem de buscar um despachante para fazer uma exportação de baixo valor. O prejuízo é seguro, ou então o cliente vai pagar um preço absurdo porque tem taxas fiscais de um salário mínimo para os despachantes aduaneiros.

Pequena empresa exportadora (Curitiba/PR)

Sobre as dificuldades

Complicações do Trabalho

Uma das coisas complicadas é conseguir todas as cartas de origem do seu produto junto à federação das indústrias. Você tem de ter um despachante para fazer isso, e isto é caro. Você tem de estar com o seu registro no Radar da Receita Federal. Tem que todo ano renovar as documentações, procurações registros na Receita, etc. A segunda questão é pagamento, fechamento do câmbio, ou seja, o comprador vai depositar e demora para você conseguir sacar aqui no Banco do Brasil. Precisa apresentar todas as documentações que é comércio em voz, proforme em voz, nota fiscal, o AWB, o DSE, então, é uma burocracia infernal que acaba espantando o pequeno exportador. Agora está muito mais fácil para as pequenas encomendas via Correios, mas sempre com pagamento pelo ST único, porque se a gente for fazer pelo pagamento via Banco do Brasil, a burocracia é terrível. Então, a gente faz tudo, depois formaliza pelo banco.

Pequena empresa exportadora (Curitiba/PR)

DEPOIMENTO

Pequena empresa exportadora de auto-peças (São Paulo/SP)

Órgãos Dificultadores

Órgãos dificultadores

Sistema

Eu não diria um órgão em si, é todo o sistema que atrapalha. Mas a partir do momento em que você aprende a fazer, que você tem um despachante, facilita. Hoje têm exportadoras que nem precisam de despachante necessariamente. Tem algumas empresas que coletam a mercadoria com você, já te fornecem o ICL, a WD, toda documentação, e você simplesmente preenche e entrega nas mãos deles. As empresas que já são importadoras internacionais e que estão hoje no Brasil têm essa agilidade sem necessariamente você ter um despachante. Não posso dizer que tenha um órgão especifico, é o processo que é complicado mesmo.

Pequena empresa exportadora de máquina de lapidação de pedras preciosas (Belo Horizonte/MG)

Destino das exportações

EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS

- **EUA**
- **África do Sul**
- Europa (Ucrânia, Alemanha, França, Portugal, Suécia)
- Austrália, Oriente Médio, Venezuela, Japão, Bolívia, Angola, Antilhas, Argentina

EMPRESAS EXPORTADORAS

- **EUA**
- **Europa** (Alemanha, Holanda, Portugal, França, Itália, Suécia, Dinamarca, Suíça, Irlanda, Luxemburgo, Inglaterra)
- Colômbia, Chile, China, Austrália
- Canadá, Rússia, Bolívia, Argentina, África do Sul
- Singapura, Peru, Paraguai, Angola
- Nova Zelândia, Equador, México, Argélia, Moçambique, Japão, Vietnã.

Razões e impedimentos das exportações

Razões

- A demanda;
- A descoberta da empresa via internet ou feira/evento ou indicação de clientes.

Impedimentos

- A insuficiente logística dos Correios e a falta de parcerias comerciais;
- Na Ásia, a China tem capacidade de absorver enormes quantidades (existe programa da APEX), o Japão é forte na área de moda, o acesso é difícil por serem mais criteriosos;
- A Europa tem custos altos, falta de informação e muita burocracia.

Razões e impedimentos das exportações

Razões

- Demanda;
- Participação em feiras, rodadas de negócios, mídias, site.

Impedimentos

- A Europa considera os produtos caros e faltam contatos. São mercados maduros e o produto não tem qualidade e preço para entrar;
- Nos EUA há barreira a frutas e exigências locais; já tem máquinas do tipo, com preços melhores;
- No Leste Europeu só se fosse fabricar lá, mas depende de escala e a produção é pequena;
- Mercado árabe (Dubai): falta de distribuidor local.

Impedimentos da exportação

Outros impedimentos:

- **África :**
  - Em geral, questões internas, conflitos, surto de doenças, corrupção (exigência de propinas).

- **América do Sul:**
  - Falta de facilidade com o MERCOSUL;
  - Não tem incentivo.

Local de venda

EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS

Cerca da metade **não** sabe **onde o produto é vendido** e a outra parte mencionou lojas, fabricantes, distribuidores e clientes finais.

EMPRESAS EXPORTADORAS

Menos de um terço não sabe onde o produto é vendido .O produto é vendido, principalmente, para distribuidores, lojas e fabricantes. Em menor escala, para atacadistas. Em um único caso, para cliente final.

Preço

EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS

Apenas **duas das 12** declaram saber **o preço** pelo qual o produto é vendido.

EMPRESAS EXPORTADORAS

Apenas **cinco das 32** sabem dizer **o preço** cobrado pelo produto.

Novas encomendas

EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS

Aproximadamente a **metade** teve **estoques encomendados mais de uma vez** pelos países com os quais tinham relações comerciais.

EMPRESAS EXPORTADORAS

Em torno de **80%** disseram que **novas encomendas foram realizadas** pelos países com os quais tinham relações comerciais.

Reclamações

Entre os que tiveram novas encomendas:

Sim, tivemos novas encomendas e eles querem acordo, mas não há acordo sanitário e não é possível mandar assim. Não tem certificado sanitário devido à falta de acordo do Brasil com outro país.

Pequena empresa exportadora de peixes ornamentais (Fortaleza/CE)

Entre os que não tiveram novas encomendas:

Tinha programa de compra, mas foi cancelado devido à demora da fiscalização.

Pequena empresa de consultoria em comércio exterior (Curitiba/PR)

Divulgação

EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS

Aproximadamente a metade fez, por meio de participação em :

- Feira;
- Evento;
- Via internet (devido a custos).

A parte que não fez, foi porque

- “Não é o alvo”;
- “O foco não é comércio internacional”.

EMPRESAS EXPORTADORAS

Um pouco mais da metade respondeu que fez, por meio de:

- Sites;
- Redes sociais e blogs;
- Visitas;
- Parceiro comercial e de consulados.

Os que responderam **negativamente** alegaram que:

- “Não temos fôlego para tanto”;
- “É muito custo para uma pequena empresa”;
- “Não precisa, a importadora faz”.

Divulgação

Falta conhecimento e estrutura

Através de consulado, do banco, mas não tivemos sucesso algum. Então, de propaganda e de marketing, estamos zero. Falta conhecimento de como chegar nesse pessoal. A estrutura que eu tenho aqui não tem essa capacidade, eu mesmo como sócio-gerente da empresa não tenho esse conhecimento, não falo outros idiomas. Talvez através de uma pessoa estudada ou de alguma empresa que me represente, que consiga ver onde eu posso encaixar esse produto... Na verdade, já tentei uma vez e não deu resultado.

Pequena empresa exportadora de peças de motosserras e roçadeiras (Pinhais/PR)

Nível de conhecimento sobre a exportação

EMPRESAS NÃO EXPORTADORAS

Predominou a percepção **regular** sob a alegação de:

- Desinteresse;
- Foco voltado às negociações nacionais;
- Falta de experiência com o processo.

Os que percebem seu conhecimento como **ruim** alegam que:

- O mercado externo deteriorou quando começou a envolver-se com exportações;
- Faltam informações;
- Embasamento legal.

A minoria classifica seu conhecimento como **bom**, e o justifica pela **experiência.**

Nível de conhecimento sobre a exportação

EMPRESAS EXPORTADORAS

Predomina a avaliação do próprio conhecimento como **bom ou ótimo**, em função de:

- Experiência;
- Disposição de aprender.

A percepção de conhecimento **regular,** também recorrente, foi justificada por:

- Frequentes mudanças;
- Diferenças entre teoria e prática;
- O estágio inicial da empresa como exportadora

Os poucos casos de conhecimento **ruim** e **péssimo** são justificados pela:

- Falta de estudos formais sobre o tema;
- Barreira da língua.

Participação em cursos de capacitação

- Aproximadamente a **metade participou** dos cursos:
  - do SEBRAE;
  - da Abi Calçados (mercado, prospecção, programas de exportação);
  - da APEX;
  - dos Correios;
  - de Federação das Indústrias;
  - de Associação Comercial, Industrial e de Serviços;
  - do Banco do Brasil.
- Avaliação positiva das capacitações;

- **A outra metade não participou** por:
  - Não trabalhar na área;
  - A empresa não ter interesse;
  - Não ser seu foco.

Participação em cursos de capacitação

EMPRESAS EXPORTADORAS

- A **maioria participou** e considerou **útil**, com algumas ressalvas como:
  - "No início da carreira, foram bastante úteis";
  - "Considerando o que já se sabe, 60% útil";
  - "Deu base, mas muita coisa é só na prática";
  - "Foi mais teórico, não prático".
- **SEBRAE** e **Banco do Brasil** foram as instituições responsáveis pelo maior número de cursos, seguidas pelas Federação das Indústrias, e, depois, pela APEX. Também foram citados: SENAC, SENAI, Receita Federal, e FGV.
- Entre os que **não** participaram, quase todos justificaram por:
  - Ausência de cursos na região;
  - Falta de conhecimento sobre eles.
- Alguns ainda alegaram:
  - Falta de tempo;
  - Que aprenderam com a experiência.

Falta capacitação?

EMPRESAS EXPORTADORAS

Parte delas respondeu **afirmativamente**, que sente falta de:

- Saber que parte do processo fica a cargo de que órgão;
- Informações sobre como chegar no Código de Exportação;
- Palestras incentivadas pelo governo do estado.

Nos falta profissional que tenha conhecimento e que possa mostrar se temos realmente condições de entrar em outros países. Pela nossa estrutura própria, estamos limitados. Aprender mais sobre exportação poderia aumentar o faturamento e os lucros.

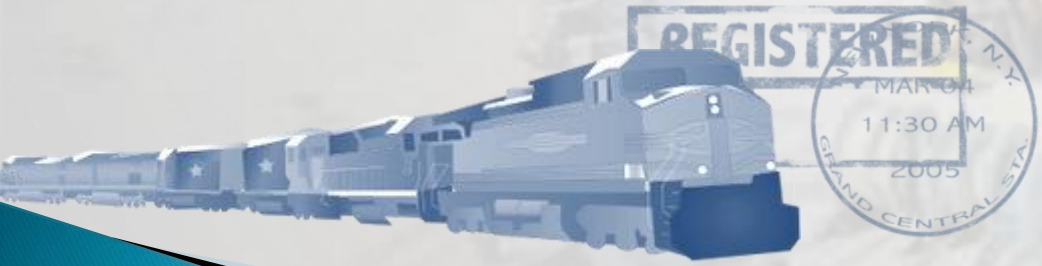
Pequena empresa exportadora de peças para motosserras e roçadeiras (Pinhais/PR)

Falta capacitação?

EMPRESAS EXPORTADORAS

Parte delas discordou desta afirmação, considerando que:

- Os cursos já atendem;
- Existem muitos despachantes;
- É só procurar alguém que tenha conhecimento em exportação e clientela para trabalhar em conjunto;
- Justificativas da ausência de vontade de crescer.

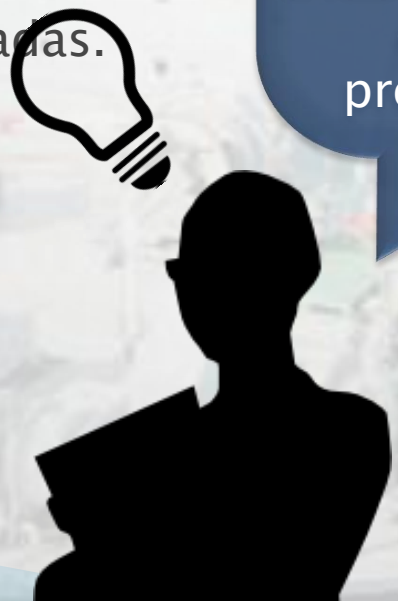


Falta capacitação?

EMPRESAS EXPORTADORAS

Mas **sugeriu**:

- Suporte para desburocratizar;
- Auxílio na parte de porto, frete marítimo, de linhas de crédito, assuntos aduaneiros, impostos;
- Suporte específico para o tamanho das empresas e o tamanho das peças exportadas.



Maiores incentivos por parte dos governos federal e estadual, pois estamos perdendo mercado para outros países pela carga tributária, falta de marketing, tecnologia moderna. Antigamente o SEBRAE e o governo procuravam o mercado para a fábrica... É preciso usar até os consulados para promover aproximação.

Pequena empresa exportadora de tapete, pele e decoração (Ivoti, RS)

DEPOIMENTO

Pequena empresa de consultoria e comércio internacional (Curitiba/PR)

Sugestões de capacitação para as empresas exportadoras

- Legislação;
- Como buscar o cliente no exterior, relações de venda;
- Funcionamento do comércio exterior, logística;
- Contratos, documentos para dar entrada nos negócios;
- Uso de carta de crédito;
- Moeda, câmbio, formatação de preços, todo o processo de fechamento de negociações, pagamento, documentos de recebimento do produto;
- Questões tributárias, fiscais e aduaneiras (despacho);

Eles não sabem fazer uma prova de produto. Precisam entender como liberar o produto deles, como trabalhar com carta de crédito.

Pequena empresa exportadora de produtos variados (São Paulo/SP)

Sugestões de capacitação para as empresas exportadoras

Papel do Sebrae

Falta que o Sebrae faça uma cartilha, com o passo-a-passo do processo de exportação em diversos níveis (se é serviço, se é produto, por exemplo). Uma forma para que até o pequeno artesão possa exportar com facilidade, saber emitir a nota fiscal de exportação e todas aquelas normas de exportação, os códigos de produtos e como é a taxação. Isso é mais importante do que qualquer curso. Sem isso, o sujeito sofre muito, ele não sabe o que fazer, a quem recorrer, ele não sabe nem fechar um câmbio. Em uma cartilha virtual, pode acompanhar até como se preenche uma nota fiscal. Tem que ter o que é um pro forma *invoice*, um *commercial invoice* em voz, qual é a diferença (só modifica o nome, apresenta um antes e o outro depois da aprovação do cliente), como se preenche uma DSE (Declaração Simplificada de Exportação), o comunicado de embarque, como é que você vai preencher essa nota fiscal com todos os códigos, etc..

Pequena empresa exportadora de máquinas de lapidação (Belo Horizonte/MG)

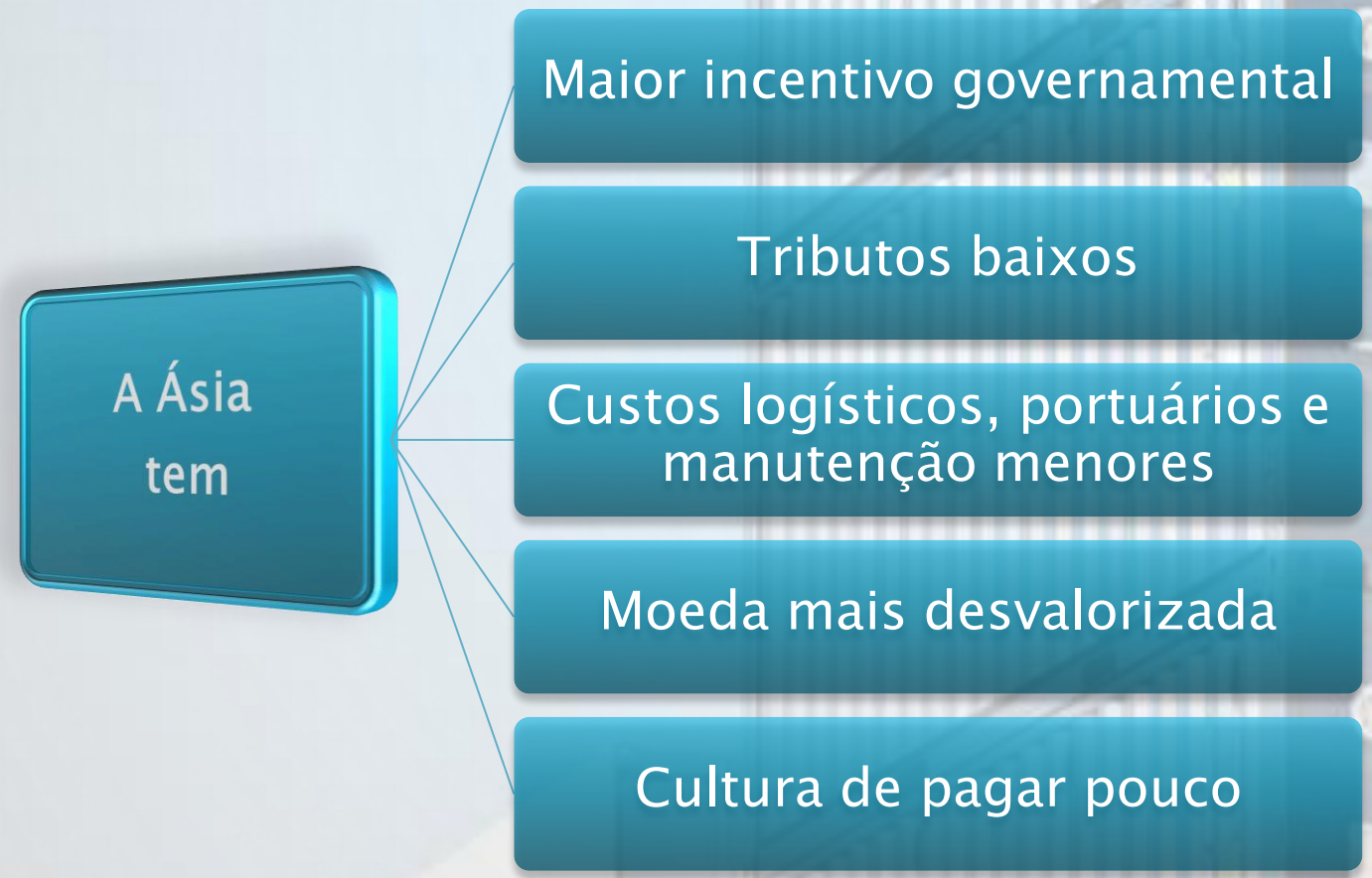
CONSIDERAÇÕES FINAIS

O que faltou/falta para as empresas

O que faltou/falta para as empresas

Impedimentos para exportações

Razões para poucas exportações

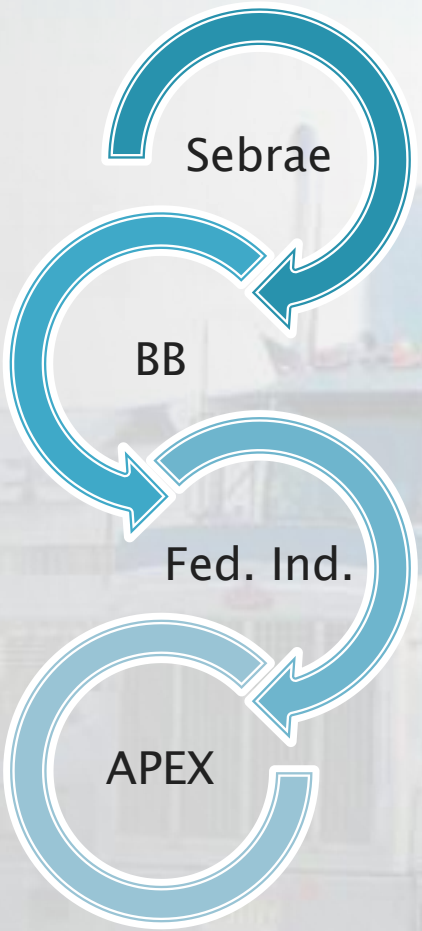


Conhecimento e exportação

Maior nível de conhecimento

Continuar exportando

Percepção da utilidade da capacitação e exportação



Capacitação útil

Continuar exportando

Sugestões de capacitações

Sugestões de capacitações

SEBRAE NACIONAL
Unidade de Gestão Estratégica

Dênis Pedro Nunes (coordenação)
Paulo Jorge de Paiva Fonseca
(61) 3348-7180

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

meta
pesquisa de opinião

Rua Allan Kardec, 63. Bairro Glória, Porto Alegre - RS
Tel. (51) 3315-2456
Email: meta@metapesquisa.com.br
Site: www.metapesquisa.com.br