

**FGV-EAESP**

Escola de Administração  
de Empresas de São Paulo



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**



# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS **Exportações Brasileiras**

Brasília  
2016



DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS  
**Exportações Brasileiras**

**CONFEDERAÇÃO NACIONAL  
DA INDÚSTRIA – CNI**

*Robson Braga de Andrade*  
**Presidente**

**Diretoria de Desenvolvimento Industrial**  
*Carlos Eduardo Abijaodi*  
**Diretor**

**Diretoria de Comunicação**  
*Carlos Alberto Barreiros*  
**Diretor**

**Diretoria de Educação e Tecnologia**  
*Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti*  
**Diretor**

*Julio Sergio de Maya Pedrosa Moreira*  
**Diretor Adjunto**

**Diretoria de Políticas e Estratégia**  
*José Augusto Coelho Fernandes*  
**Diretor**

**Diretoria de Relações Institucionais**  
*Mônica Messenberg Guimarães*  
**Diretora**

**Diretoria de Serviços Corporativos**  
*Fernando Augusto Trivellato*  
**Diretor**

**Diretoria Jurídica**  
*Hélio José Ferreira Rocha*  
**Diretor**

**Diretoria CNI/SP**  
*Carlos Alberto Pires*  
**Diretor**

**FGV-EAESP**

*Prof. Dr. Luis Artur Ledur Brito*  
**Diretor da FGV-EAESP**

*Prof. Dr. Tales Andreassi*  
**Vice-Diretor da FGV-EAESP**

*Prof. Dr. Thomaz Wood*  
**Coordenador do Núcleo de Pesquisas  
da FGV-EAESP (GVpesquisa)**

*Profa. Dra. Priscila Laczynski S. Miguel*  
**Coordenadora do Centro de  
Excelência em Logística e Supply  
Chain da FGV-EAESP (GVcelog)**

*Prof. Dr. Alexandre Pignanelli*  
*Profa. Dra. Juliana Bonomi Santos*  
**Coordenadores da Pesquisa**

**FGV-EAESP**

Escola de Administração  
de Empresas de São Paulo



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**



# DESAFIOS À COMPETITIVIDADE DAS **Exportações Brasileiras**

Brasília  
2016

© 2016. CNI – Confederação Nacional da Indústria.

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

**O estudo “Desafios à Competitividade das Exportações Brasileiras” veicula texto eminentemente opinativo, e não reflete, necessariamente, a opinião da Fundação Getulio Vargas”.**

**CNI**

**Gerência Executiva de Comércio Exterior – COMEX**

---

FICHA CATALOGRÁFICA

---

C748d

Confederação Nacional da Indústria.

Desafios à competitividade das exportações brasileiras / Confederação Nacional da Indústria, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas – Brasília : CNI, 2016.

144 p. : il.

1.Competitividade. 2. Exportação. I. Alexandre Pignanelli. II. Juliana Bonomi Santos. III. Título.

CDU: 339.5

---

**CNI**

Confederação Nacional da Indústria

Sede

Setor Bancário Norte

Quadra 1, Bloco C

Edifício Roberto Simonsen

70040-903 – Brasília-DF

Tel.: (61) 3317-9000

Fax: (61) 3317-9994

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

**Serviço de Atendimento**

**ao Cliente – SAC**

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

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

# Lista de Figuras

<b>FIGURA 1.</b> PORTE DA EMPRESA	16
<b>FIGURA 2.</b> RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS	17
<b>FIGURA 3.</b> RECEITA BRUTA ANUAL NAS REGIÕES CENTRO-OESTE E NORTE	17
<b>FIGURA 4.</b> DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS RESPONDENTES POR SETOR DE ATIVIDADE	19
<b>FIGURA 5.</b> SEIS PRINCIPAIS SETORES DE ATIVIDADE POR REGIÃO	20
<b>FIGURA 6.</b> PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS	22
<b>FIGURA 7.</b> PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS DAS REGIÕES CENTRO-OESTE, NORDESTE E NORTE	23
<b>FIGURA 8.</b> INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO E TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA	23
<b>FIGURA 9.</b> TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA PARA AS EMPRESAS DE GRANDE PORTE	24
<b>FIGURA 10.</b> QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS EMPRESAS ATUAM	25
<b>FIGURA 11.</b> QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS EMPRESAS DE GRANDE PORTE ATUAM	25
<b>FIGURA 12.</b> PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	26

<b>FIGURA 12A.</b> PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	<b>27</b>
<b>FIGURA 13.</b> PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR REGIÃO	<b>28</b>
<b>FIGURA 14.</b> PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR	<b>30</b>
<b>FIGURA 14A.</b> PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR	<b>30</b>
<b>FIGURA 15.</b> PRINCIPAIS PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS DAS DIFERENTES REGIÕES GOSTARIAM DE EXPORTAR	<b>31</b>
<b>FIGURA 16.</b> ACONDICIONAMENTO DE CARGAS E MODAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO	<b>32</b>
<b>FIGURA 17.</b> ACONDICIONAMENTO DE CARGAS E MODAIS UTILIZADOS – PARTICULARIDADES DAS REGIÕES CENTRO-OESTE, NORDESTE E NORTE	<b>34</b>
<b>FIGURA 18.</b> MODAIS UTILIZADOS POR EMPRESAS DE GRANDE PORTE	<b>35</b>
<b>FIGURA 19.</b> ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>38</b>
<b>FIGURA 20.</b> PRINCIPAIS ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO POR REGIÃO	<b>39</b>
<b>FIGURA 21.</b> PRINCIPAIS ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO POR PORTE	<b>42</b>
<b>FIGURA 22.</b> CATEGORIAS DE ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>44</b>
<b>FIGURA 23.</b> CATEGORIAS DE ENTRAVES POR REGIÃO GEOGRÁFICA	<b>45</b>
<b>FIGURA 24.</b> ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>48</b>
<b>FIGURA 25.</b> ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>49</b>
<b>FIGURA 26.</b> ENTRAVES DE BUROCRACIA ALFANDEGÁRIA E ADUANEIRA POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>50</b>
<b>FIGURA 27.</b> IMPACTO DOS ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES	<b>52</b>



<b>FIGURA 28.</b> UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE ORIGEM	<b>53</b>
<b>FIGURA 29.</b> ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>54</b>
<b>FIGURA 30.</b> PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS MAIS ATRATIVOS PARA O ESTABELECIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS	<b>55</b>
<b>FIGURA 31.</b> PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS	<b>56</b>
<b>FIGURA 32.</b> PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS PARA AS REGIÕES NORTE E NORDESTE	<b>57</b>
<b>FIGURA 33.</b> PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS PARA AS GRANDES EMPRESAS	<b>58</b>
<b>FIGURA 34.</b> ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>59</b>
<b>FIGURA 35.</b> TRIBUTOS APONTADOS COMO CRÍTICOS	<b>60</b>
<b>FIGURA 36.</b> MECANISMOS DE REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA UTILIZADOS	<b>61</b>
<b>FIGURA 37.</b> ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>62</b>
<b>FIGURA 38.</b> SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO MAIS RELEVANTES	<b>63</b>
<b>FIGURA 39.</b> SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO NA REGIÃO NORTE	<b>64</b>
<b>FIGURA 40.</b> ENTRAVES LOGÍSTICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>65</b>
<b>FIGURA 41.</b> ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE	<b>66</b>
<b>FIGURA 42.</b> INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES	<b>67</b>
<b>FIGURA 43.</b> MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO	<b>67</b>
<b>FIGURA 44.</b> MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO NO NORTE E NORDESTE	<b>68</b>
<b>FIGURA 45.</b> MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO POR PORTE	<b>69</b>
<b>FIGURA 46.</b> FORMAS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES	<b>70</b>



# Sumário

<b>APRESENTAÇÃO DA PESQUISA</b>	<b>11</b>
<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>13</b>
<b>2. PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES</b>	<b>15</b>
2.1 Principais Características	15
2.2 Destino das Exportações Brasileiras	26
2.3 Perfil de Transporte Utilizado nas Exportações Brasileiras	32
<b>3. RESULTADOS GERAIS</b>	<b>37</b>
3.1 Principais Entraves Individuais	37
3.2 Principais Categorias de Entraves	44
<b>4. PRINCIPAIS RESULTADOS POR GRUPO DE ENTRAVES</b>	<b>47</b>
4.1 Entraves Macroeconômicos	47
4.2 Entraves Institucionais e Legais	48
4.3 Entraves de Burocracia Alfandegária e Aduaneira	49
4.4 Entraves de Acesso a Mercados Externos	54
4.5 Entraves Tributários	59
4.6 Entraves Mercadológicos e de Promoção de Negócios	61
4.7 Entraves Logísticos	64
4.8 Entraves Internos às Empresas	65

<b>5. APÊNDICE</b>	<b>71</b>
APÊNDICE A – SUMÁRIO METODOLÓGICO	71
APÊNDICE B – ENTRAVES ESTUDADOS POR ORDEM DE CRITICIDADE	75
APÊNDICE C – RESULTADOS POR REGIÕES GEOGRÁFICAS	78
APÊNDICE D – RESULTADOS POR PORTES DE EMPRESAS	108
APÊNDICE E – QUESTIONÁRIO	133

# Apresentação da Pesquisa

O Brasil é uma das dez maiores economias globais e possui uma indústria diversificada. Apesar disso, seu percentual de exportações em relação ao PIB é baixo, principalmente se comparado a outros países. De acordo com dados do Banco Mundial, em 2014, as exportações brasileiras de bens e serviços representavam apenas 12% do PIB, ao passo que a média mundial é 30% – valor que não se altera muito em economias emergentes ou menos desenvolvidas. O mesmo relatório aponta que, nos últimos 14 anos, essa situação vem se mantendo semelhante. Além disso, o Brasil contribui com apenas 1,2% do volume mundial de exportações de bens, valor que cai para 0,7% se apenas os manufaturados forem considerados.

Esse cenário pode ser, em grande parte, explicado pela falta de competitividade das empresas exportadoras brasileiras, que precisam superar diversos desafios para vender seus produtos no mercado internacional. Burocracia, excesso de leis e tarifas, demora na liberação de mercadorias e dificuldade de escoamento tornam o processo de exportação caro e lento e aumentam o preço das mercadorias, reduzindo a competitividade dos produtos brasileiros no comércio internacional. Para aumentar a representatividade das exportações é necessário, portanto, investir em ações para alavancar o processo de exportação brasileiro.

Em vista desse contexto, a presente pesquisa buscou entender quais os fatores que afetam a competitividade das exportações brasileiras e seu nível de criticidade. Áreas críticas do processo de exportação para empresas de diferentes portes e regiões foram identificadas. Tal conhecimento servirá de base para traçar estratégias de melhoria eficazes e influenciar políticas públicas voltadas à superação desses desafios, contribuindo, assim, para o aumento da presença dos produtos brasileiros no comércio mundial, a melhoria da balança comercial e o crescimento da economia brasileira. ●

# 1. Introdução

**A**s empresas brasileiras, de acordo com a presente pesquisa, vivenciam uma vasta gama de dificuldades no seu processo de exportação, tais como o elevado custo de transporte e manuseio de carga, as altas tarifas cobradas por órgãos anuentes e o excesso de leis e documentos complexos e conflituosos. Em última instância, esses entraves – e outros que compõem o chamado “Custo Brasil” – afetam a capacidade das empresas de oferecer preços competitivos.

Exportadores de diferentes portes e localizados em diferentes regiões geográficas consideram, de forma geral, os mesmos entraves problemáticos, mas é possível verificar algumas especificidades. No Nordeste, os exportadores mostraram-se mais afetados pelos elevados juros para o financiamento e pela baixa disponibilidade de capital para a exportação. As empresas do Centro-Oeste, por sua vez, consideram greves dos profissionais envolvidos com a exportação e a falta de infraestrutura aspectos mais críticos que empresas localizadas em outras partes do Brasil. As micro e pequenas empresas também apontam o excesso de leis, sua frequente alteração e a complexidade delas como algo de difícil superação.

Esses resultados mostram áreas prioritárias de melhoria para aumentar a competitividade das empresas exportadoras e diminuir os custos do processo. Nesse sentido, é necessário reduzir a morosidade e a burocracia aduaneira e alfandegária, simplificar o fluxo documental e legal do processo de exportação e melhorar a infraestrutura logística para o escoamento. Ações para melhorar o apoio financeiro e legal para lidar com as incertezas inerentes às exportações também são necessárias e podem beneficiar uma parcela relevante dos exportadores.

Esse relatório tem o papel de informar e gerar reflexão sobre os próximos passos a serem tomados. Ele apresenta, inicialmente, o perfil dos exportadores pesquisados, os principais destinos das exportações brasileiras e a forma de transporte utilizada por eles. Em seguida, são apresentados os principais entraves mapeados de acordo com sua criticidade. Esses foram organizados em grupos para facilitar a análise e a compreensão de zonas críticas de ação. Diferenças entre porte e região geográfica estão destacadas quando relevantes. ●



## 2. Perfil das Empresas Respondentes

A presente análise conta com dados de 847 empresas exportadoras. Essas empresas representam 4,17% das 20.322 empresas brasileiras que exportaram em 2015, de acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Esse número de empresas garante que os resultados apresentados a seguir tenham margens de erros adequadas para os objetivos da pesquisa, incluindo aqueles estratificados por regiões geográficas e portes de empresa. O Apêndice A apresenta os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa. Os resultados da pesquisa serão apresentados a seguir. Inicialmente, será descrito o perfil das empresas exportadoras brasileiras, e, em seguida, o relatório apresentará os principais entraves às exportações brasileiras.

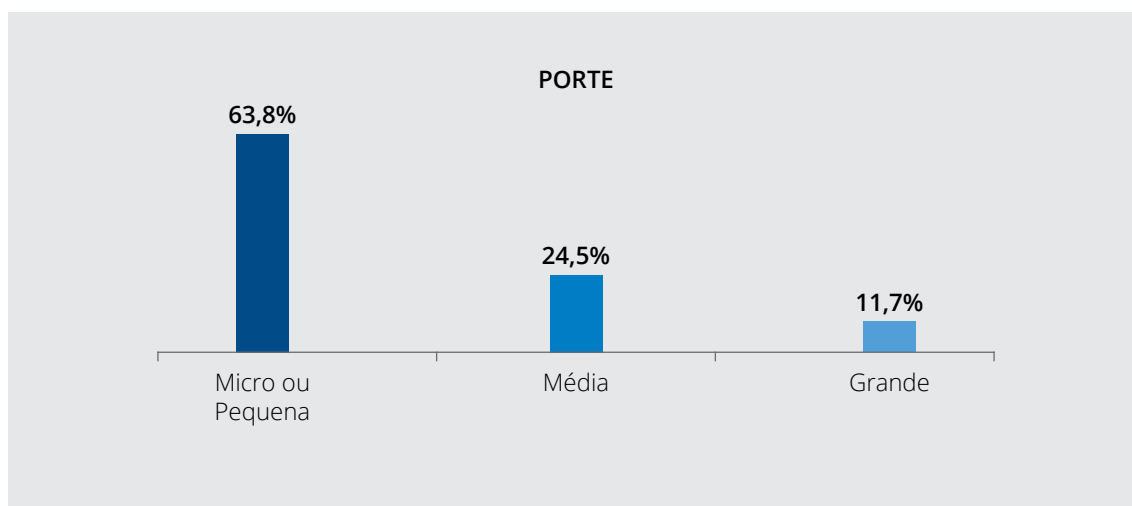
### 2.1 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

Todos os indicadores apresentados neste relatório têm como base o número de empresas, e não a receita dessas empresas, como comumente usado em outras pesquisas sobre exportações. Esta abordagem evita que os dados de poucos e grandes exportadores impactem significativamente os resultados da pesquisa, e também se mostra mais

adequada ao objetivo de influenciar políticas públicas que contribuam para a maior disseminação da atividade exportadora.

A presente pesquisa conta com empresas de diferentes portes (Figura 1), sendo que as micro e pequenas empresas compõem 63,8% da amostra. Nessa pesquisa foi empregada a classificação de porte utilizada pela EUROSTAT (comissão europeia de geração de estatísticas). Empresas que empregam de um a 49 funcionários são consideradas micro e pequenas empresas. As empresas de médio porte, por sua vez, têm de 50 a 249 empregados e as grandes possuem 250 ou mais empregados.

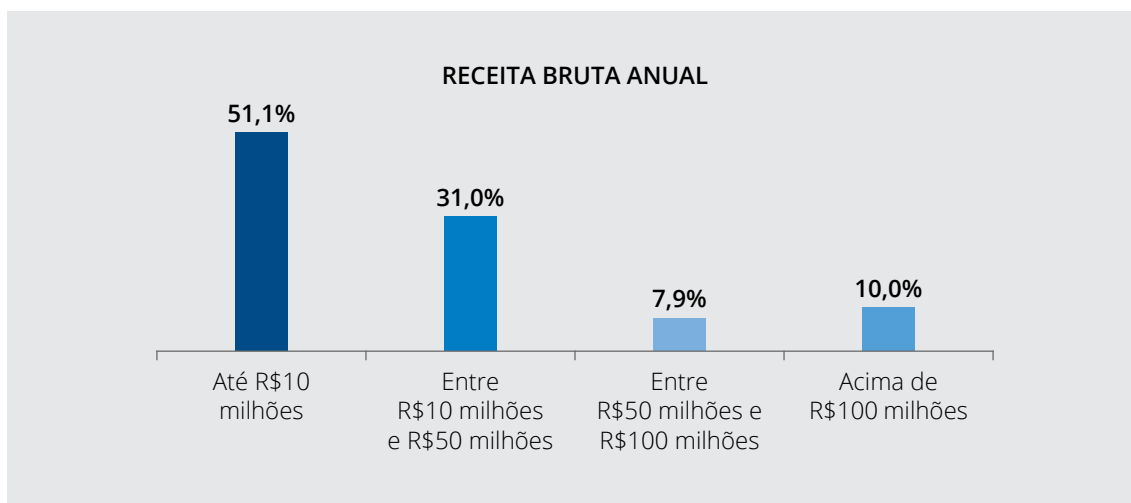
**FIGURA 1. PORTE DA EMPRESA**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Como esperado, em virtude da maior proporção de micro e pequenas empresas na amostra, pouco mais da metade das empresas pesquisadas faturam anualmente até R\$10 milhões de reais (Figura 2).

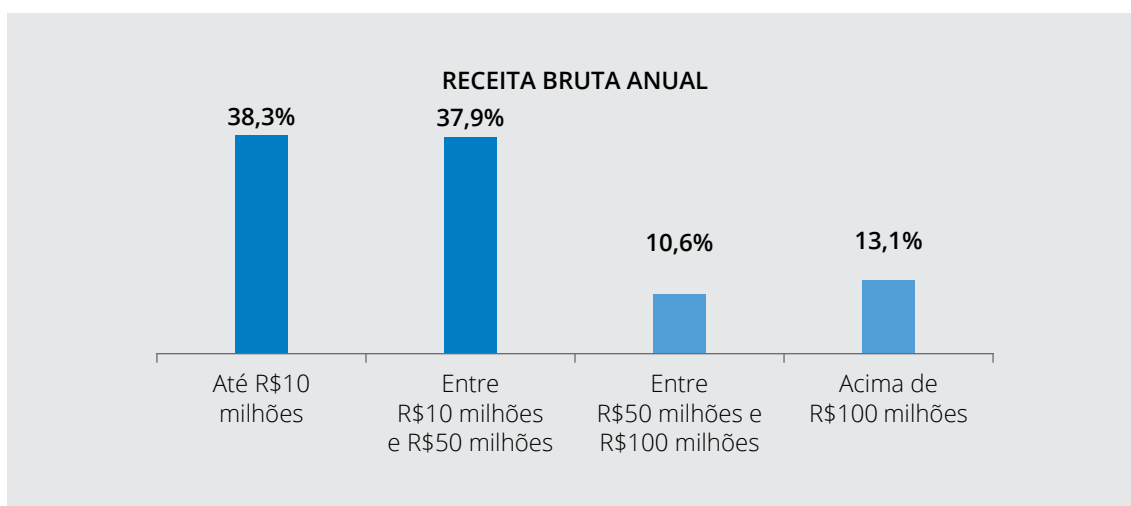
**FIGURA 2.** RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS



Fonte: CNI; FGV-EAESP

No Centro-Oeste e no Norte, a distribuição das receitas das empresas muda, sendo que essas regiões apresentam um maior percentual de empresas com receita anual entre 10 e 50 milhões de reais do que as outras regiões do Brasil (Figura 3).

**FIGURA 3.** RECEITA BRUTA ANUAL NAS REGIÕES CENTRO-OESTE E NORTE



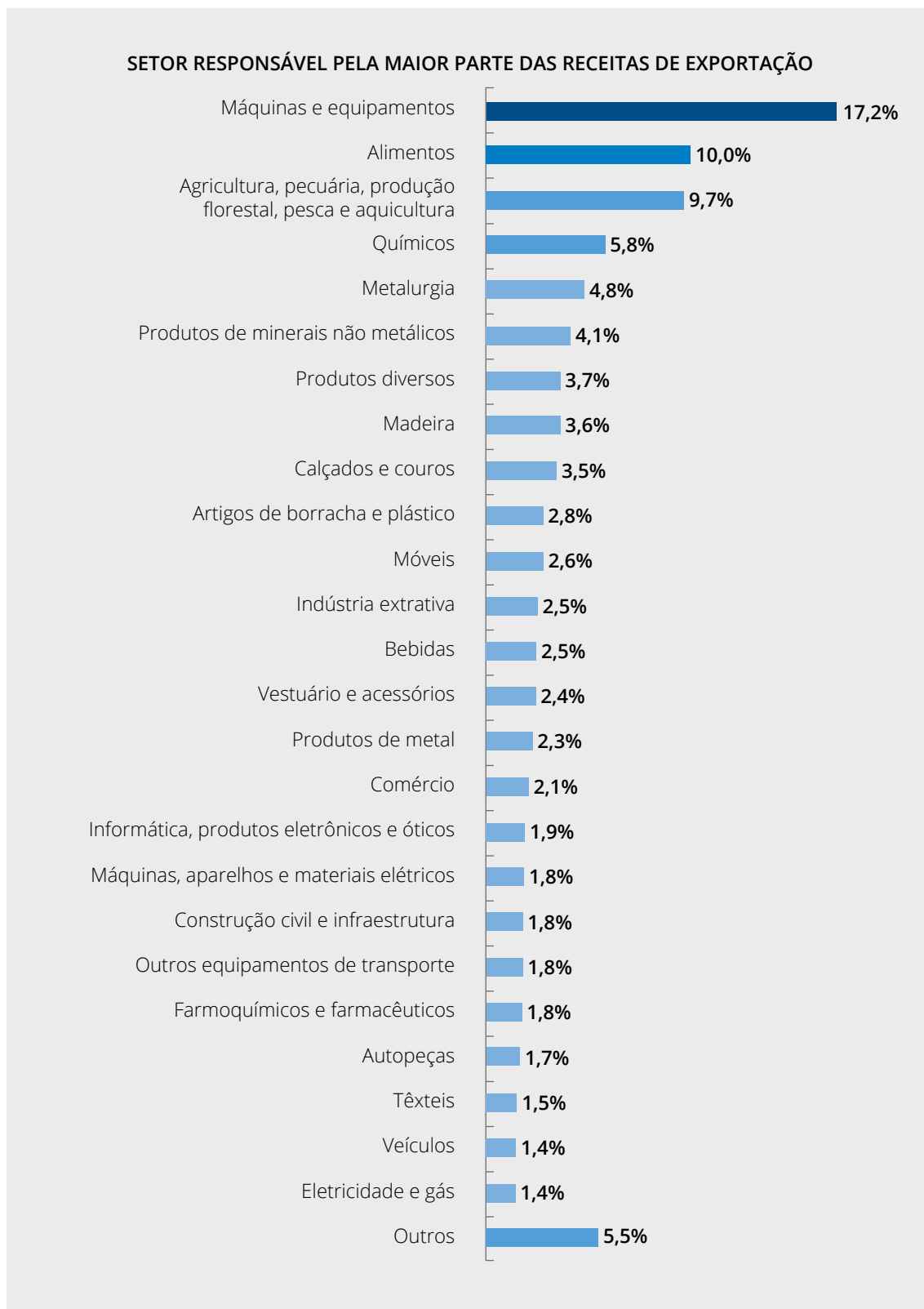
Fonte: CNI; FGV-EAESP

As empresas da amostra informaram o setor responsável pela maior parcela de suas receitas de exportação. A Figura 4 aponta grande diversidade na natureza dos itens exportados, com uma maior concentração em máquinas e equipamentos, alimentos e produtos agropecuários. A classificação setorial empregada é baseada na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 2.0 e – por parcimônia – alguns setores foram agregados sob a categoria “outros”<sup>1</sup>.

---

1. Os setores que se enquadram na categoria “outros” são: papel e celulose; fumo; atividades de atenção à saúde humana, outras atividades de serviços, transportes, informação e comunicação, impressão e reprodução; coque, derivados de petróleo e biocombustíveis.

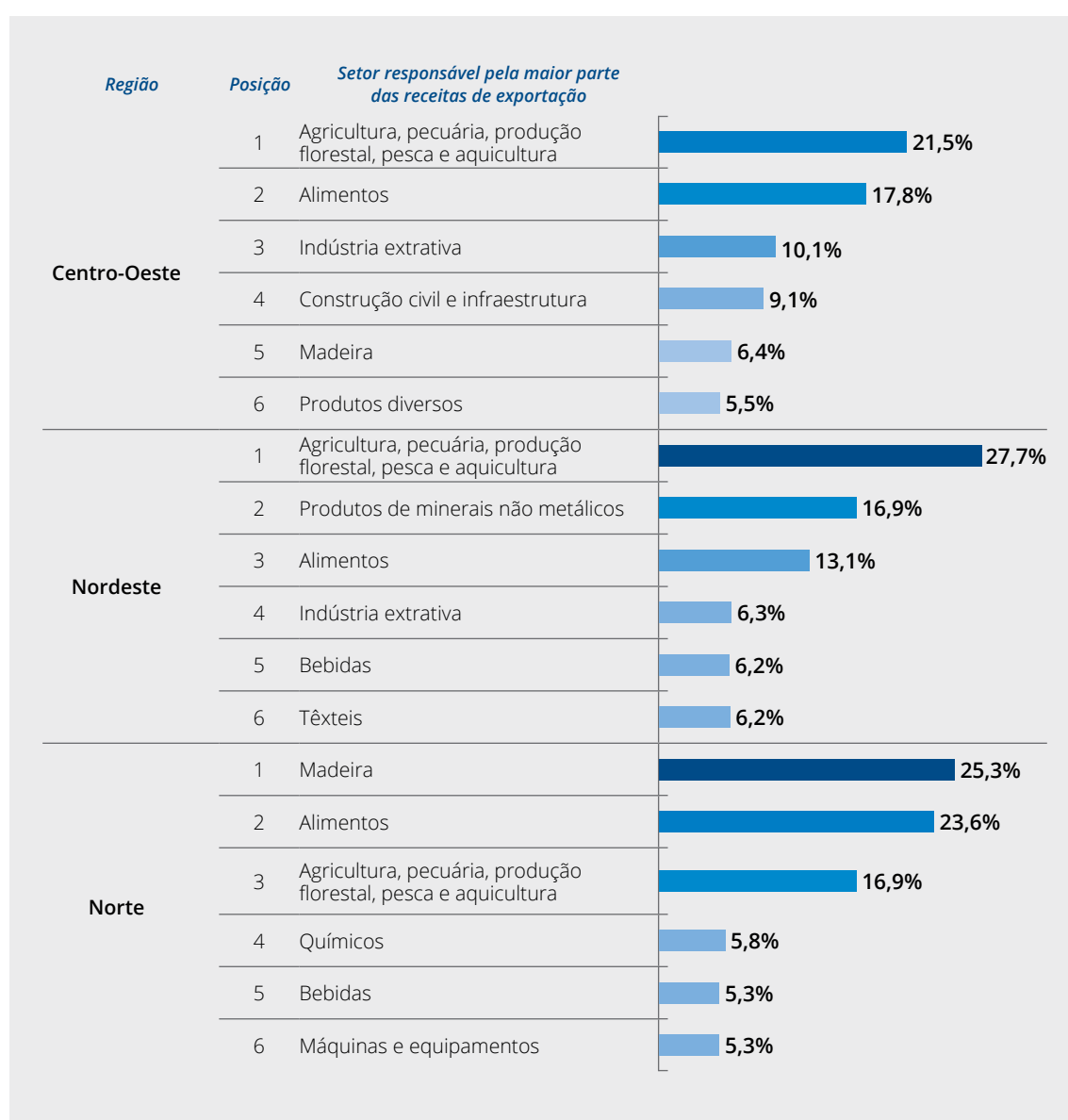
**FIGURA 4.** DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS RESPONDENTES POR SETOR DE ATIVIDADE



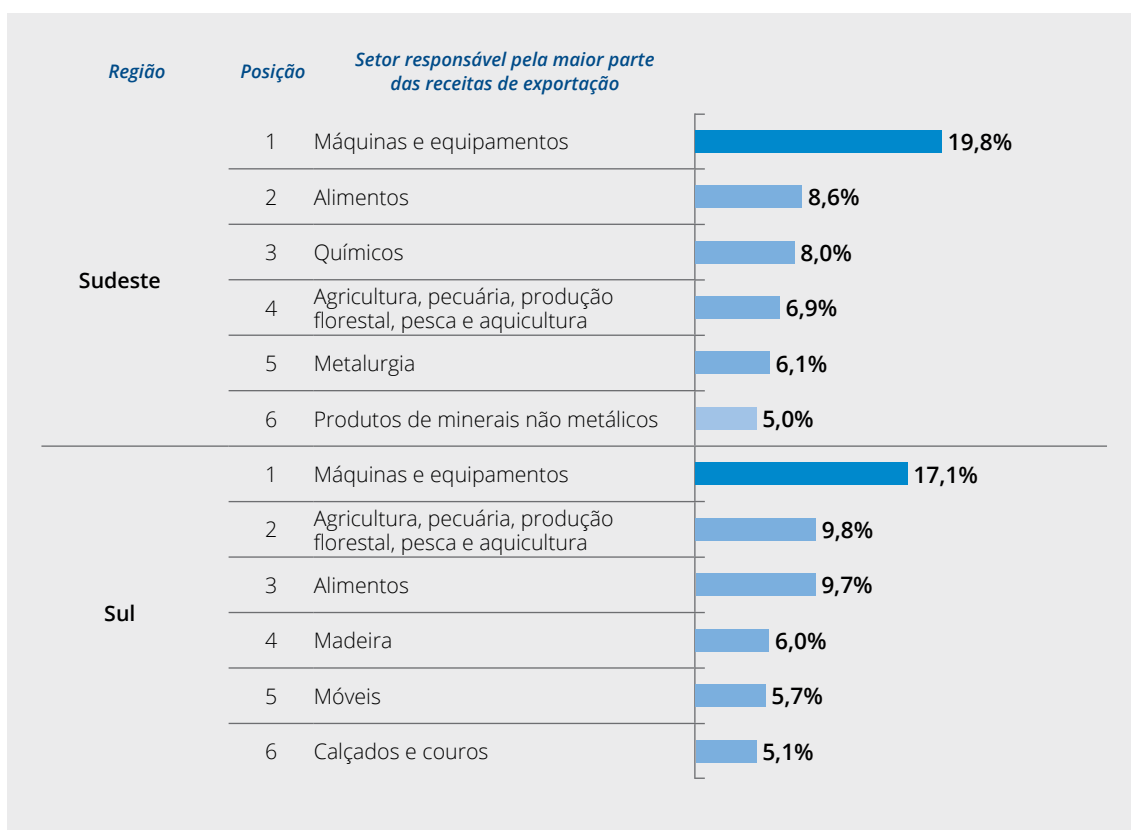
Fonte: CNI; FGV-EAESP

Nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, alimentos e produtos agropecuários aparecem como os principais produtos exportados. No entanto, essas regiões não apresentam exportação expressiva de máquinas e equipamentos. Apenas no Norte este setor aparece entre os seis principais setores. Essa situação é diferente no Sul e Sudeste, onde 17,3% e 20% das empresas – respectivamente – atuam na exportação de máquinas e equipamentos (Figura 5).

**FIGURA 5. SEIS PRINCIPAIS SETORES DE ATIVIDADE POR REGIÃO**



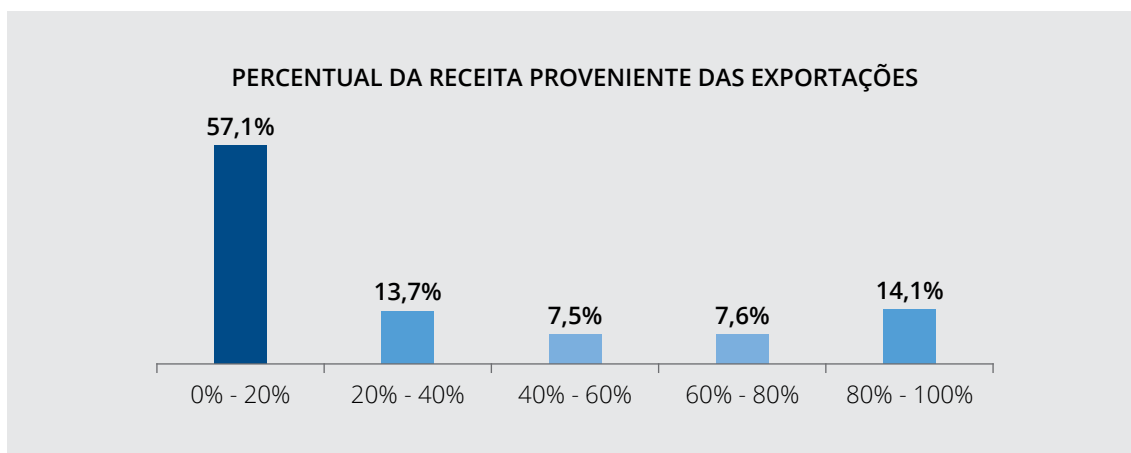
CONTINUA »



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Em grande parte das empresas estudadas, as exportações representam menos de 20% da receita bruta da empresa. Como a Figura 6 aponta, 57% das 847 empresas enquadram-se nesse perfil. As empresas que obtêm mais da metade de suas receitas das exportações representam cerca de 25% da amostra.

**FIGURA 6.** PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS

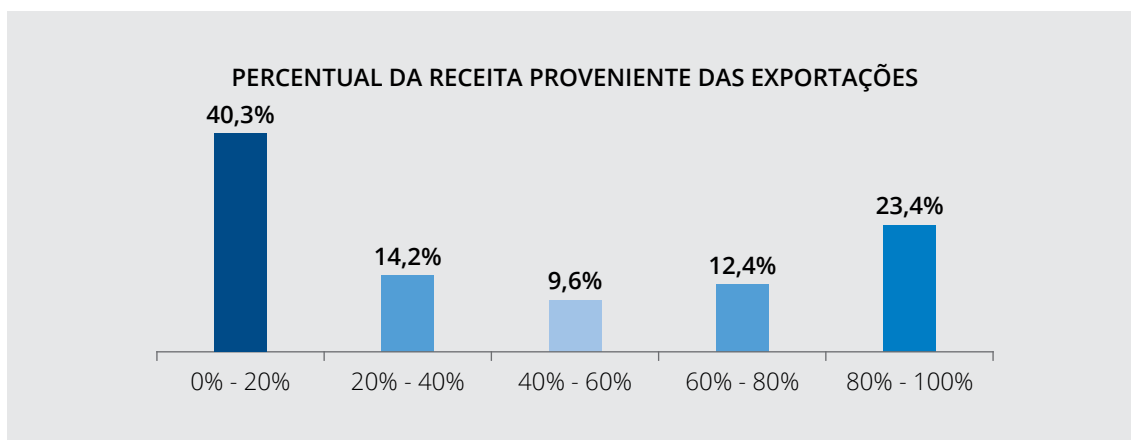


Fonte: CNI; FGV-EAESP

Esse padrão se repete para as empresas do Sul e Sudeste. Já as empresas localizadas nas outras regiões do País apresentam um perfil um pouco diferente (Figura 7), sendo que uma parcela maior de empresas (40,6%) obtêm mais da metade de suas receitas das exportações e a quantidade de empresas com baixa representatividade das exportações na receita diminui para 40,3% (*versus* 57,1% na amostra para o Brasil).



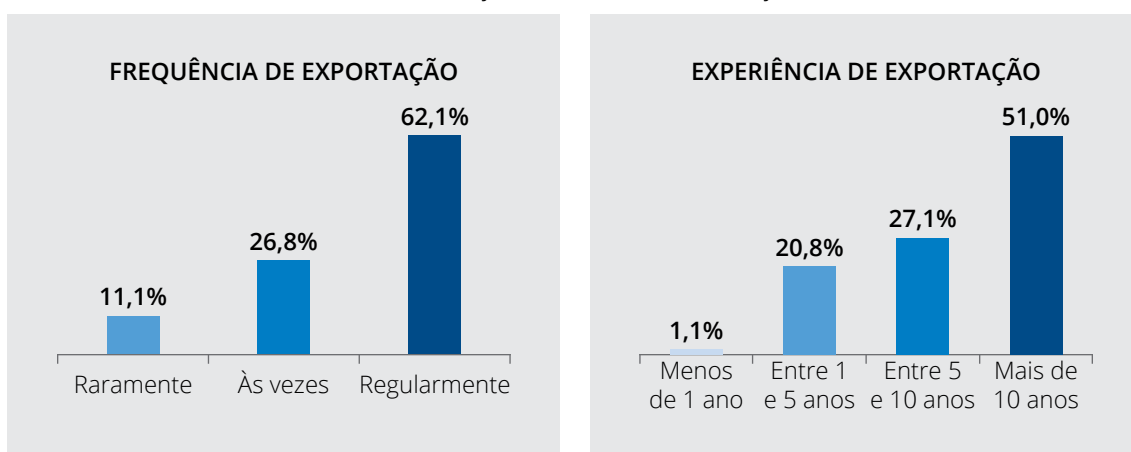
**FIGURA 7.** PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS DAS REGIÕES CENTRO-OESTE, NORDESTE E NORTE



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Apesar de uma grande parcela das empresas não derivar suas principais receitas das exportações, as empresas exportam regularmente e, aproximadamente, 78,1% delas atuam como exportadora há mais de cinco anos (Figura 8).

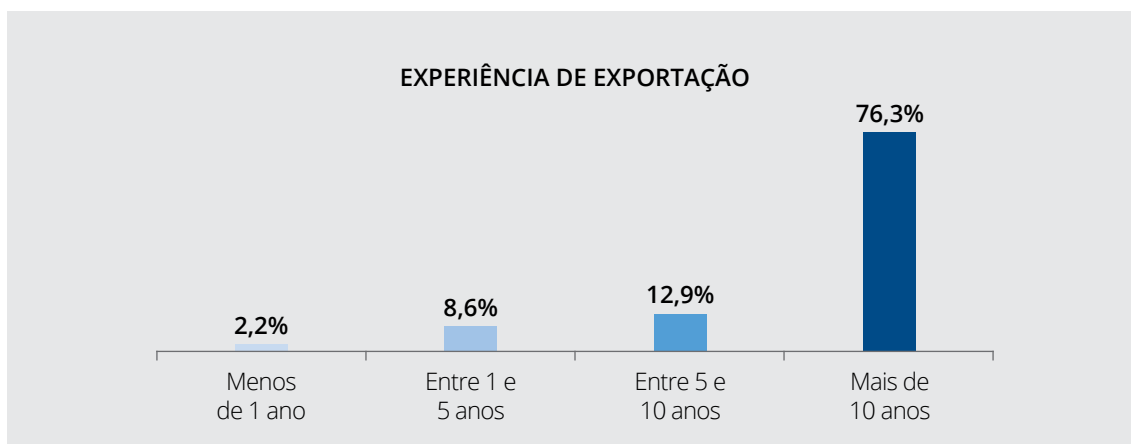
**FIGURA 8.** INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO E TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA



Fonte: CNI; FGV-EAESP

As grandes empresas tendem a atuar como exportadoras por mais tempo. A Figura 9 mostra que quase 90% das empresas de grande porte exportam há mais de cinco anos. Isso, no entanto, é esperado, dado que empresas de grande porte tendem a ter maior tempo de atuação no mercado.

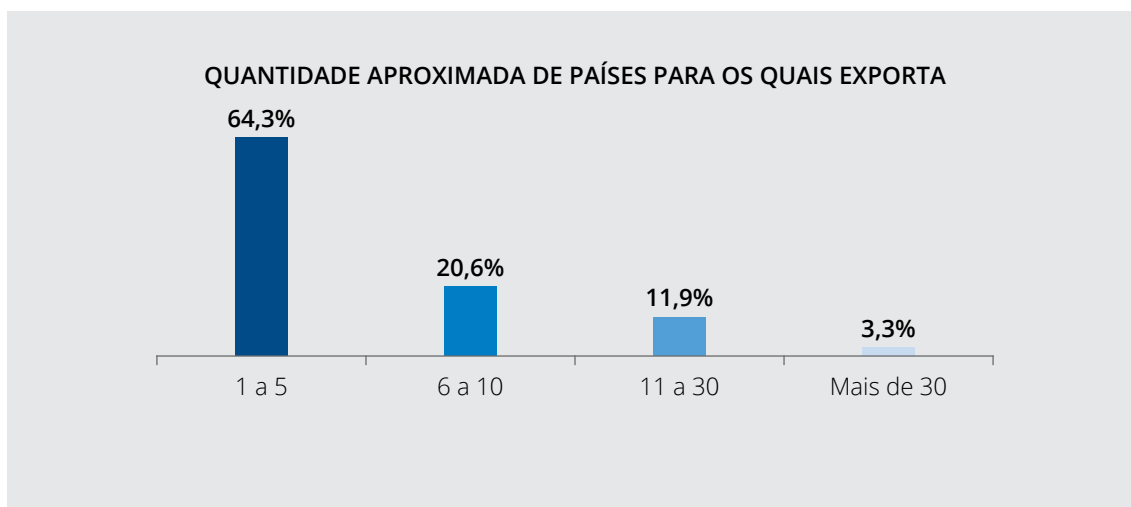
**FIGURA 9. TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA PARA AS EMPRESAS DE GRANDE PORTE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

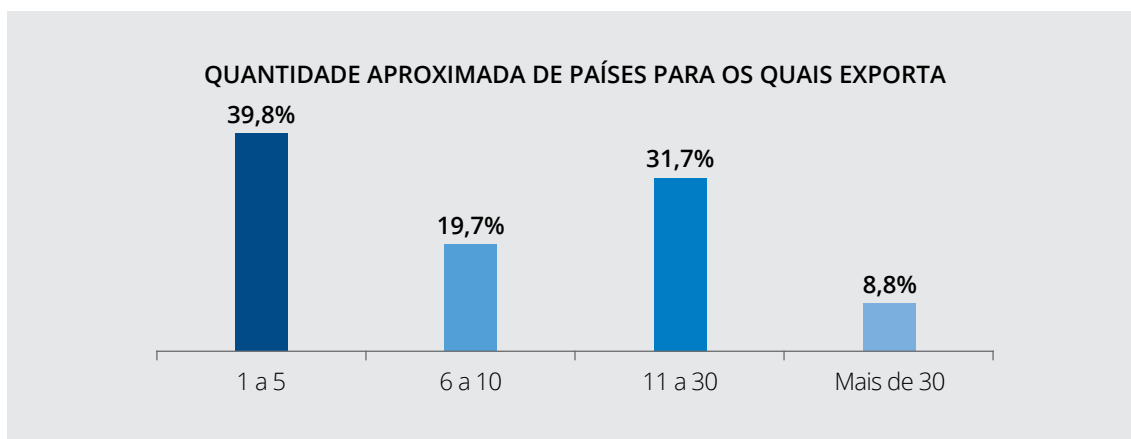
As empresas brasileiras exportam em média para oito países (Figura 10), sendo que grande parte delas (64,3%) atua em até cinco destinos. No entanto, a Figura 11 mostra que empresas de grande porte tendem a trabalhar com clientes em maior número de países: cerca de 40% dessas empresas atuam em 11 países ou mais, contra cerca de 15% das empresas de todos os portes.

**FIGURA 10.** QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS EMPRESAS ATUAM



Fonte: CNI; FGV-EAESP

**FIGURA 11.** QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS EMPRESAS DE GRANDE PORTE ATUAM

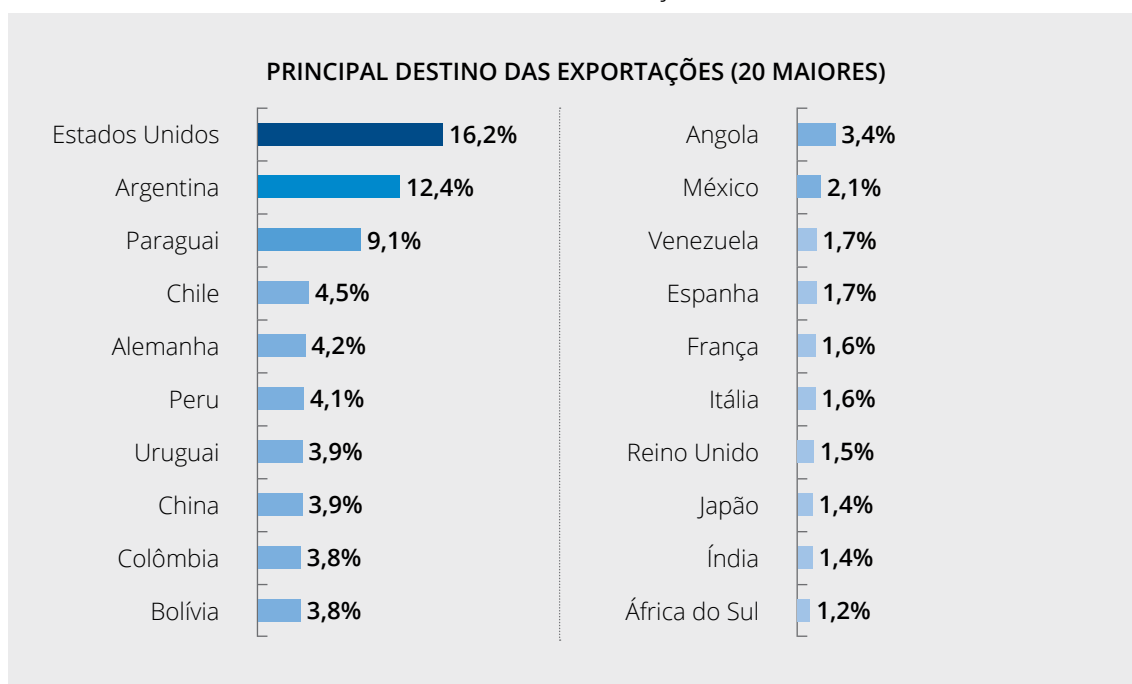


Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 2.2 DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

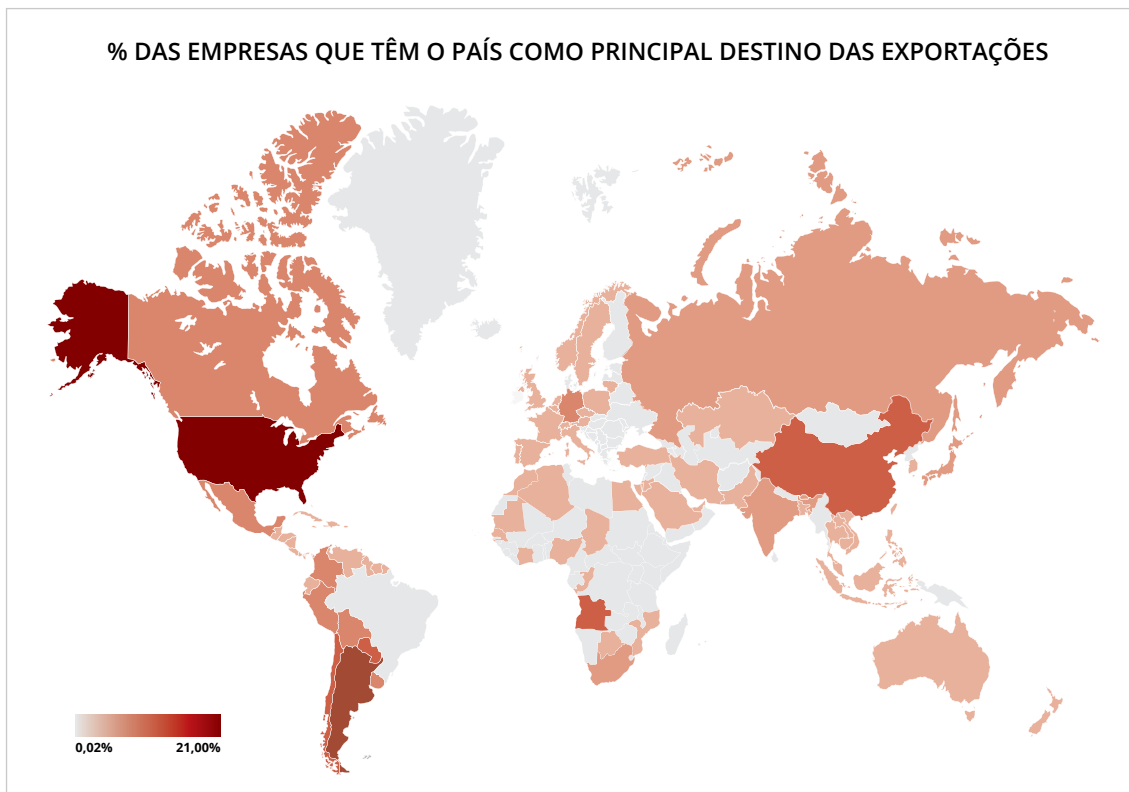
O principal destino dos bens e serviços brasileiros são os Estados Unidos – 16,2% das empresas mantêm relações comerciais com compradores nesse país (Figura 12). Os países da América Latina são os principais mercados consumidores das exportações brasileiras. A Argentina e o Paraguai são, respectivamente, o segundo e o terceiro principais destinos de exportação e, dentre os 20 principais destinos, nove são países latino-americanos. Cabe notar, também, que poucos exportadores brasileiros têm como seus principais mercados países da Ásia, Oceania e Oriente Médio.

**FIGURA 12.** PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS



Fonte: CNI; FGV-EAESP

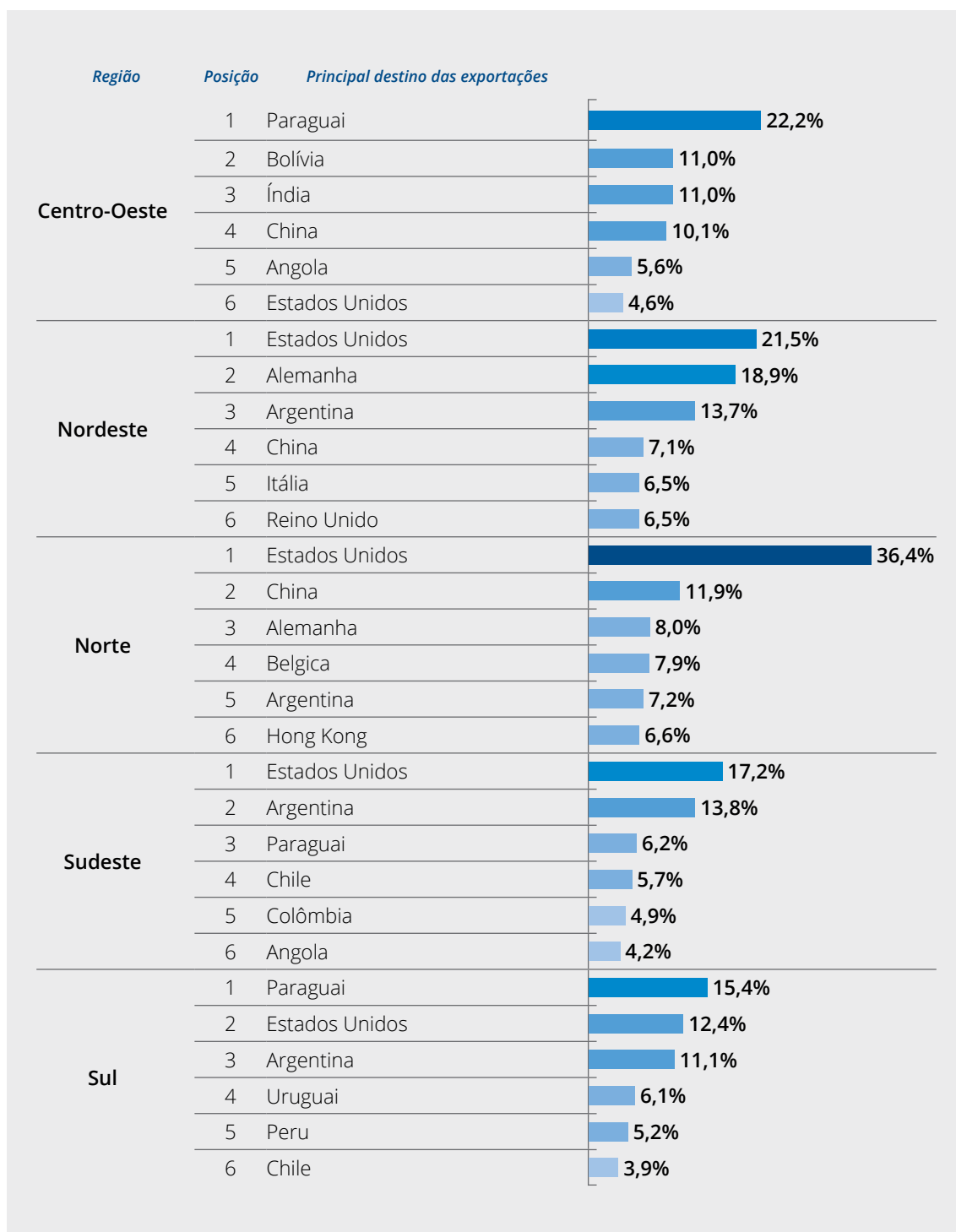
**FIGURA 12A.** PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Outro aspecto relevante é que os principais destinos de exportação variam bastante de acordo com a região geográfica na qual o exportador está localizado, como mostra a Figura 13.

**FIGURA 13. PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR REGIÃO**

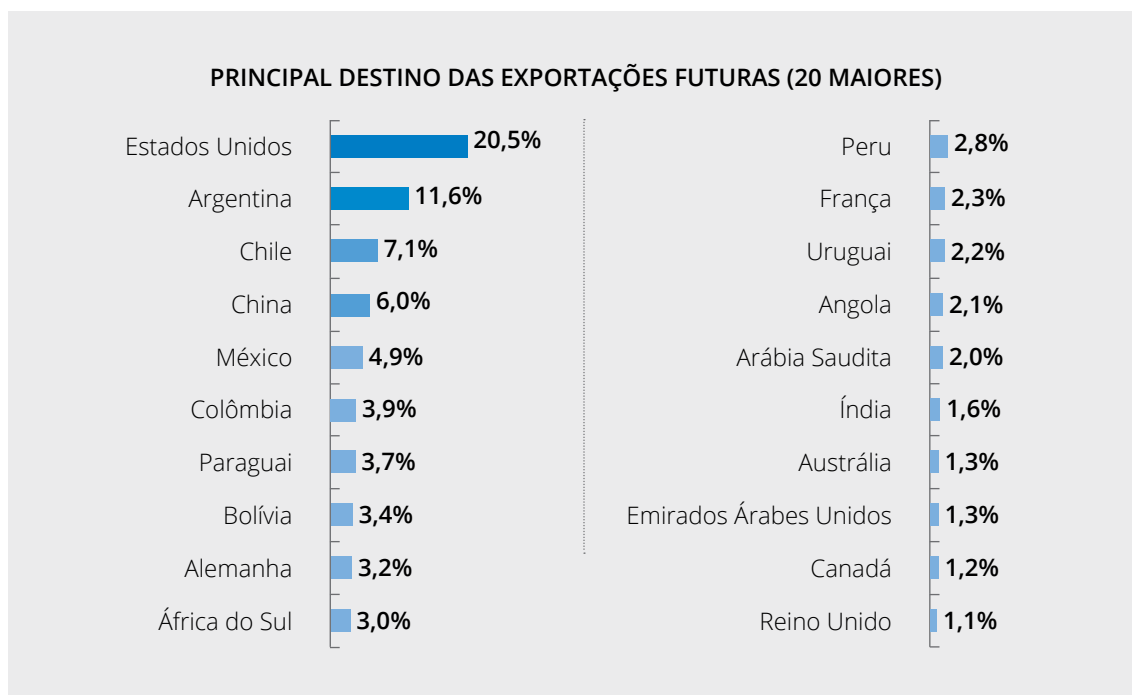


Fonte: CNI; FGV-EAESP

Apesar da baixa exportação para países da Ásia, Oceania e Oriente Médio, está crescendo o interesse nesses destinos, uma vez que aproximadamente 12% dos exportadores visa atuar nesses mercados-alvo, contra 8% que já atua. A Figura 14, que indica os principais países para os quais as empresas brasileiras gostariam de exportar, aponta que esse aumento se deve em grande parte a um maior interesse pelo mercado chinês. Outra tendência importante é uma maior atuação no Chile e no México.

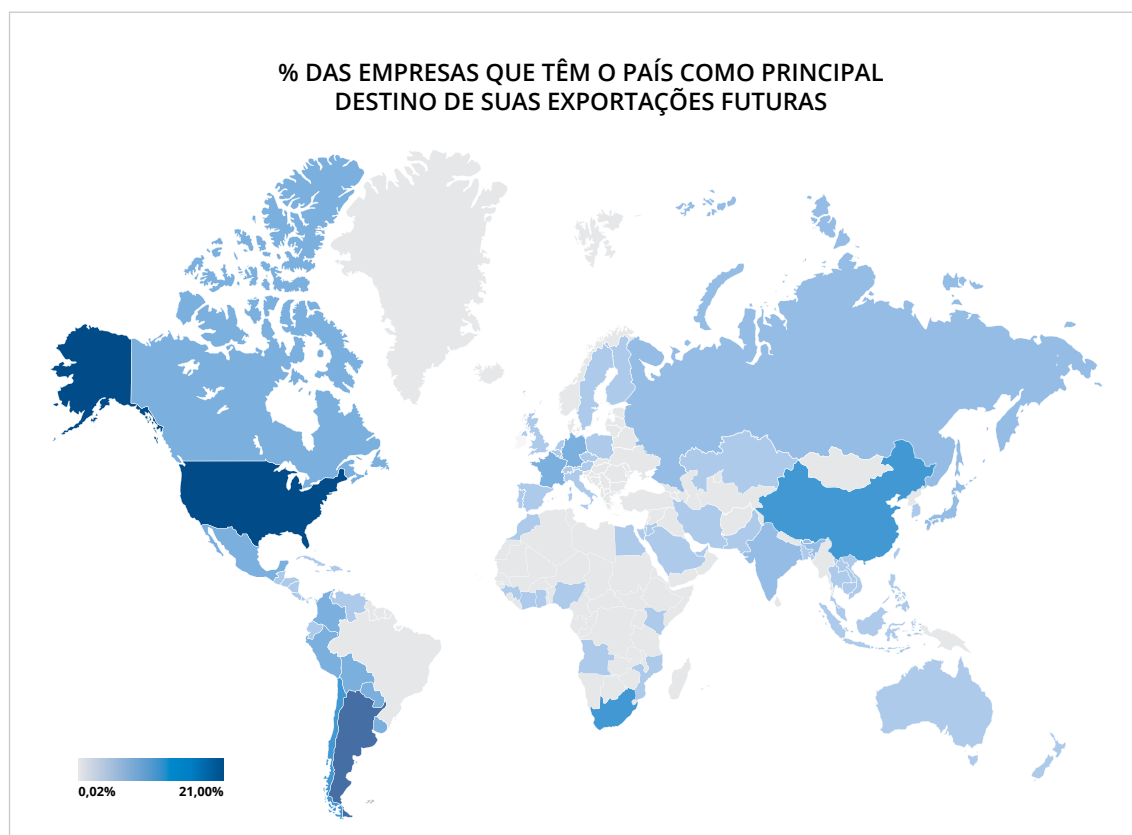
Apesar da busca por novos mercados, os Estados Unidos e a Argentina continuarão destinos importantes das exportações brasileiras, dado que são os dois maiores mercados potenciais apontados na pesquisa. Cerca de 31% das empresas pretendem começar ou intensificar sua atuação nesses mercados (Figura 14). Os Estados Unidos são o principal mercado-alvo para exportadores de todas as regiões (Figura 15), mas na região Norte o interesse por esse mercado é bastante acentuado, dado que 34,3% dos exportadores o vê como um destino potencial. Já o interesse na China como parceiro comercial é maior para o Norte, Nordeste e Centro-Oeste do que para o Sul e Sudeste.

**FIGURA 14. PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

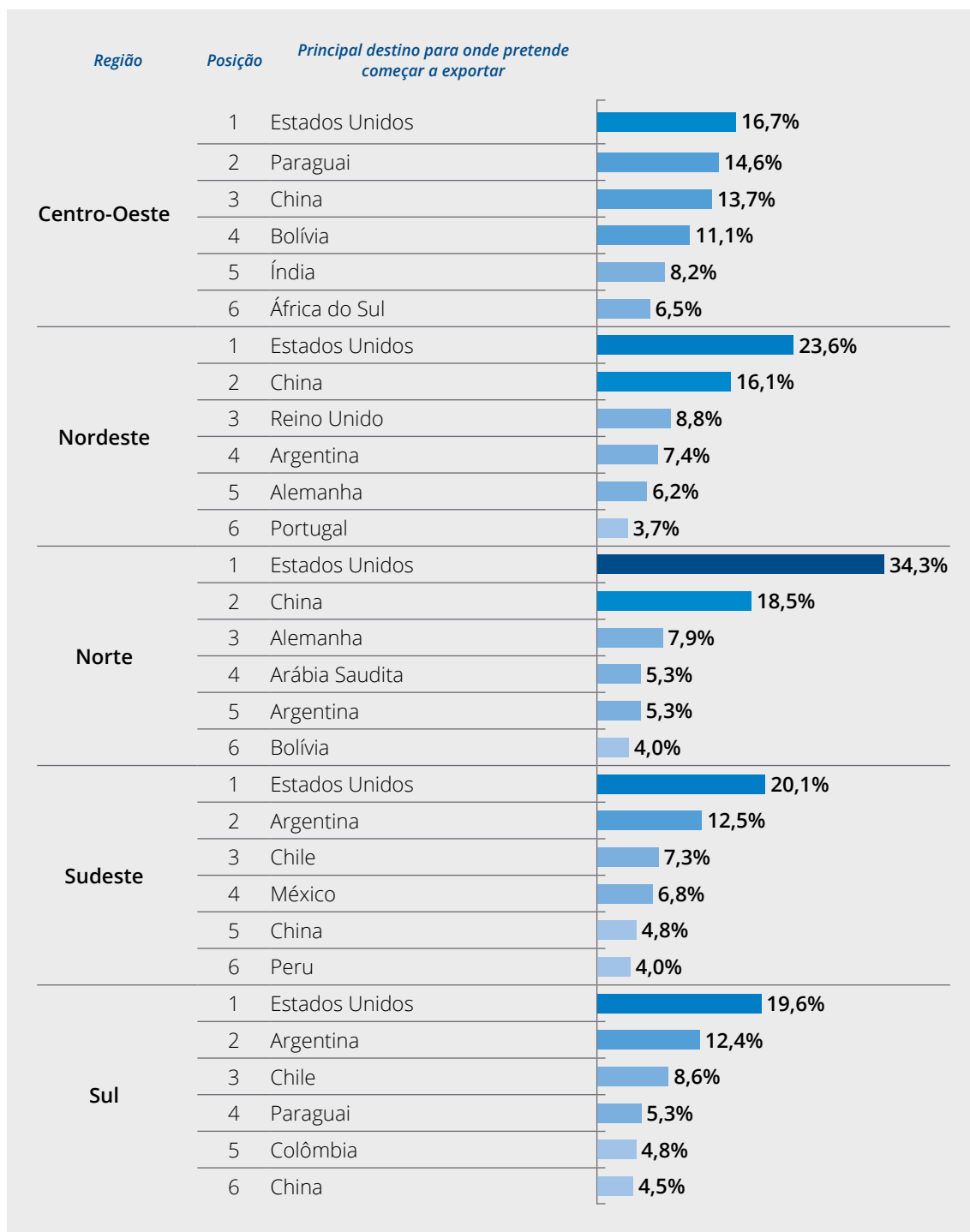
**FIGURA 14A. PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR**



Fonte: CNI; FGV-EAESP



**FIGURA 15.** PRINCIPAIS PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS DAS DIFERENTES REGIÕES GOSTARIAM DE EXPORTAR

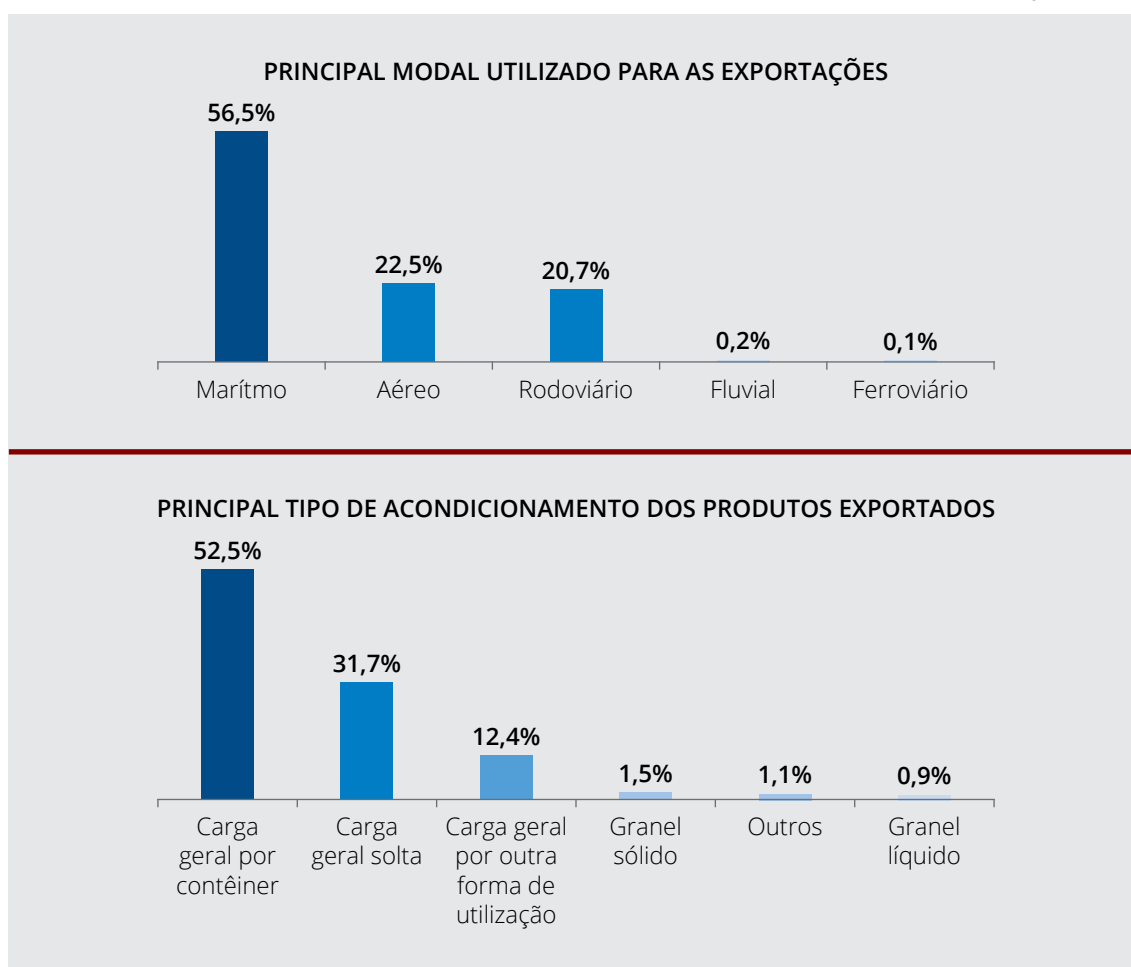


Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 2.3 PERFIL DE TRANSPORTE UTILIZADO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A pesquisa avaliou também aspectos relacionados à forma de transporte das mercadorias. O acondicionamento de carga geral por contêiner se mostrou a principal forma de transportar os produtos pelas empresas brasileiras. Esse fato está, provavelmente, associado à significativa utilização do modal marítimo pelas empresas (Figura 16). É interessante também que 31,7% da mercadoria é transportada como carga geral solta. Nesse tipo de acondicionamento, itens de diferentes tamanhos e formas são armazenados e transportados de forma individualizada, o que aumenta o tempo de manipulação das cargas e o risco de avarias.

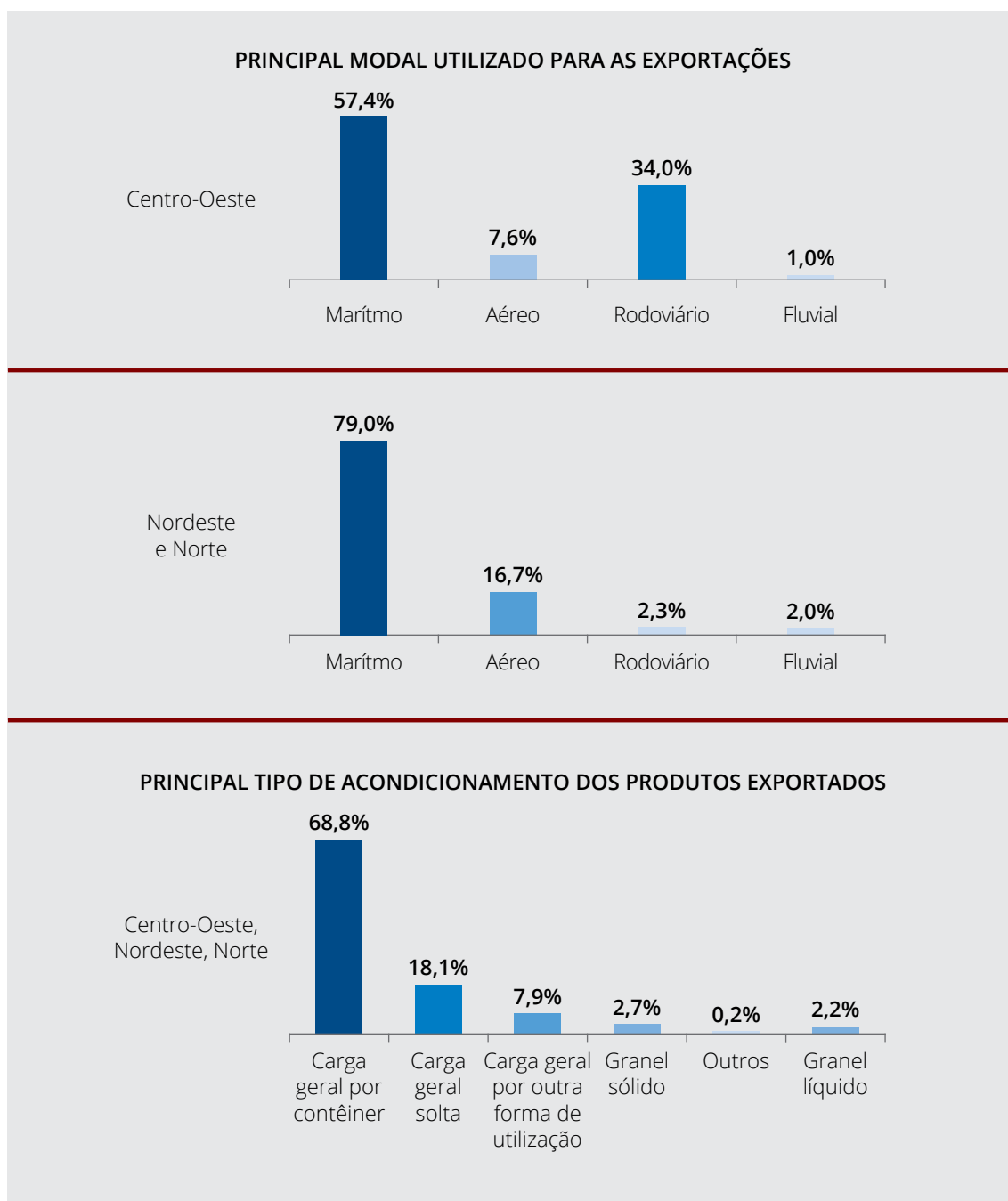
**FIGURA 16.** ACONDICIONAMENTO DE CARGAS E MODAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO



Fonte: CNI; FGV-EAESP

O tipo de modal e de acondicionamento de carga utilizado varia bastante de acordo com a região na qual a empresa está localizada. No Norte e Nordeste, o modal marítimo é o principal tipo de transporte, sendo utilizado por quase 80% dos exportadores e a utilização do modal rodoviário é ínfima, se comparada com as outras regiões. O Centro-Oeste tende a transportar mais mercadorias por meio do modal rodoviário que as outras regiões do País. Nessas regiões, o percentual de empresas que trabalha com carga geral por contêiner também é maior do que no Sul e Sudeste (Figura 17).

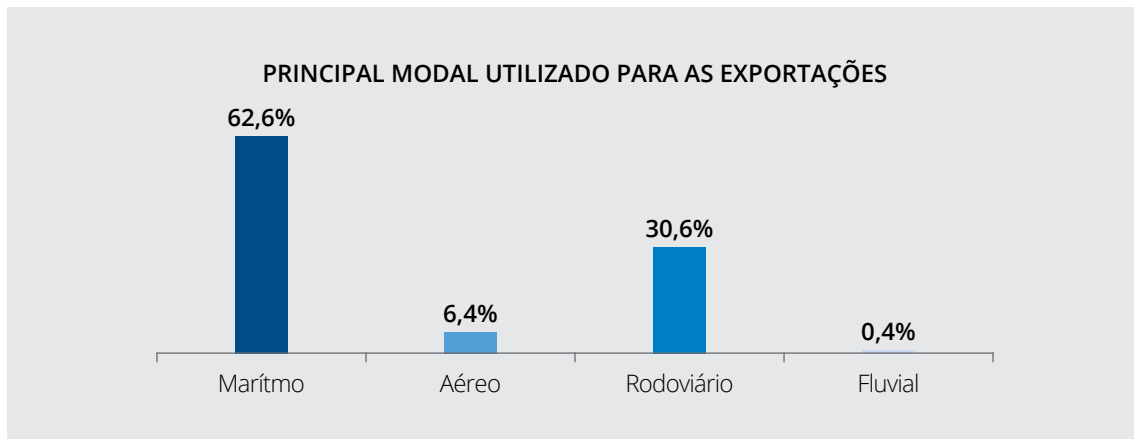
**FIGURA 17.** ACONDICIONAMENTO DE CARGAS E MODAIS UTILIZADOS – PARTICULARIDADES DAS REGIÕES CENTRO-OESTE, NORDESTE E NORTE



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Empresas de grande porte também empregam cerca de 10% mais o modal marítimo e cerca de 60% mais o modal rodoviário do que empresas de médio e pequeno porte (Figura 18). O uso do modal aéreo também é bem menos frequente para as empresas de grande porte. ●

**FIGURA 18.** MODAIS UTILIZADOS POR EMPRESAS DE GRANDE PORTE



Fonte: CNI; FGV-EAESP



# 3. Resultados Gerais

## 3.1 PRINCIPAIS ENTRAVES INDIVIDUAIS

As empresas exportadoras indicaram qual foi o impacto de 62 entraves nos seus respectivos processos de exportação. Para isso, utilizaram uma escala que variava de 1 a 5, sendo que "1" indicava que o entrave era pouco crítico e "5" que o entrave era muito crítico.

De acordo com as empresas, o custo de transporte e as elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos são os aspectos mais críticos do processo de exportação brasileiro e obtiveram uma nota média de 3,61 e 3,44, respectivamente. O excesso e complexidade de leis e documentos necessários para exportar, bem como a existência de leis conflituosas e o excesso de alteração das regras aparecem também entre os 10 maiores problemas do processo de exportação. Os 25 entraves mais críticos se encontram classificados por ordem de criticidade na Figura 19. O Apêndice B contém uma tabela com todos os entraves pesquisados e sua criticidade.

**FIGURA 19. ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO POR ORDEM DE CRITICIDADE**

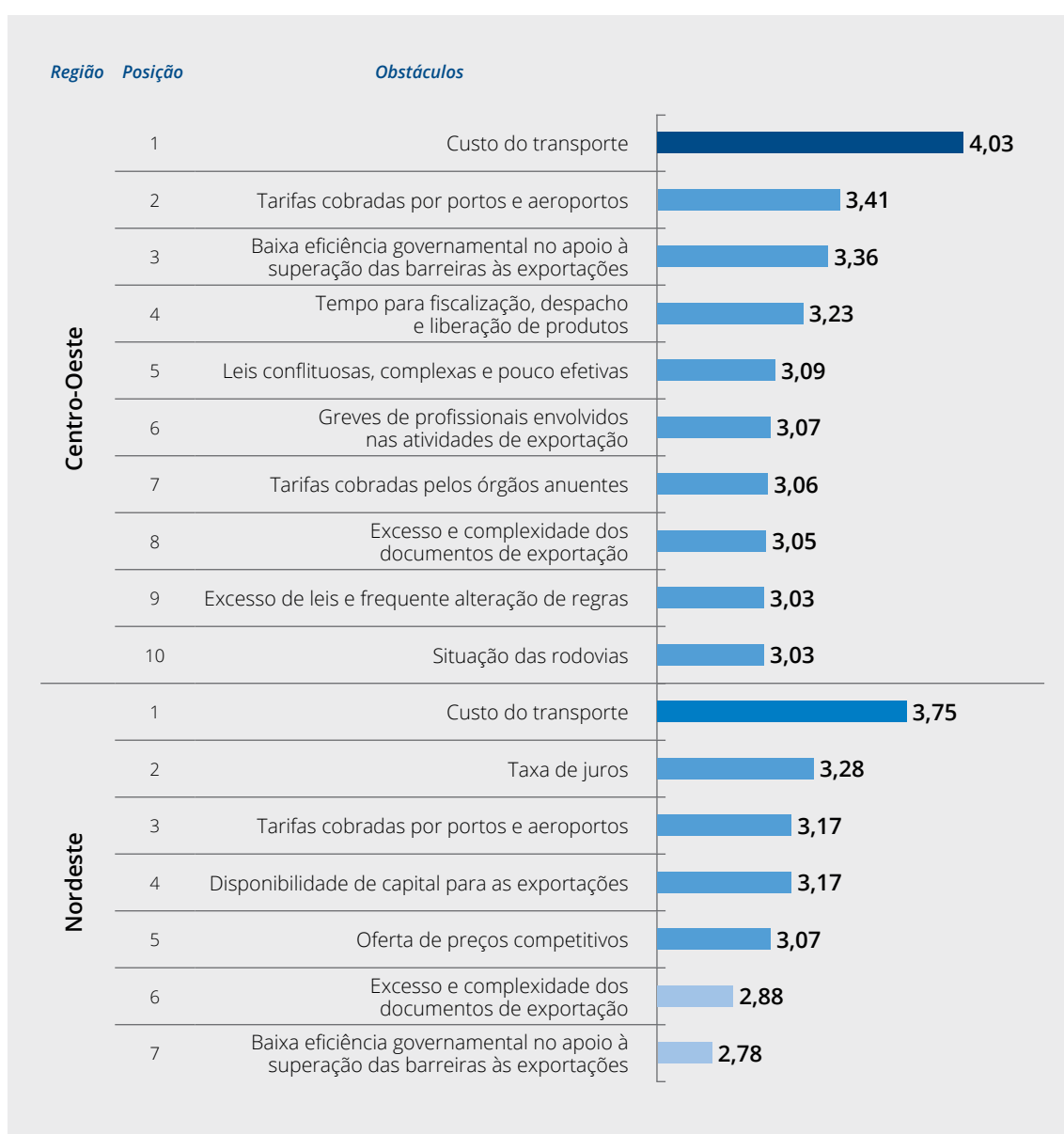


Fonte: CNI; FGV-EAESP



O custo de transporte e as elevadas tarifas cobradas por portos e aeroportos foram apontados como os maiores desafios das exportações brasileiras qualquer que fosse o porte da empresa ou a região geográfica na qual estava localizada, demonstrando que as empresas brasileiras são fortemente impactadas por eles de forma geral. As Figuras 20 e 21 mostram os dez principais entraves por região e porte, respectivamente.

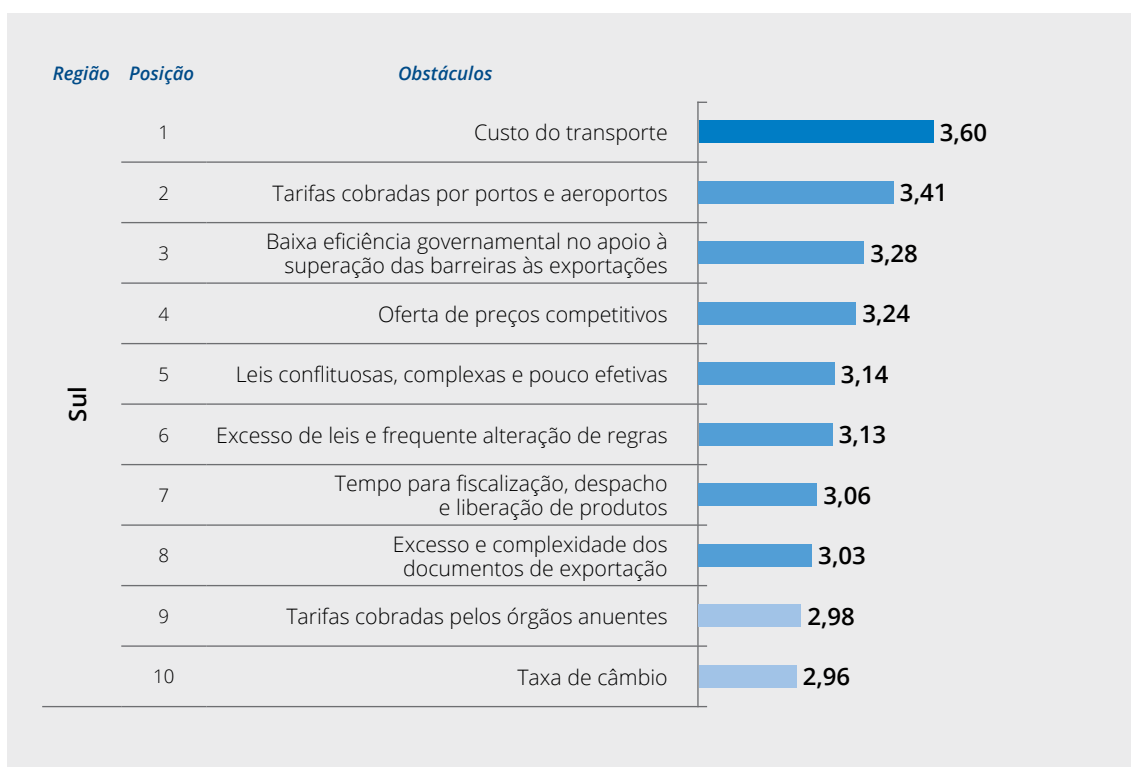
**FIGURA 20. PRINCIPAIS ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO POR REGIÃO**



CONTINUA »



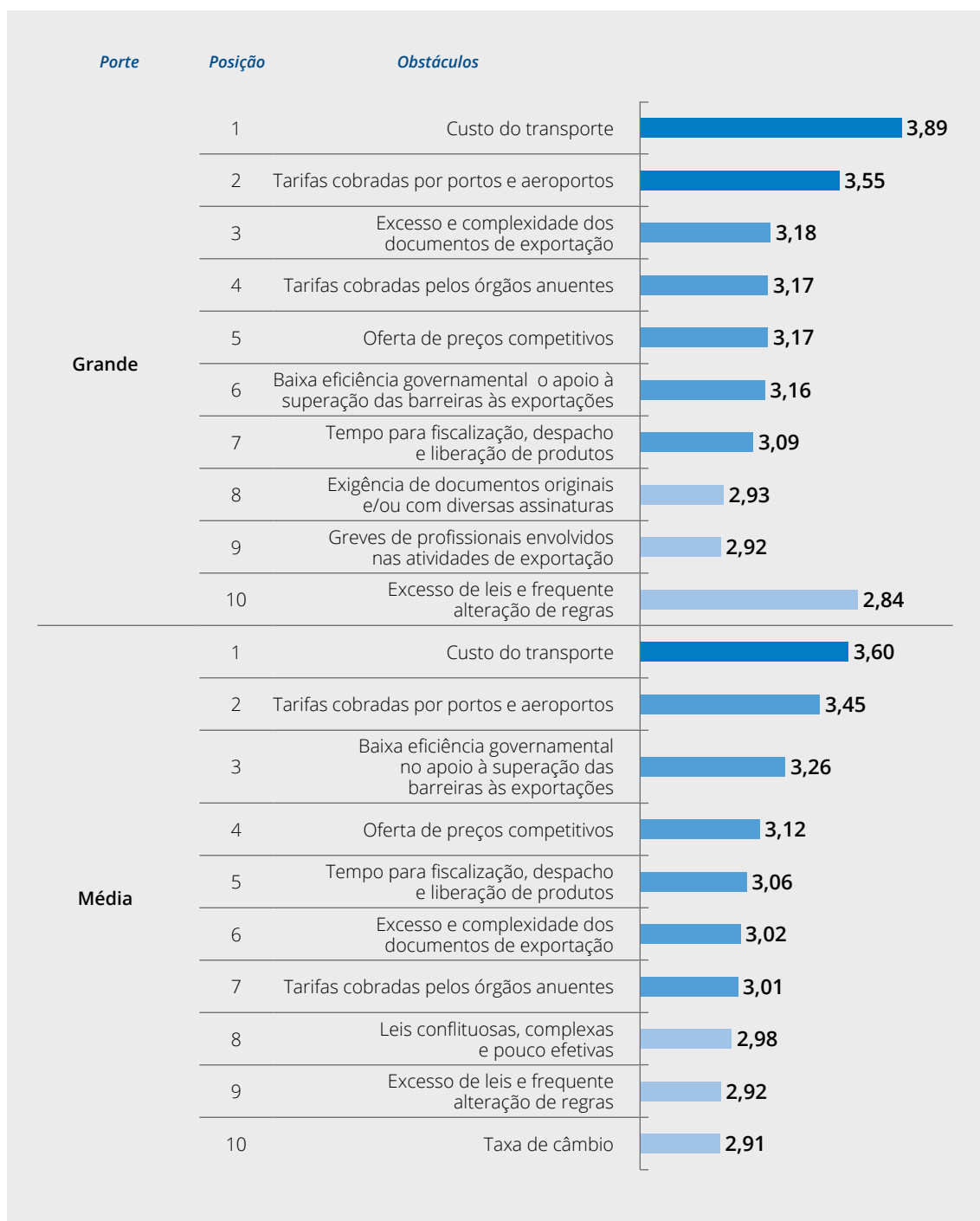
CONTINUA »



Fonte: CNI; FGV-EAESP

A análise dos 10 entraves mais críticos por região mostra que, de forma geral, os exportadores consideram os mesmos entraves problemáticos, mas o nível de criticidade varia de acordo com a região. Além disso, no Nordeste, os exportadores mostraram-se mais afetados pelos elevados juros para o financiamento da produção e pela baixa disponibilidade de capital para as atividades de exportação, pois apenas nessa região esses dois entraves apareceram entre os 10 mais críticos. Os exportadores do Centro-Oeste também apontaram as greves dos profissionais envolvidos nas exportações e a situação das rodovias mais críticos que os exportadores de outras regiões. Nessa região, o custo de transporte também foi considerado 11% mais crítico que a média brasileira, o que reflete as debilidades logísticas da região.

**FIGURA 21. PRINCIPAIS ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO POR PORTE**



CONTINUA »



Fonte: CNI; FGV-EAESP

A análise dos entraves por porte empresarial, por sua vez, mostra que as micro e pequenas empresas consideram o excesso de leis, sua frequente alteração e a complexidade destas mais problemático do que empresas de médio e grande porte. Isso provavelmente se deve ao fato de que essas empresas tendem a não possuir um departamento jurídico especializado ou recursos para assessoria jurídica, ficando essas atividades a cargo de funcionários ou empresários sem a formação adequada. As empresas de grande porte também consideram o custo de transporte 7% mais crítico que a média brasileira.

## 3.2 PRINCIPAIS CATEGORIAS DE ENTRAVES

Os diferentes entraves também foram agrupados em diferentes categorias para fornecer uma visão mais agregada dos problemas enfrentados pelos exportadores. Os entraves que se agrupam debaixo do rótulo “macroeconômicos” são aqueles que merecem maior atenção por possuir uma criticidade média de 2,81 (Figura 22). Esse grupo engloba os gargalos relacionados com a taxa de juros para financiamento e taxa de câmbio. Esse achado está em linha com pesquisas anteriores, que tendem a mostrar esses dois gargalos como aspectos críticos.

Outra categoria de entrave que merece atenção é a relativa aos gargalos “institucionais e legais”. Essa foi a segunda categoria mais crítica e traduz a baixa eficiência governamental na gestão das exportações e das leis que regem o processo exportador brasileiro. Essa categoria engloba a complexidade do sistema legal brasileiro, que contém excessivo número de leis conflituosas e abertas a múltiplas interpretações. Ela engloba também as greves de profissionais envolvidos com o processo de exportação, a ineficiência governamental na divulgação de regimes aduaneiros e a falta de instituições governamentais especializadas em exportação.

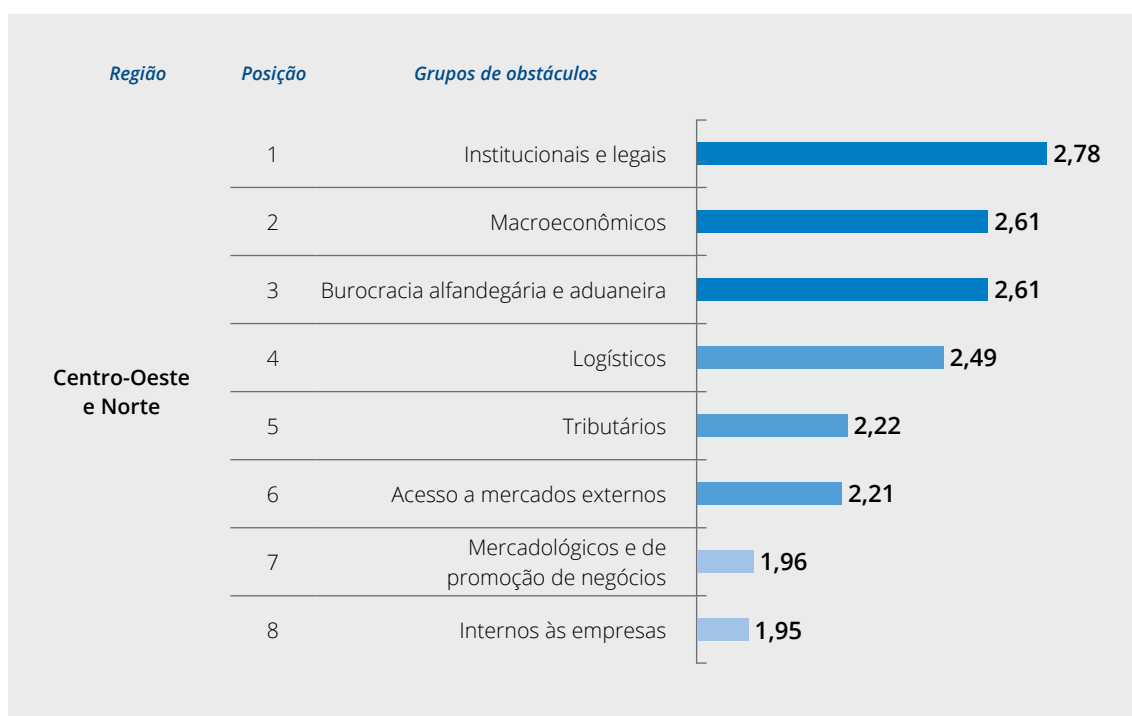
**FIGURA 22.** CATEGORIAS DE ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE



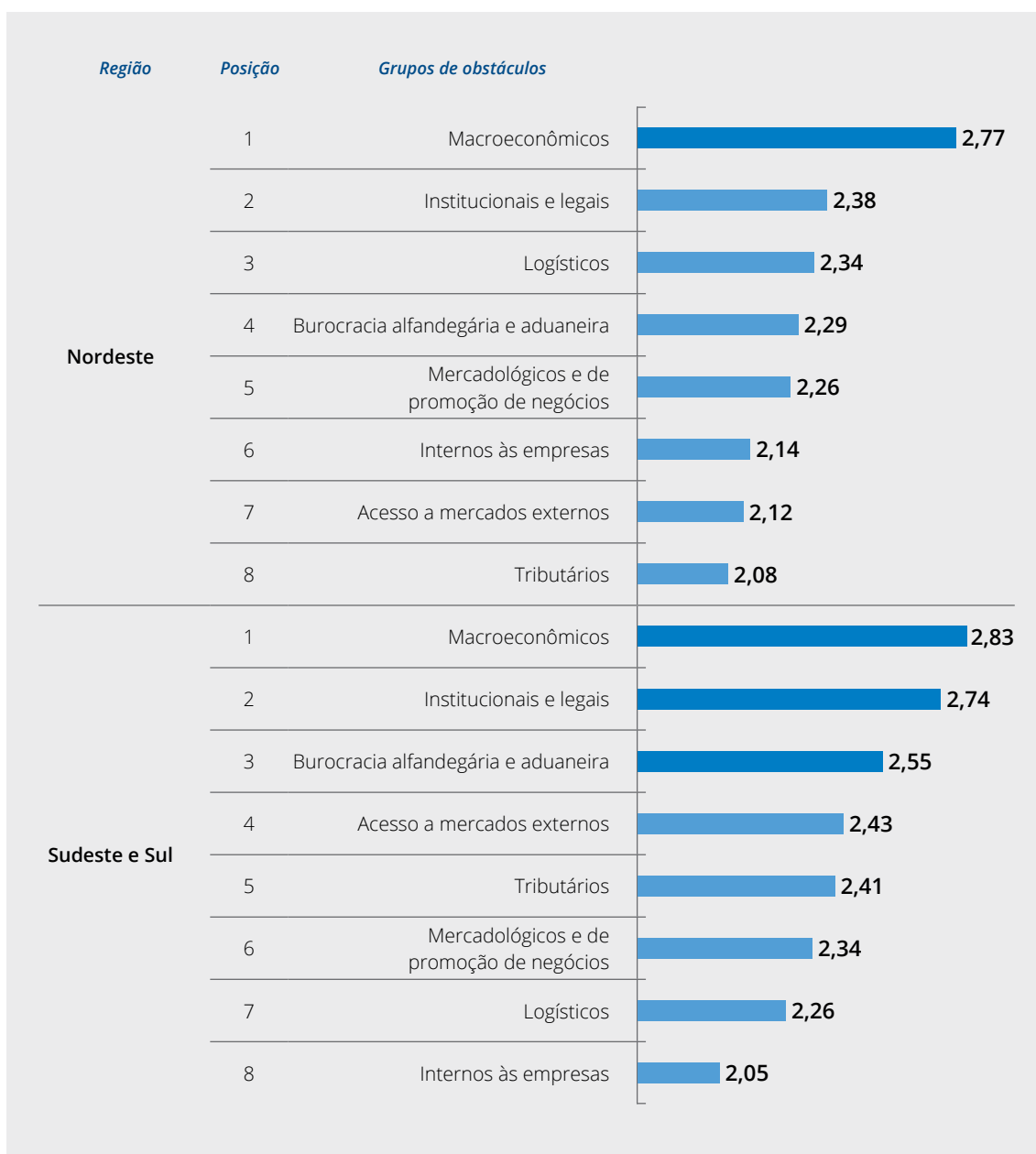
Fonte: CNI; FGV-EAESP

Os fatores “macroeconômicos” e “institucionais e legais” mantêm-se dentre os dois mais críticos para as empresas de diferentes portes e localizadas nas cinco regiões geográficas do Brasil, indicando que melhorias nessas frentes beneficiariam todos os exportadores. A Figura 23 compara as categorias de entraves por região geográfica. No caso do Centro-Oeste e Norte, o fator logístico foi considerado 8% mais crítico do que nas outras regiões, mas aspectos mercadológicos e relacionados à promoção de negócios foram considerados 15% menos críticos. As regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste também consideram mais fácil acessar mercados externos do que Sul e Sudeste, visto que essa categoria é considerada aproximadamente 10% menos crítica naquelas regiões. ●

**FIGURA 23.** CATEGORIAS DE ENTRAVES POR REGIÃO GEOGRÁFICA



CONTINUA »



Fonte: CNI; FGV-EAESP



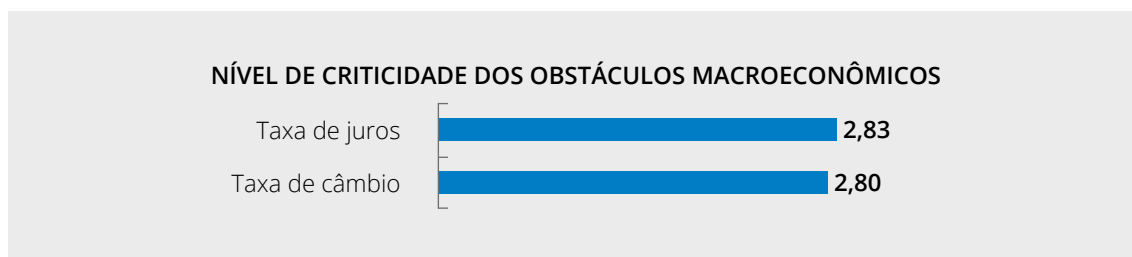
# 4. Principais Resultados por Grupo de Entraves

Nessa seção serão apresentados os entraves pertencentes a cada grupo, elencados por ordem de criticidade. As diferenças entre porte ou região geográfica serão descritas quando relevantes. O Apêndice C traz tabelas com dados sobre o nível de criticidade de cada grupo por região e porte.

## 4.1 ENTRAVES MACROECONÔMICOS

No caso dos fatores macroeconômicos, a taxa de câmbio apareceu como um entrave moderado, o que faz sentido, uma vez que os exportadores responderam ao questionário tendo em mente os anos de 2015 e 2014. A taxa de juros para financiamento também foi considerada moderadamente importante. Apesar dessa categoria não englobar entraves considerados muito críticos, ela aparece em posição de destaque, pois agrupa apenas dois entraves e isso não gera grande variação na média. (Figura 24)

**FIGURA 24.** ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.2 ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS

A baixa eficiência governamental na superação das barreiras às exportações, que foi considerado o terceiro entrave mais crítico dentre os pesquisados, faz parte dessa categoria. Esse gargalo foi considerado mais crítico dentre todos os fatores institucionais e legais (média = 3,23).

Os exportadores também consideram aspectos legais mais críticos que aspectos institucionais, uma vez que aspectos relacionados à presença excessiva de leis, à complexidade destas, às frequentes mudanças na legislação e à dificuldade de compilação e interpretação das leis tiveram nível de criticidade maior do que todos os outros gargalos institucionais listados (Figura 25).

**FIGURA 25. ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

### 4.3 ENTRAVES DE BUROCRACIA ALFANDEGÁRIA E ADUANEIRA

O grupo dos Entraves de Burocracia Alfandegária e Aduaneira reúne problemas de diferentes níveis de criticidade, como mostra a Figura 26. Fazem parte desse grupo entraves críticos, tais como tarifas cobradas por portos e aeroportos, tarifas cobradas por órgão anuentes, a complexidade da documentação exigida por esses órgãos e o tempo de liberação das mercadorias pelos mesmos. Todos esses gargalos apresentam criticidade média acima de 3.

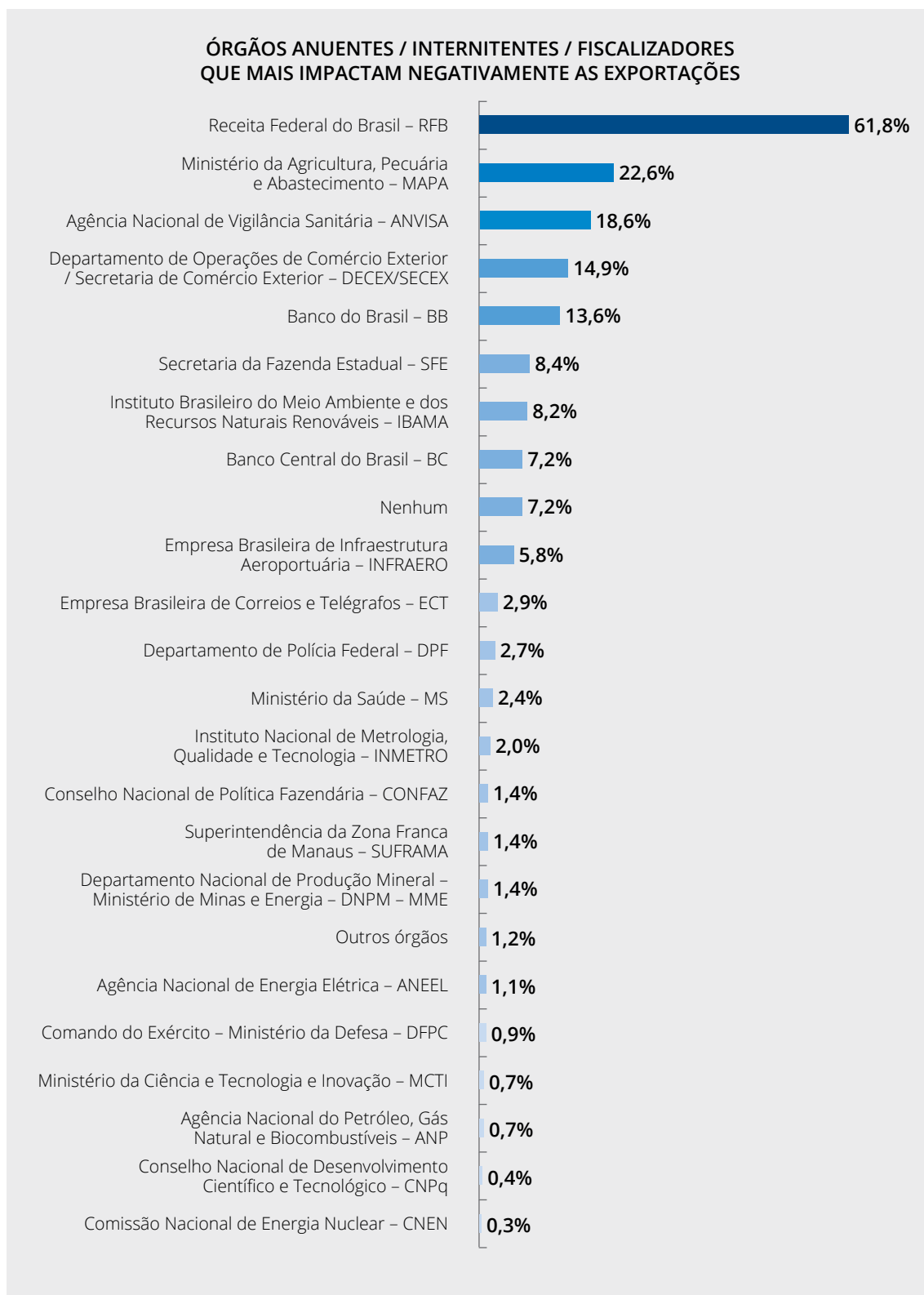
**FIGURA 26.** ENTRAVES DE BUROCRACIA ALFANDEGÁRIA E ADUANEIRA POR ORDEM DE CRITICIDADE



Fonte: CNI; FGV-EAESP

É possível perceber que órgãos anuentes, fiscalizadores e intervenientes impactam de forma significativa o processo de exportação. Para 61,8% dos exportadores, a Receita Federal do Brasil é o órgão que mais impacta negativamente suas exportações (Figura 27). Vale ressaltar que esse é um órgão que se relaciona com diversos tipos de exportadores, o que não ocorre para todos os outros órgãos listados, e por isso faz sentido que um maior número de exportadores considere esse um órgão de impacto. Além disso, em alguns casos, a Receita Federal do Brasil não é a responsável por determinado processo conduzido por outro órgão anuente, mas como esse procedimento é feito dentro da alfândega, o exportador “percebe” o problema como sendo da Receita Federal. Outro aspecto relevante é que a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento também aparecem em destaque, mesmo sendo órgãos mais relacionados com alguns setores exportadores.

**FIGURA 27. IMPACTO DOS ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES**

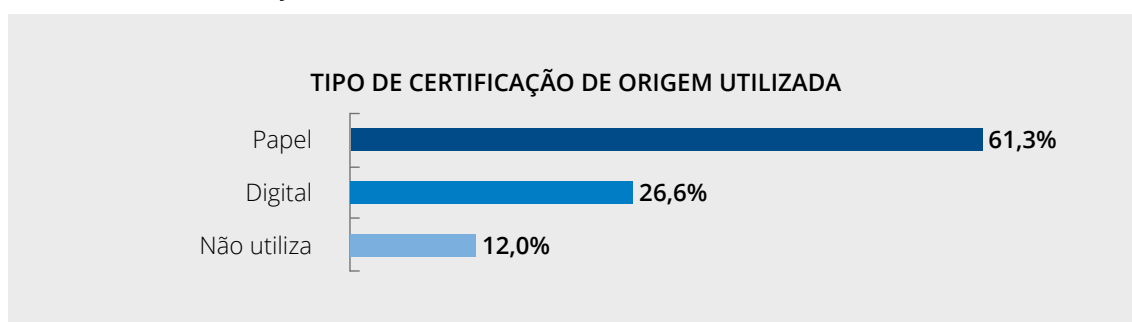


*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

Essa categoria de entraves engloba também aspectos pouco problemáticos, com criticidade média inferior a 2, tais como a utilização do SISCOSEV e do Portal Único de Comércio Exterior. A baixa utilização do certificado de origem não se mostrou um entrave muito significativo – criticidade média de 1,99, o que é comprovado pelo fato de 88% das empresas indicarem que utilizam o certificado (Figura 28). No entanto, a maioria delas (61,3%) ainda utiliza o certificado emitido em papel.

**FIGURA 28.** UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE ORIGEM

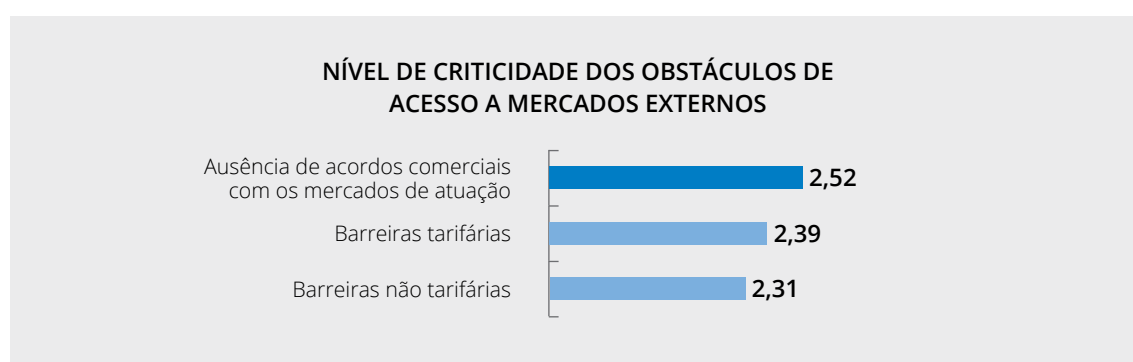


Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.4 ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

Os entraves relacionados ao acesso a mercados externos têm um nível de criticidade mediano, de acordo com os exportadores brasileiros.

**FIGURA 29.** ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

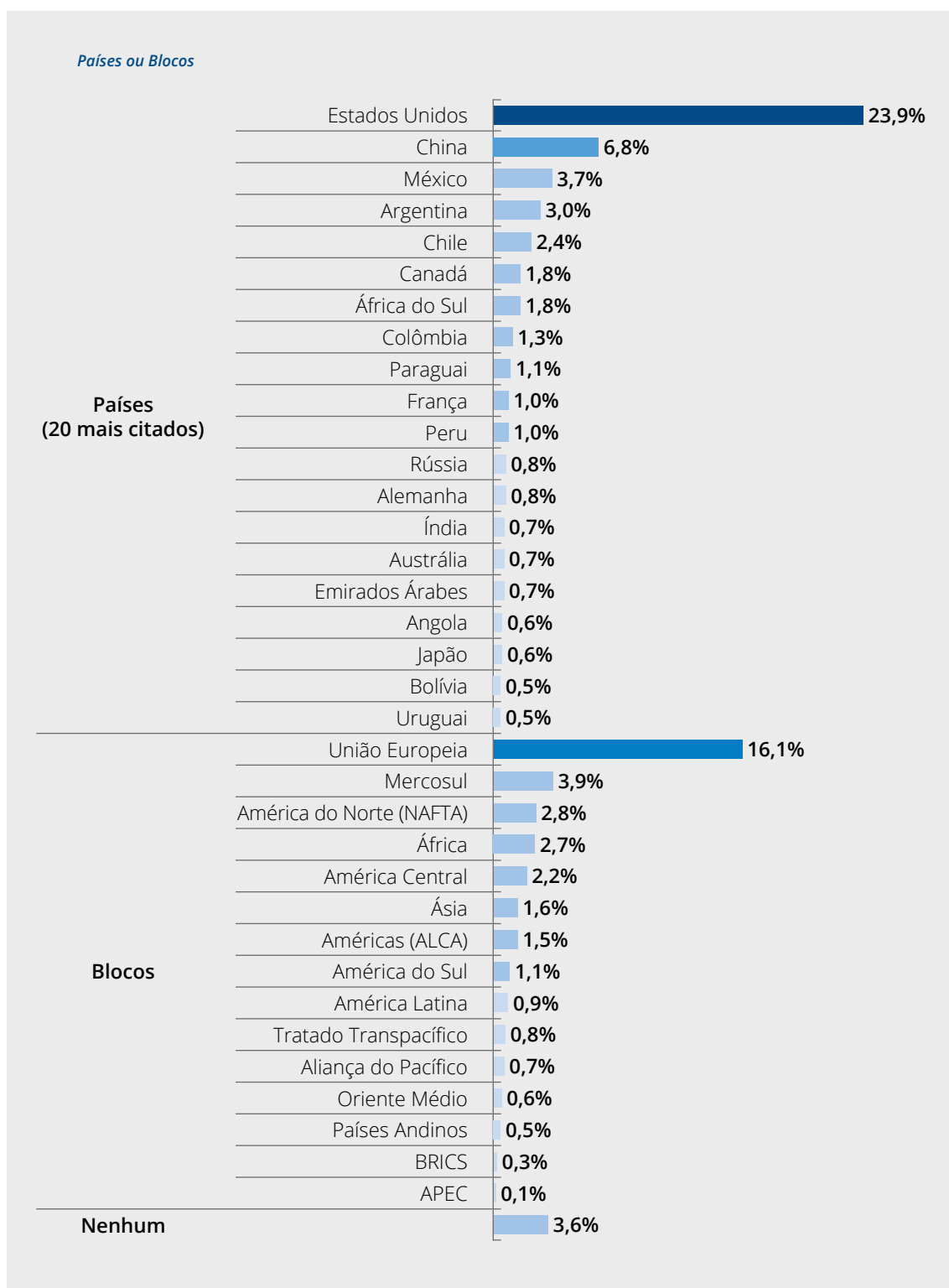


Fonte: CNI; FGV-EAESP

A ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação é o item mais crítico dessa categoria. Na visão de 24% dos exportadores, os Estados Unidos são o país prioritário para a celebração de um acordo comercial. A União Europeia também é vista como um bloco econômico com o qual o Brasil deveria estreitar suas relações (Figura 30). Os outros países e blocos econômicos são citados por um percentual bastante inferior de exportadores. É interessante o fato de os exportadores apontarem Argentina e Paraguai, que já fazem parte do acordo do Mercosul; e Colômbia, Chile, Peru e Bolívia, que possuem acordos no âmbito da ALADI. Isso pode mostrar certo desconhecimento dos exportadores em relação aos acordos já em vigor.



**FIGURA 30. PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS MAIS ATRATIVOS PARA O ESTABELECIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Burocracia administrativa e aduaneira no país de destino e a presença de tarifas de importação são, na visão de ao menos 32% dos exportadores, os principais obstáculos enfrentados para conseguir vender seus produtos e serviços nesses mercados (Figura 31). 20% dos exportadores também consideram medidas sanitárias e fitossanitárias um importante obstáculo a ser vencido. Outras barreiras não tarifárias, tais como subsídios, normas técnicas, regras de origem e quotas de importação, foram listados, mas por 17% ou menos dos exportadores pesquisados.

**FIGURA 31.** PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS

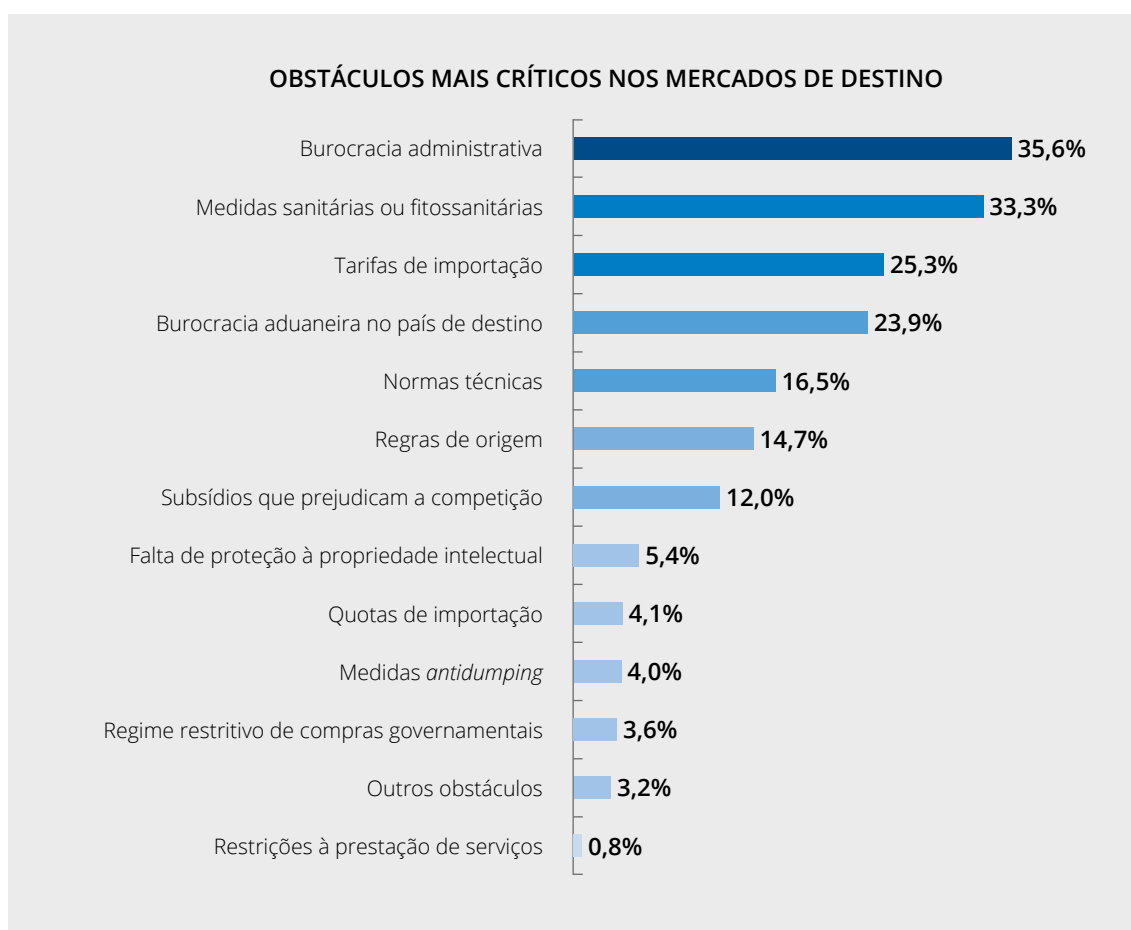


O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.

Fonte: CNI; FGV-EAESP

Exportadores do Norte e Nordeste, no entanto, apresentam percepção distinta sobre os principais obstáculos de acesso a mercados externos (Figura 32). Para esses exportadores, burocracia aduaneira e quotas de importação são menos relevantes, mas a existência de medidas sanitárias ou fitossanitárias é um obstáculo bastante crítico – que faz sentido, uma vez que essas regiões são grandes exportadoras de alimentos e produtos agropecuários.

**FIGURA 32.** PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS PARA AS REGIÕES NORTE E NORDESTE

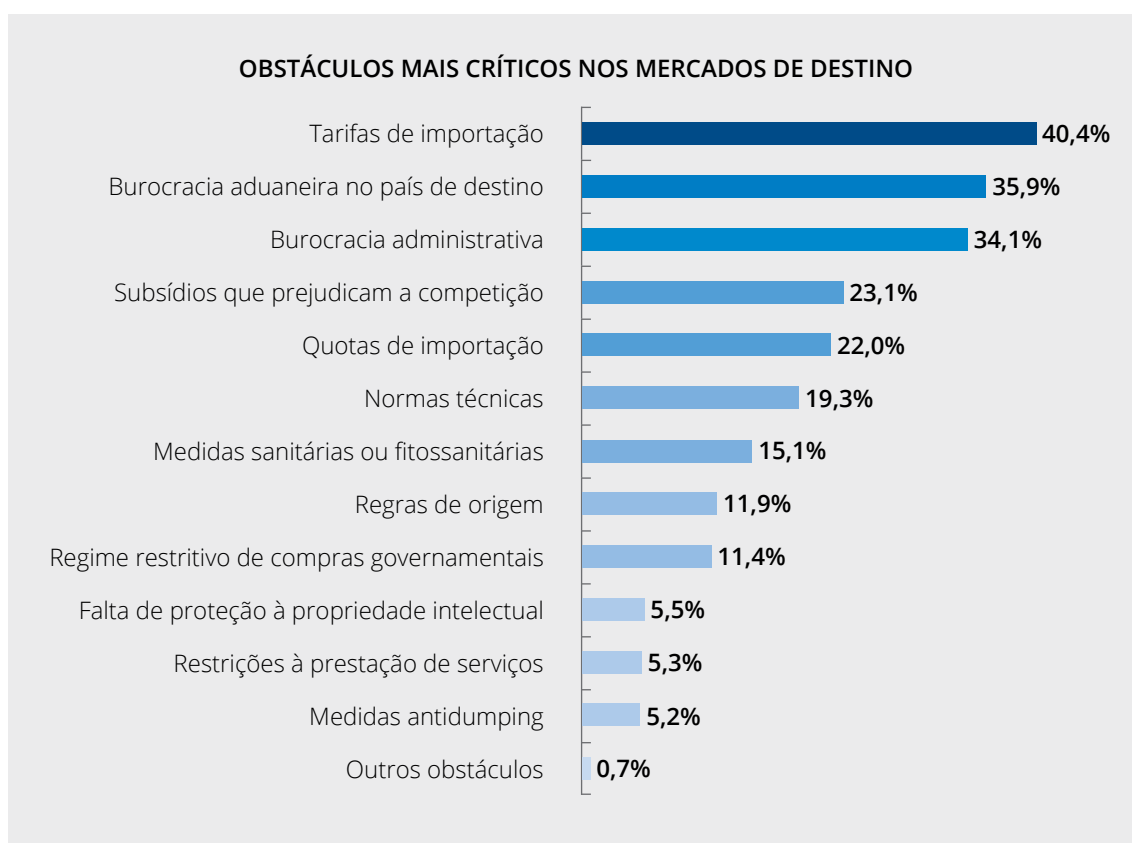


*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

Empresas de grande porte também apresentam uma visão diferenciada em relação aos obstáculos de acesso a mercados externos (Figura 33). Essas empresas consideram as tarifas de importação 24% mais críticas do que a média brasileira. Os subsídios e as quotas de importação, por sua vez, são considerados 38% e 80% mais críticos, respectivamente. O fato de as quotas de importação receberem destaque significativo no caso das grandes empresas está provavelmente associado ao seu maior volume de exportação.

**FIGURA 33.** PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS PARA AS GRANDES EMPRESAS

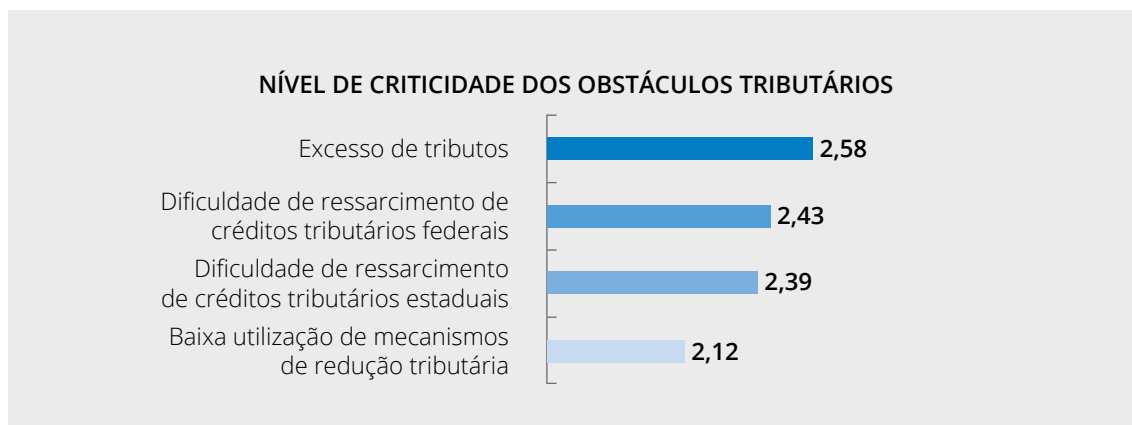


*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.  
Fonte: CNI; FGV-EAESP*

## 4.5 ENTRAVES TRIBUTÁRIOS

O grupo de entraves relacionados com os tributos, apesar da elevada carga tributária brasileira, não apresentou uma posição de destaque em relação aos outros grupos de entraves, ocupando a sexta posição entre os nove grupos estudados. Isso pode estar relacionado com o fato de que os tributos incidem fortemente tanto em atividades relacionadas à exportação quanto em atividades econômicas destinadas ao mercado interno. O ressarcimento de crédito tributário, por sua vez, também é considerado apenas moderadamente crítico (2,43).

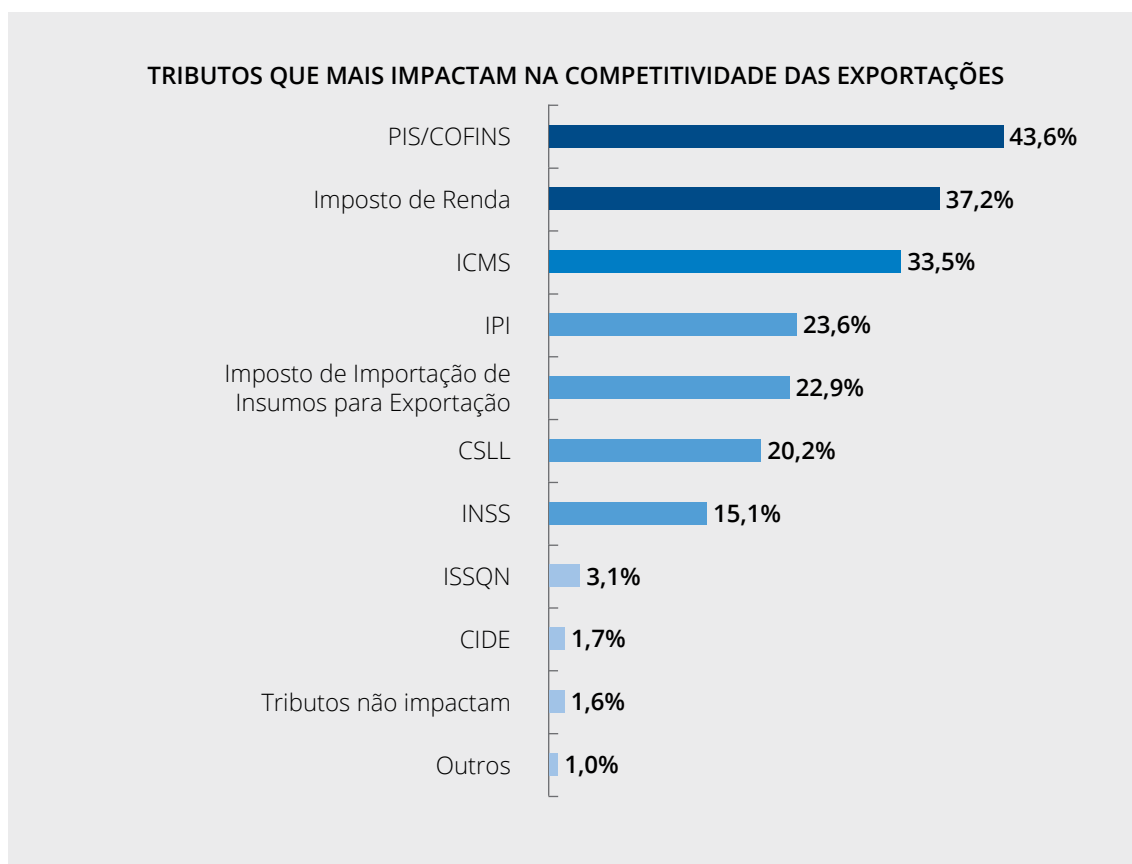
**FIGURA 34.** ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Tanto tributos federais quanto estaduais estão entre os que mais impactam as exportações (Figura 35). PIS e COFINS, IR e ICMS foram citados por 43,6%, 37,2% e 33,5% dos exportadores – respectivamente – como os tributos que mais afetam as suas exportações. O Imposto de Importação de insumos para exportação, IPI e CSLL também foram citados por cerca de 22,9% dos exportadores.

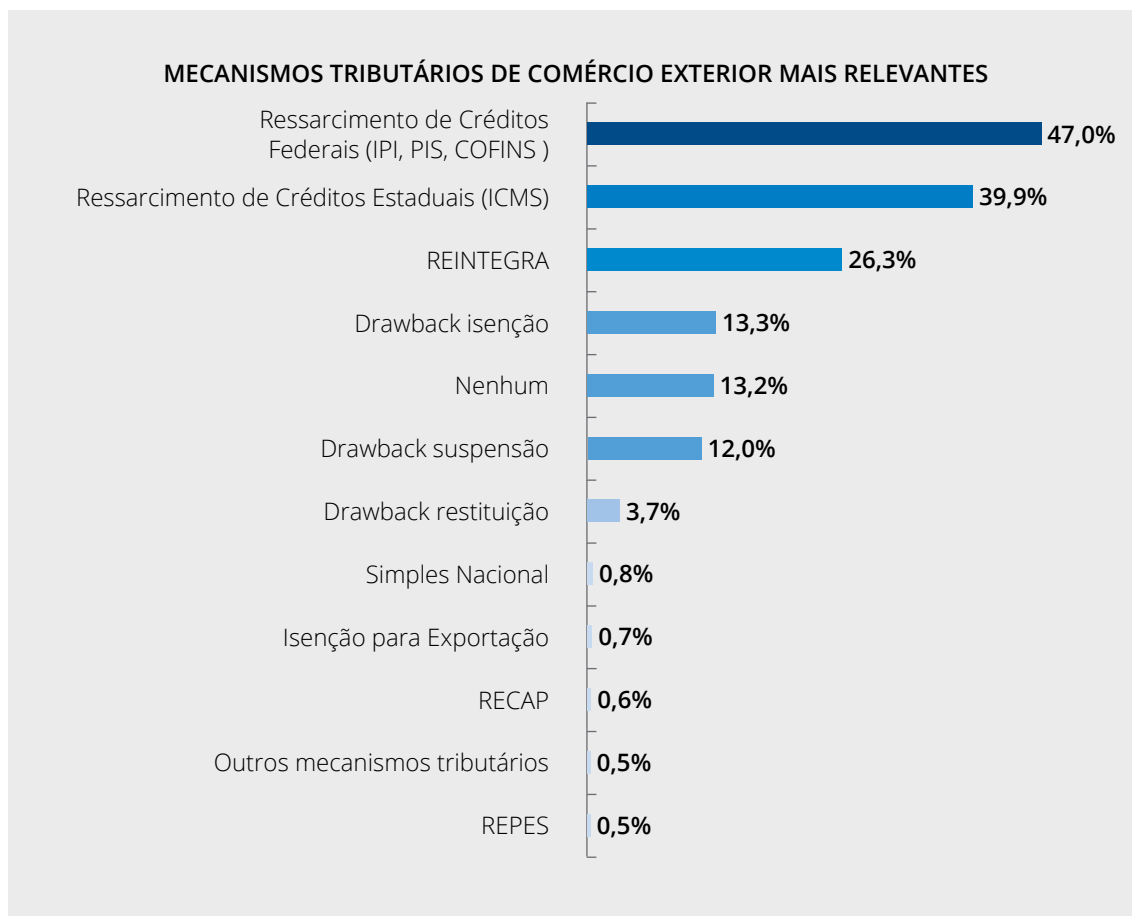
**FIGURA 35. TRIBUTOS APONTADOS COMO CRÍTICOS**



*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.  
Fonte: CNI; FGV-EAESP*

Os exportadores fazem uso de mecanismos para redução de carga tributária. O ressarcimento de créditos federais e estaduais é utilizado por 47,0% e 39,9%, respectivamente, dos exportadores pesquisados. As diferentes modalidades de *drawback* também foram apontadas na pesquisa como instrumentos importantes, mas é interessante que 13,2% dos exportadores dizem não fazer uso de nenhuma ferramenta desse tipo.

**FIGURA 36. MECANISMOS DE REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA UTILIZADOS**



*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.  
Fonte: CNI; FGV-EAESP*

## 4.6 ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

A dificuldade de oferecer preços competitivos é um entrave pertencente a esse grupo, que é bastante significativo (média igual a 3,11). Esse gargalo, em última instância, reflete o Custo Brasil, o que justifica seu elevado nível de criticidade.

**FIGURA 37. ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

As empresas mostraram-se muito interessadas nos serviços de apoio à internacionalização (Figura 38). Grande parcela dos exportadores (cerca de 60%) valorizam as ações de promoção de negócios e os estudos de inteligência comercial e 45,6% das empresas consideram as ferramentas de divulgação de oportunidades comerciais importantes. Ações de atração de investimento e capacitação empresarial também são iniciativas que impactam positivamente a competitividade, na opinião de 30,8% dos exportadores. Por fim, 22% das empresas consideram benéfico o uso de consultores e outros profissionais externos para auxiliar nos esforços mercadológicos.



**FIGURA 38.** SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO MAIS RELEVANTES

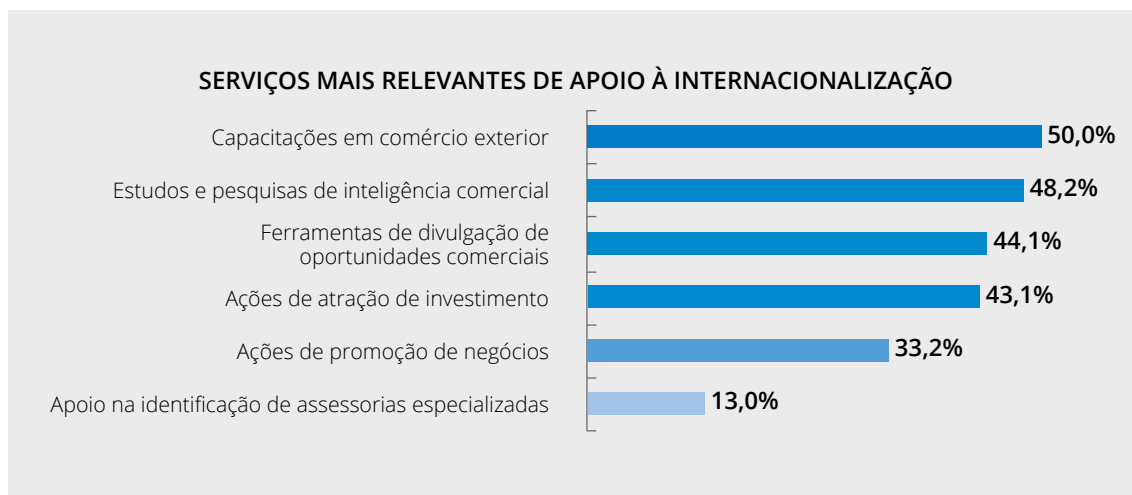


*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

O perfil descrito altera-se consideravelmente no caso da região Norte (Figura 39). Metade desses exportadores consideram que ações de capacitação em comércio exterior são necessárias, ao passo que no nível Brasil apenas 33,2% consideram essa capacitação como essencial. O percentual de empresas que consideram necessária a realização de ações de atração de investimento também é significativamente maior no caso dessa região. Ações de promoção de negócios, apesar de relevantes, têm na região Norte metade da importância dada pela média do país.

**FIGURA 39.** SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO NA REGIÃO NORTE

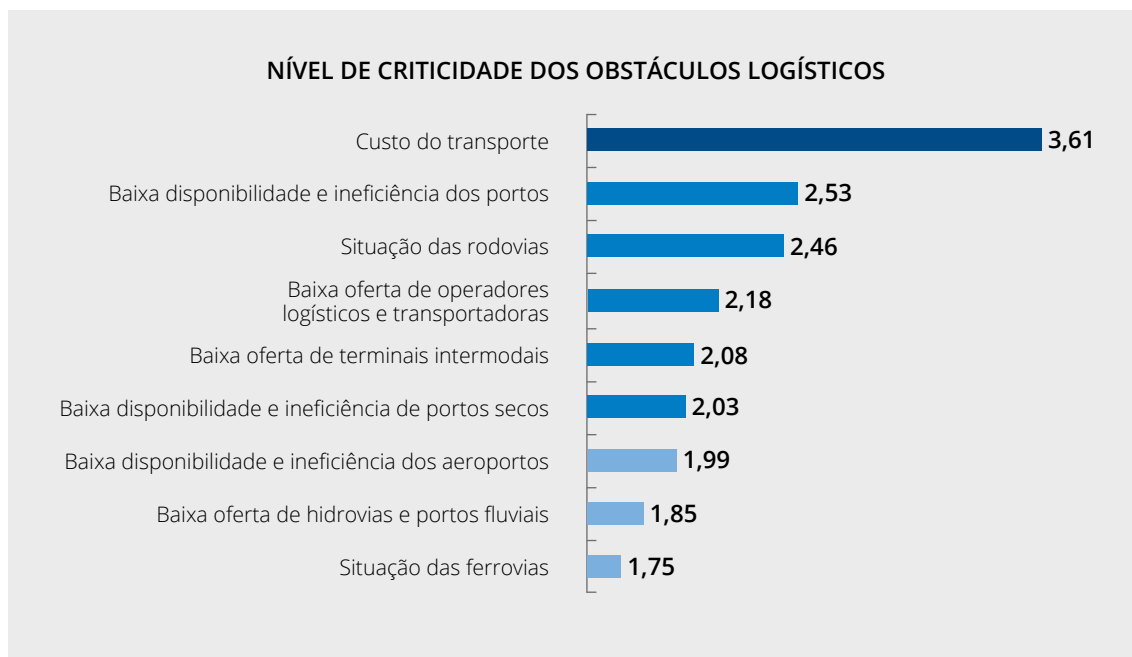


*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.  
Fonte: CNI; FGV-EAESP*

## 4.7 ENTRAVES LOGÍSTICOS

A categoria de entraves logísticos também apresenta um gargalo bastante crítico – o elevado custo de transporte. Ele traduz a ineficiência de escoamento dos bens de forma geral, mostrando que o fator logístico é problemático. No entanto, quando se olha cada gargalo separado é possível notar que a relevância de cada entrave logístico é consideravelmente menor. Isso ocorre pois os exportadores responderam apenas em relação aos modais utilizados.

**FIGURA 40. ENTRAVES LOGÍSTICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

## 4.8 ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS

As empresas consideram os entraves relacionados às ações e estratégias internas menos críticos de forma geral, com exceção da baixa disponibilidade de capital para as exportações, que apresenta média 2,74 e está classificado como o décimo sétimo gargalo mais crítico.

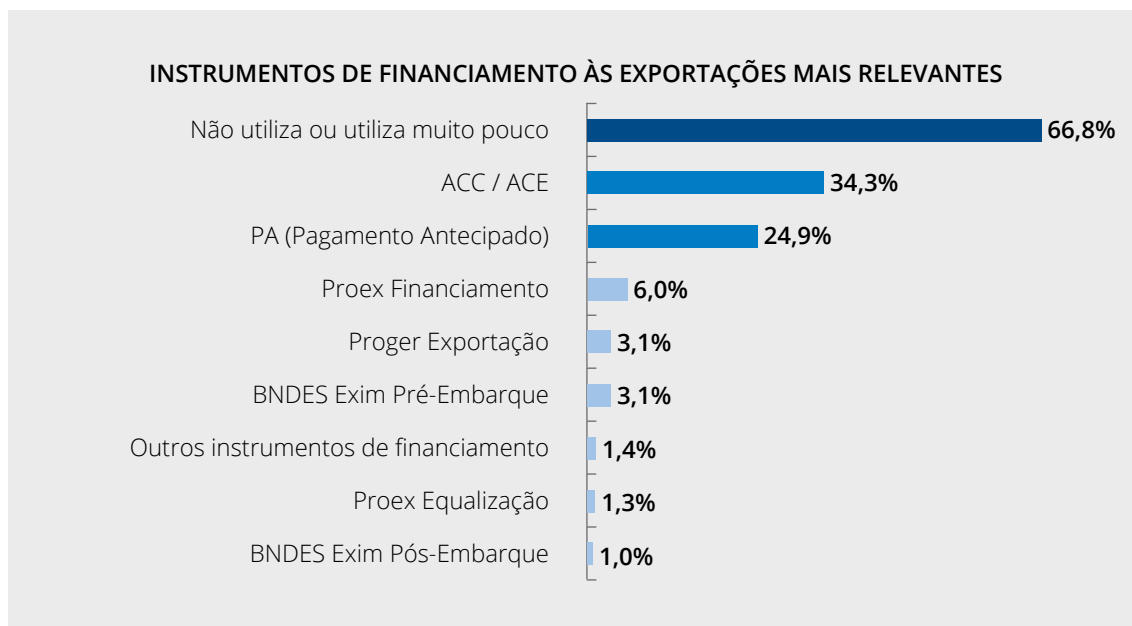
**FIGURA 41. ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

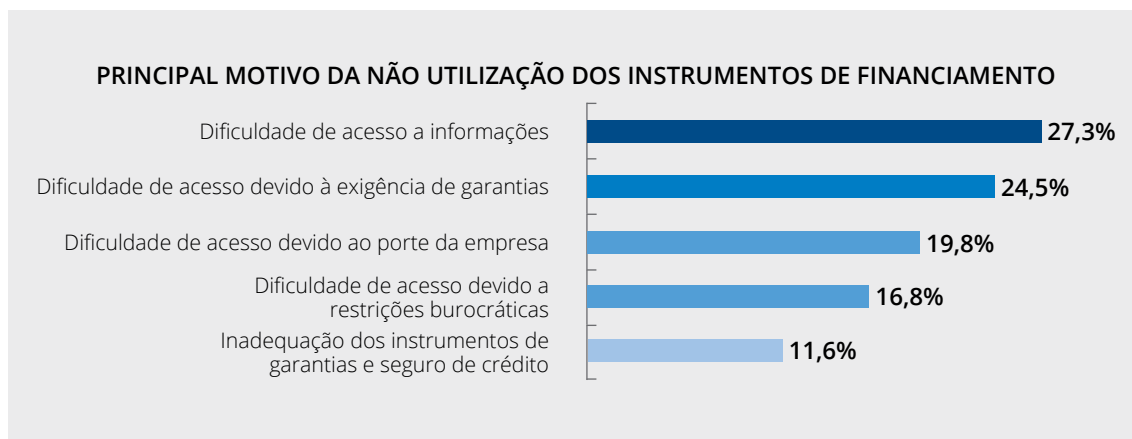
Grande parcela dos exportadores não utiliza instrumentos de financiamento às exportações (Figura 42). Na opinião de cerca de 52% dos exportadores, isso ocorre principalmente devido à dificuldade de acesso às informações sobre os instrumentos e à exigência de garantias para os financiamentos (Figura 43). Assim, há espaço para a simplificação dos regimes de financiamento e para a melhoria na gestão da informação fornecida aos exportadores sobre estes.

**FIGURA 42. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES**



*O somatório dos percentuais é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.  
Fonte: CNI; FGV-EAESP*

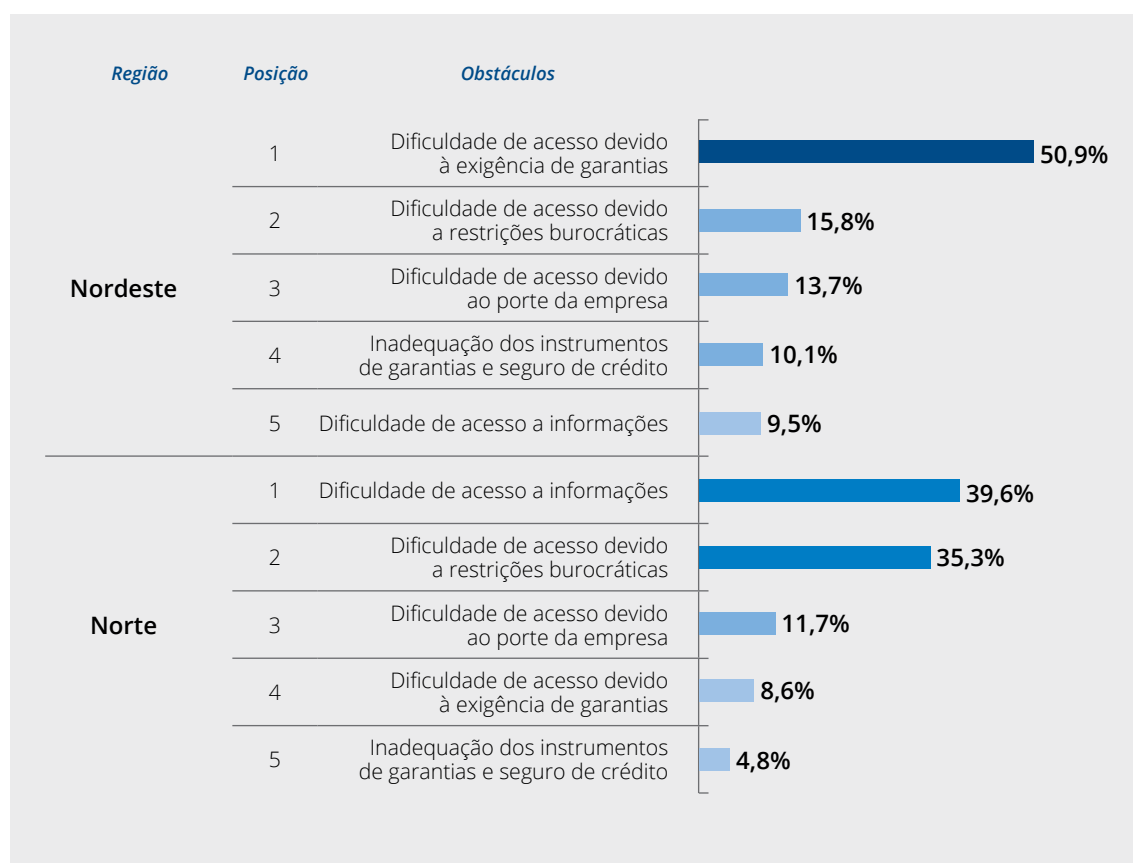
**FIGURA 43. MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO**



*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

É interessante que os exportadores do Nordeste não consideram a dificuldade de acesso às informações sobre os instrumentos como um fator limitante ao uso de financiamento – diferentemente do restante do Brasil e, principalmente, da região Norte (Figura 44). No entanto, para eles, a dificuldade de acesso devido à exigência de garantias é crítico, pois mais da metade dos exportadores dessa região apontaram esse como o principal motivo para a não utilização de instrumentos de financiamento.

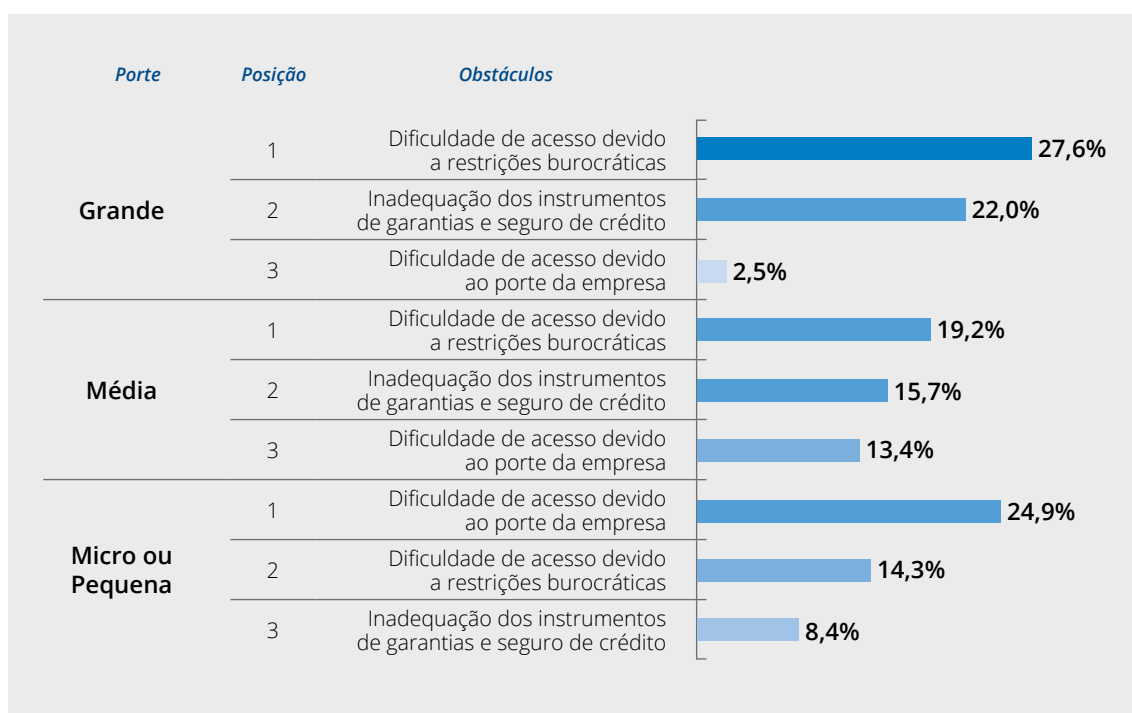
**FIGURA 44. MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO NO NORTE E NORDESTE**



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Como esperado, a Figura 45 mostra que as empresas menores têm mais dificuldade para obter financiamento devido a exigências relacionadas ao porte. Já as grandes empresas são as mais impactadas pelas restrições burocráticas e pela falta de adequação dos instrumentos de garantias e seguro de crédito.

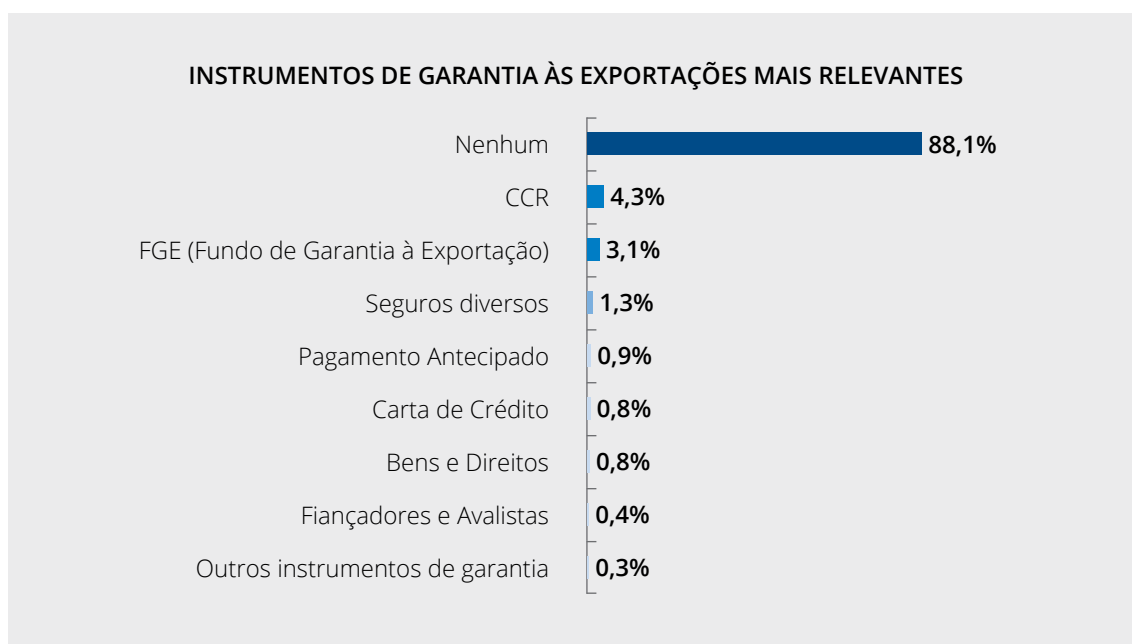
**FIGURA 45.** MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO POR PORTE



Fonte: CNI; FGV-EAESP

Os exportadores ainda indicaram que utilizam muito pouco os instrumentos de garantia às exportações. Apenas 12% dos respondentes fazem uso de algum tipo de garantia (Figura 46). Essa maior exposição ao risco pode ser um fator redutor da competitividade das empresas. ●

**FIGURA 46.** FORMAS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES



Fonte: CNI; FGV-EAESP



# 5. Apêndice

## APÊNDICE A – SUMÁRIO METODOLÓGICO

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

### A.1. POPULAÇÃO ESTUDADA

A população-objetivo dessa pesquisa foi o conjunto de empresas exportadoras brasileiras, cujo valor exportado médio no biênio 2014/2015 tenha sido igual ou superior a US\$ 80 mil de acordo com os registros da Secex/MDIC. A pesquisa foi realizada no âmbito Brasil e considerou o porte da empresa e a região geográfica como variáveis de estratificação. O contato das empresas pesquisadas foi obtido no Catálogo dos Exportadores Brasileiros 2014/2015, elaborado pela CNI, que continha 16.133 empresas.

## A.2. PLANEJAMENTO DA AMOSTRAGEM

Essa pesquisa buscou obter dados a nível Brasil, mas também buscou representar de maneira significativa empresas de diferentes portes nas cinco regiões geográficas brasileiras. Para isso, foi necessário trabalhar com 15 estratos (3 classificações de porte por 5 regiões geográficas).

Uma amostra aleatória simples, com correção para população finita, foi calculada para cada estrato. A seguinte fórmula foi utilizada:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

- N = tamanho da população;
- Z = valor padronizado associado ao nível de confiança desejado;
- e = margem de erro (erro máximo das estimativas);
- p = proporção populacional que apresenta uma determinada característica de interesse;
- q = proporção populacional que não apresenta uma determinada característica de interesse (q = 1 - p).

Dado que no momento do desenho amostral as proporções populacionais não são conhecidas, trabalha-se com o caso mais crítico em que p = q = 0,5, maximizando assim o tamanho da amostra.

No cálculo das amostras, foram utilizados os seguintes parâmetros de exatidão (margem de erro) e confiança:

- Brasil: margem de erro de 5% e nível de confiança de 95% ( $Z = 1,960$ );
- Estratos: margem de erro de 15% e nível de confiança de 80% ( $Z = 1,282$ ).

### A.3. PROCEDIMENTO DE COLETA

A base de dados foi dividida em dois grupos. O primeiro grupo foi selecionado aleatoriamente, com base na teoria de amostragem probabilística de proporção. O questionário foi liberado então, de forma eletrônica, para as empresas do primeiro grupo. Em seguida, foi estabelecido contato telefônico com os respondentes do primeiro grupo, convidando-os a participar da pesquisa. Passadas três semanas, os questionários foram enviados para os contatos listados no segundo grupo, que continha o restante das empresas do Catálogo dos Exportadores Brasileiros da CNI. As respostas coletadas nesse segundo grupo foram tratadas como substitutas naturais daquelas não obtidas no primeiro grupo. Em ambos os grupos, a participação dos respondentes foi espontânea.

O procedimento de coleta descrito acima permitiu coletar respostas de 922 empresas. Após tratamento dos questionários, chegou-se ao número definitivo de 847 questionários respondidos por completo.

### A.4. TRATAMENTO DOS DADOS

Duas formas de tratamento foram utilizadas, de acordo com os tipos de questões: distribuições de proporção e cálculos de média. No caso desta última forma, aplicada ao cálculo dos níveis de criticidade dos entraves, havia no questionário a possibilidade responder “não se aplica”. Na análise dos dados, foi conferido o valor zero às respostas “não se aplica”. Dessa forma, entraves que afetavam poucos exportadores tiveram seu peso reduzido em relação a entraves que impactavam uma quantidade grande de exportadores. Essa ação visou fornecer melhor comparabilidade entre os entraves e garantir maior alinhamento com os objetivos da pesquisa.

Como a amostra coletada apresentava proporcionalidade entre os 15 estratos distinta da verificada no Catálogo dos Exportadores Brasileiros

ros da CNI, foi necessário estabelecer para cada um deles um fator de correção, responsável por atribuir um “peso” adequado para cada observação, de acordo com o estrato mais desagregado a que a observação pertence (região geográfica X porte da empresa). Esses fatores de correção foram utilizados em todos os cálculos de proporções e médias apresentados neste relatório.

Com os dados da amostra efetivamente utilizada foi possível refinar as estimativas de margem de erro inicialmente feitas na etapa de planejamento da amostragem, mantendo-se os mesmos níveis de confiança. Para esse fim, os valores de  $p$  e  $q$  da fórmula apresentada na seção A.2 foram substituídos pelas respectivas proporções amostrais  $p$  e  $q$ . Já no caso das estimativas de média, necessárias para os cálculos dos níveis de criticidade dos obstáculos às exportações, a fórmula da seção foi utilizada com a substituição de  $p$  e  $q$  pela variância da amostra.

Em ambos os casos, os cálculos das proporções e das variâncias amostrais foram ajustados pelos mesmos fatores de correção citados acima. As margens máximas de erros encontradas para cada estrato com resultados apresentados neste relatório estão apresentadas na Tabela A1.

**TABELA A1. MARGENS MÁXIMAS DE ERRO**

		Proporções	Médias
	<b>Brasil</b>	3,3%	0,11
	<b>Centro-Oeste</b>	7,6%	0,30
	<b>Nordeste</b>	7,9%	0,28
	<b>Norte</b>	10,3%	0,38
	<b>Sudeste</b>	3,1%	0,10
<b>Regiões Geográficas</b>	<b>Sul</b>	3,8%	0,12
	<b>Grande</b>	5,0%	0,16
<b>Portes de Empresas</b>	<b>Média</b>	3,5%	0,11
	<b>Micro ou Pequena</b>	3,2%	0,11

Fonte: CNI; FGV-EAESP

## APÊNDICE B – ENTRAVES ESTUDADOS POR ORDEM DE CRITICIDADE

### NÍVEL DE CRITICIDADE DOS OBSTÁCULOS (TODOS)

OBSTÁCULOS	NÍVEL DE CRITICIDADE
Custo do transporte	3,61
Tarifas cobradas por portos e aeroportos	3,44
Baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras às exportações	3,23
Oferta de preços competitivos	3,11
Tarifas cobradas pelos órgãos anuentes	3,04
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas	3,04
Excesso de leis e frequente alteração de regras	3,04
Excesso e complexidade dos documentos de exportação	3,03
Tempo para fiscalização, despacho e liberação de produtos	3,00
Dificuldade de conhecimento de leis originárias de diversas fontes	2,87
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos	2,84
Taxa de juros	2,83
Taxa de câmbio	2,80
Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas	2,78
Procedimentos de desembaraço complexos	2,78
Greves de profissionais envolvidos nas atividades de exportação	2,74
Disponibilidade de capital para as exportações	2,74
Excesso de tributos	2,58
Falta de padronização de procedimentos nos diversos órgãos anuentes	2,58
Falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal	2,58
Prospecção de mercados potenciais	2,56
Marketing pouco efetivo no mercado-alvo	2,55

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	NÍVEL DE CRITICIDADE
Falta de assistência das instituições de governo e órgãos anuentes	2,54
Baixa disponibilidade e ineficiência dos portos	2,53
Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação	2,52
Situação das rodovias	2,46
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários federais	2,43
Mecanismo para pagamento de impostos, taxas e contribuições	2,41
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários estaduais	2,39
Barreiras tarifárias	2,39
Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais	2,37
Baixa utilização das soluções de promoção de negócios	2,35
Baixa utilização das soluções de inteligência	2,34
Complexidade do sistema SISCOMEX	2,33
Falta de especialização do Judiciário em temas ligados a exportações	2,31
Barreiras não tarifárias	2,31
Exigência de legalização de documentos por consulados	2,26
Falta de familiaridade com os canais de distribuição e representação	2,25
Desconhecimento dos mercados de atuação e interesse	2,18
Baixa oferta de operadores logísticos e transportadoras	2,18
Acesso e cumprimento dos regimes aduaneiros especiais	2,17
Acesso e utilização do regime de remessas expressas	2,17
Ausência da internacionalização como estratégia	2,14
Baixa utilização do SISPROM	2,12
Baixa utilização de mecanismos de redução tributária	2,12
Oferta de serviços de pós-venda	2,11
Baixa oferta de terminais intermodais	2,08

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	NÍVEL DE CRITICIDADE
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos secos	2,03
Adequação dos produtos aos padrões dos mercados externos	2,03
Baixa disponibilidade e ineficiência dos aeroportos	1,99
Baixa utilização da Certificação de Origem	1,99
Qualificação dos responsáveis pelas exportações	1,98
Ausência de cultura exportadora	1,96
Baixa eficiência dos módulos do Portal Único de Comércio Exterior	1,94
Capacidade produtiva insuficiente	1,91
Baixa utilização de soluções de capacitação em comércio exterior	1,91
Baixa utilização de assessorias especializadas	1,90
Falta de profissionais e procedimentos especializados	1,87
Diferenças culturais e de idiomas	1,86
Baixa oferta de hidrovias e portos fluviais	1,85
Complexidade do sistema SISCOSEV	1,84
Situação das ferrovias	1,75

Fonte: CNI; FGV-EAESP

## APÊNDICE C – RESULTADOS POR REGIÕES GEOGRÁFICAS

**TABELA C1.** RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS PESQUISADAS POR REGIÃO

RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS (POR REGIÃO)				
REGIÃO	ATÉ R\$10 MILHÕES	ENTRE R\$10 MILHÕES E R\$50 MILHÕES	ENTRE R\$50 MILHÕES E R\$100 MILHÕES	ACIMA DE R\$100 MILHÕES
Centro-Oeste	42,2%	39,2%	4,8%	13,8%
Nordeste	56,0%	27,1%	6,4%	10,6%
Norte	35,3%	37,0%	15,1%	12,6%
Sudeste	50,0%	31,5%	8,3%	10,3%
Sul	54,5%	29,7%	7,0%	8,9%
Total geral	51,1%	31,0%	7,9%	10,0%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C2.** PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS POR REGIÃO

PERCENTUAL DA RECEITA PROVENIENTE DAS EXPORTAÇÕES (POR REGIÃO)					
REGIÃO	0-20%	20%-40%	40%-60%	60%-80%	80%-100%
Centro-Oeste	38,2%	13,1%	4,7%	14,8%	29,2%
Nordeste	38,4%	17,1%	9,7%	16,4%	18,4%
Norte	45,3%	10,1%	13,2%	4,0%	27,4%
Sudeste	58,3%	13,8%	7,5%	6,4%	14,0%
Sul	60,9%	13,4%	6,6%	8,0%	11,1%
Total geral	57,1%	13,7%	7,5%	7,6%	14,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP



**TABELA C3. SETOR DE ATIVIDADE POR REGIÃO**

SETOR RESPONSÁVEL PELA MAIOR PARTE DAS RECEITAS DE EXPORTAÇÃO	REGIÃO					
	CENTRO- OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Máquinas e equipamentos	2,7%	3,7%	5,3%	19,8%	17,1%	17,2%
Alimentos	17,8%	13,1%	23,6%	8,6%	9,7%	10,0%
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	21,5%	27,7%	16,9%	6,9%	9,8%	9,7%
Químicos	3,6%	2,1%	5,8%	8,0%	2,7%	5,8%
Metalurgia	3,7%	2,6%		6,1%	3,4%	4,8%
Produtos de minerais não metálicos		16,9%		5,0%	1,0%	4,1%
Produtos diversos	5,5%		1,3%	4,3%	3,4%	3,7%
Madeira	6,4%	2,6%	25,3%	1,0%	6,0%	3,6%
Calçados e couros	0,9%	1,8%	4,0%	2,8%	5,1%	3,5%
Artigos de borracha e plástico	1,0%		4,0%	2,7%	3,4%	2,8%
Móveis	2,7%			1,2%	5,7%	2,6%
Indústria extrativa	10,1%	6,3%	1,9%	2,6%	1,1%	2,5%
Bebidas		6,2%	5,3%	1,9%	2,7%	2,5%
Vestuário e acessórios	0,9%	0,9%		2,0%	3,9%	2,4%
Produtos de metal			4,0%	2,1%	3,0%	2,3%
Comércio	3,6%			2,4%	2,1%	2,1%
Informática, produtos eletrônicos e óticos				2,6%	1,5%	1,9%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,8%		1,3%	2,0%	1,8%	1,8%

CONTINUA »

SETOR RESPONSÁVEL PELA MAIOR PARTE DAS RECEITAS DE EXPORTAÇÃO	REGIÃO					
	CENTRO- OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Construção civil e infraestrutura	9,1%	0,9%		1,8%	1,7%	1,8%
Outros equipamentos de transporte				1,1%	3,7%	1,8%
Farmoquímicos e farmacêuticos	1,0%	2,4%		2,9%		1,8%
Autopeças	1,0%			2,7%	0,5%	1,7%
Têxteis	1,9%	6,2%		0,9%	2,0%	1,5%
Veículos			1,3%	1,3%	2,0%	1,4%
Eletricidade e gás				1,9%	1,1%	1,4%
Outros	4,6%	6,5%		5,6%	5,7%	5,5%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C4. INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO POR REGIÃO**

REGIÃO	FREQUÊNCIA DE EXPORTAÇÃO (POR REGIÃO)		
	RARAMENTE	ÀS VEZES	REGULARMENTE
Centro-Oeste	1,9%	21,3%	76,8%
Nordeste	11,2%	24,0%	64,8%
Norte	19,8%	8,8%	71,5%
Sudeste	11,4%	27,5%	61,1%
Sul	10,5%	28,2%	61,3%
Total geral	11,1%	26,8%	62,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C5. TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA POR REGIÃO**

EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO (POR REGIÃO)				
REGIÃO	MENOS DE UM ANO	ENTRE UM E CINCO ANOS	ENTRE CINCO E 10 ANOS	MAIS DE 10 ANOS
Centro-Oeste		12,3%	32,4%	55,1%
Nordeste	2,1%	17,8%	27,5%	52,6%
Norte	4,0%	29,4%	19,5%	47,1%
Sudeste	1,0%	17,7%	25,3%	56,0%
Sul	0,8%	26,5%	30,7%	42,1%
Total geral	1,1%	20,8%	27,1%	51,0%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C6. QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS EMPRESAS ATUAM POR REGIÃO**

QUANTIDADE APROXIMADA DE PAÍSES PARA OS QUAIS EXPORTA (POR REGIÃO)				
REGIÃO	1 A 5	6 A 10	11 A 30	MAIS DE 30
Centro-Oeste	73,0%	13,8%	12,2%	1,0%
Nordeste	74,8%	13,9%	10,4%	0,9%
Norte	72,4%	16,4%	11,2%	
Sudeste	63,9%	21,1%	11,9%	3,1%
Sul	61,7%	21,8%	12,0%	4,5%
Total geral	64,3%	20,6%	11,9%	3,3%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C7. PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR REGIÃO**

PRINCIPAL DESTINO DAS EXPORTAÇÕES (20 MAIORES)	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Estados Unidos	0,1%	1,2%	1,2%	9,7%	4,0%	16,2%
Argentina	0,1%	0,8%	0,2%	7,8%	3,6%	12,4%
Paraguai	0,6%	0,0%		3,5%	4,9%	9,1%
Chile	0,1%			3,2%	1,3%	4,6%
Alemanha		1,0%	0,3%	1,6%	1,2%	4,1%
Peru		0,1%	0,0%	2,3%	1,7%	4,1%
Uruguai				2,0%	1,9%	3,9%
China	0,3%	0,4%	0,4%	1,6%	1,3%	3,9%
Colômbia	0,0%	0,0%	0,0%	2,7%	1,0%	3,8%
Bolívia	0,3%		0,1%	2,2%	1,2%	3,8%
Angola	0,1%			2,3%	0,9%	3,4%
México	0,1%			1,3%	0,8%	2,1%
Venezuela	0,0%		0,0%	1,0%	0,7%	1,7%
Espanha				1,3%	0,4%	1,7%
França				1,2%	0,5%	1,6%
Itália	0,0%	0,4%		0,9%	0,3%	1,6%
Reino Unido	0,0%	0,4%		0,6%	0,5%	1,5%
Japão	0,0%		0,1%	0,6%	0,7%	1,4%
Índia	0,3%			1,0%	0,2%	1,4%
África do Sul	0,0%			1,0%	0,2%	1,2%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C8. PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR POR REGIÃO**

PRINCIPAL DESTINO DAS EXPORTAÇÕES FUTURAS (20 MAIORES)	REGIÃO					TOTAL GERAL
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
Estados Unidos	16,7%	23,6%	34,3%	20,1%	19,6%	20,5%
Argentina		7,4%	5,3%	12,5%	12,4%	11,6%
Chile	1,9%	0,9%	3,2%	7,3%	8,6%	7,1%
China	13,7%	16,1%	18,5%	4,8%	4,5%	6,0%
México	1,9%	3,3%	1,3%	6,8%	2,4%	4,9%
Colômbia	1,0%	2,4%	1,3%	3,8%	4,8%	3,9%
Paraguai	14,6%			2,9%	5,3%	3,7%
Bolívia	11,1%		4,0%	3,1%	3,9%	3,4%
Alemanha		6,2%	7,9%	3,4%	2,2%	3,2%
África do Sul	6,5%	3,5%		2,6%	3,7%	3,0%
Peru				4,0%	1,7%	2,8%
França		2,1%	1,9%	2,4%	2,6%	2,3%
Uruguai	0,9%			2,1%	3,2%	2,2%
Angola	1,0%	2,1%		2,4%	1,8%	2,1%
Árabia Saudita	2,0%		5,3%	2,1%	1,8%	2,0%
Índia	8,2%	0,9%	4,0%	1,6%	1,1%	1,6%
Austrália				1,0%	2,4%	1,3%
Emirados Árabes Unidos		2,7%	1,3%	1,0%	1,8%	1,3%
Canadá		2,7%		1,4%	0,8%	1,2%
Reino Unido		8,8%		0,8%	0,6%	1,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C9. MODAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO POR REGIÃO**

PRINCIPAL MODAL UTILIZADO PARA AS EXPORTAÇÕES (POR REGIÃO)					
REGIÃO	MARÍTIMO	AÉREO	RODOVIÁRIO	FLUVIAL	FERROVIÁRIO
Centro-Oeste	57,4%	7,6%	34,0%	1,0%	
Nordeste	76,2%	20,8%	2,1%	0,9%	
Norte	83,6%	9,8%	2,7%	4,0%	
Sudeste	56,5%	25,9%	17,6%		
Sul	50,3%	19,1%	30,3%		0,2%
Total geral	56,5%	22,5%	20,7%	0,2%	0,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C10. ACONDICIONAMENTO DE CARGAS UTILIZADO NA EXPORTAÇÃO POR REGIÃO**

PRINCIPAL TIPO DE ACONDICIONAMENTO DOS PRODUTOS EXPORTADOS (POR REGIÃO)						
REGIÃO	CARGA GERAL POR CONTÊINER	CARGA GERAL SOLTA	CARGA GERAL POR OUTRA FORMA DE UTILIZAÇÃO	GRANEL SÓLIDO	OUTROS	GRANEL LÍQUIDO
Centro-Oeste	59,3%	16,8%	18,3%	4,6%	1,0%	
Nordeste	64,2%	21,5%	6,3%	3,5%		4,6%
Norte	83,6%	13,7%	2,7%			
Sudeste	49,7%	35,0%	12,5%	1,1%	1,0%	0,7%
Sul	51,5%	30,7%	13,7%	1,6%	1,6%	1,0%
Total geral	52,5%	31,7%	12,4%	1,5%	1,1%	0,9%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C11. ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO  
BRASILEIRO POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO**

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Custo do transporte	4,03	3,75	3,68	3,57	3,60	3,61
Tarifas cobradas por portos e aeroportos	3,41	3,17	3,48	3,48	3,41	3,44
Baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras às exportações	3,36	2,78	3,21	3,24	3,28	3,23
Oferta de preços competitivos	2,58	3,07	2,56	3,09	3,24	3,11
Tarifas cobradas pelos órgãos anuentes	3,06	2,49	3,27	3,12	2,98	3,04
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas	3,09	2,70	3,16	3,01	3,14	3,04
Excesso de leis e frequente alteração de regras	3,03	2,71	3,25	3,00	3,13	3,04
Excesso e complexidade dos documentos de exportação	3,05	2,88	3,25	3,02	3,03	3,03
Tempo para fiscalização, despacho e liberação de produtos	3,23	2,77	3,31	2,97	3,06	3,00
Dificuldade de conhecimento de leis originárias de diversas fontes	2,99	2,62	2,88	2,86	2,92	2,87

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos	3,02	2,49	2,98	2,82	2,91	2,84
Taxa de juros	2,53	3,28	2,92	2,77	2,87	2,83
Taxa de câmbio	2,54	2,25	2,43	2,79	2,96	2,80
Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas	2,77	2,42	3,20	2,79	2,80	2,78
Procedimentos de desembaraço complexos	2,85	2,40	2,74	2,76	2,88	2,78
Greves de profissionais envolvidos nas atividades de exportação	3,07	2,53	2,81	2,74	2,75	2,74
Disponibilidade de capital para as exportações	2,54	3,17	2,77	2,71	2,73	2,74
Excesso de tributos	2,48	2,25	2,57	2,61	2,60	2,58
Falta de padronização de procedimentos nos diversos órgãos anuentes	2,69	2,08	2,81	2,59	2,63	2,58
Falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal	2,72	2,19	2,65	2,57	2,66	2,58
Prospecção de mercados potenciais	2,04	2,46	1,96	2,62	2,60	2,56

CONTINUA »



OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Marketing pouco efetivo no mercado-alvo	2,12	2,65	2,04	2,54	2,63	2,55
Falta de assistência das instituições de governo e órgãos anuentes	2,79	2,40	2,41	2,52	2,59	2,54
Baixa disponibilidade e ineficiência dos portos	2,68	2,51	2,98	2,48	2,56	2,53
Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação	2,41	2,32	2,05	2,49	2,65	2,52
Situação das rodovias	3,03	2,61	2,45	2,26	2,75	2,46
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários federais	2,58	2,05	2,21	2,44	2,49	2,43
Mecanismo para pagamento de impostos, taxas e contribuições	2,10	2,23	2,49	2,39	2,48	2,41
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários estaduais	2,45	2,22	1,98	2,41	2,41	2,39
Barreiras tarifárias	2,06	2,12	2,07	2,31	2,62	2,39
Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais	2,31	1,85	2,38	2,39	2,44	2,37

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Baixa utilização das soluções de promoção de negócios	1,88	2,35	1,97	2,41	2,31	2,35
Baixa utilização das soluções de inteligência	1,75	2,41	2,18	2,41	2,29	2,34
Complexidade do sistema SISCOMEX	2,05	2,00	2,22	2,32	2,44	2,33
Falta de especialização do Judiciário em temas ligados a exportações	2,20	2,01	2,41	2,30	2,38	2,31
Barreiras não tarifárias	2,41	1,93	2,31	2,25	2,46	2,31
Exigência de legalização de documentos por consulados	2,07	1,68	2,21	2,24	2,41	2,26
Falta de familiaridade com os canais de distribuição e representação	1,69	2,33	2,04	2,23	2,34	2,25
Desconhecimento dos mercados de atuação e interesse	1,77	1,96	1,83	2,19	2,26	2,18
Baixa oferta de operadores logísticos e transportadoras	2,30	2,29	2,61	2,11	2,23	2,18
Acesso e cumprimento dos regimes aduaneiros especiais	2,17	1,74	2,52	2,15	2,24	2,17

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Acesso e utilização do regime de remessas expressas	2,10	2,01	2,23	2,15	2,23	2,17
Ausência da internacionalização como estratégia	1,65	2,02	1,83	2,14	2,23	2,14
Baixa utilização do SISPROM	1,55	2,40	1,99	2,06	2,23	2,12
Baixa utilização de mecanismos de redução tributária	1,80	1,78	1,83	2,14	2,18	2,12
Oferta de serviços de pós-venda	1,65	1,87	1,86	2,10	2,21	2,11
Baixa oferta de terminais intermodais	2,45	2,24	2,69	1,90	2,26	2,08
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos secos	2,52	1,72	2,62	1,98	2,08	2,03
Adequação dos produtos aos padrões dos mercados externos	1,51	1,82	2,22	2,01	2,12	2,03
Baixa disponibilidade e ineficiência dos aeroportos	1,38	2,16	1,81	1,99	2,04	1,99
Baixa utilização da Certificação de Origem	1,93	2,21	2,29	1,87	2,14	1,99
Qualificação dos responsáveis pelas exportações	1,77	2,04	2,14	1,94	2,02	1,98

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Ausência de cultura exportadora	1,81	1,74	1,81	1,91	2,12	1,96
Baixa eficiência dos módulos do Portal Único de Comércio Exterior	1,96	2,07	2,11	1,86	2,04	1,94
Capacidade produtiva insuficiente	1,91	2,47	2,28	1,83	1,93	1,91
Baixa utilização de soluções de capacitação em comércio exterior	1,56	2,09	1,97	1,88	1,95	1,91
Baixa utilização de assessorias especializadas	1,76	1,86	1,76	1,85	2,01	1,90
Falta de profissionais e procedimentos especializados	1,55	1,76	1,78	1,87	1,94	1,87
Diferenças culturais e de idiomas	1,73	1,58	1,90	1,84	1,96	1,86
Baixa oferta de hidrovias e portos fluviais	2,22	1,97	2,29	1,71	2,00	1,85
Complexidade do sistema SISCOSEV	1,40	1,66	1,72	1,70	2,16	1,84
Situação das ferrovias	2,08	1,79	1,06	1,70	1,88	1,75

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C12.** CATEGORIAS DE ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO

GRUPOS DE OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Macroeconômicos	2,54	2,77	2,67	2,78	2,92	2,81
Institucionais e legais	2,79	2,38	2,77	2,71	2,79	2,72
Burocracia alfandegária e aduaneira	2,50	2,29	2,69	2,52	2,61	2,54
Acesso a mercados externos	2,30	2,12	2,14	2,35	2,58	2,40
Tributários	2,33	2,08	2,15	2,40	2,42	2,38
Mercadológicos e de promoção de negócios	1,84	2,26	2,05	2,32	2,38	2,31
Logísticos	2,52	2,34	2,47	2,19	2,38	2,27
Internos às empresas	1,82	2,14	2,04	2,02	2,12	2,05

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C13.** ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Taxa de juros	2,53	3,28	2,92	2,77	2,87	2,83
Taxa de câmbio	2,54	2,25	2,43	2,79	2,96	2,80

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C14. ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO**

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras às exportações	3,36	2,78	3,21	3,24	3,28	3,23
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas	3,09	2,70	3,16	3,01	3,14	3,04
Excesso de leis e frequente alteração de regras	3,03	2,71	3,25	3,00	3,13	3,04
Dificuldade de conhecimento de leis originárias de diversas fontes	2,99	2,62	2,88	2,86	2,92	2,87
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos	3,02	2,49	2,98	2,82	2,91	2,84
Greves de profissionais envolvidos nas atividades de exportação	3,07	2,53	2,81	2,74	2,75	2,74
Falta de assistência das instituições de governo e órgãos anuentes	2,79	2,40	2,41	2,52	2,59	2,54
Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais	2,31	1,85	2,38	2,39	2,44	2,37

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Falta de especialização do Judiciário em temas ligados a exportações	2,20	2,01	2,41	2,30	2,38	2,31
Exigência de legalização de documentos por consulados	2,07	1,68	2,21	2,24	2,41	2,26

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C15.** ENTRAVES DE BUROCRACIA ALFANDEGÁRIA E ADUANEIRA POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Tarifas cobradas por portos e aeroportos	3,41	3,17	3,48	3,48	3,41	3,44
Tarifas cobradas pelos órgãos anuentes	3,06	2,49	3,27	3,12	2,98	3,04
Excesso e complexidade dos documentos de exportação	3,05	2,88	3,25	3,02	3,03	3,03
Tempo para fiscalização, despacho e liberação de produtos	3,23	2,77	3,31	2,97	3,06	3,00
Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas	2,77	2,42	3,20	2,79	2,80	2,78

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Procedimentos de desembaraço complexos	2,85	2,40	2,74	2,76	2,88	2,78
Falta de padronização de procedimentos nos diversos órgãos anuentes	2,69	2,08	2,81	2,59	2,63	2,58
Falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal	2,72	2,19	2,65	2,57	2,66	2,58
Mecanismo para pagamento de impostos, taxas e contribuições	2,10	2,23	2,49	2,39	2,48	2,41
Complexidade do sistema SISCOMEX	2,05	2,00	2,22	2,32	2,44	2,33
Acesso e cumprimento dos regimes aduaneiros especiais	2,17	1,74	2,52	2,15	2,24	2,17
Acesso e utilização do regime de remessas expressas	2,10	2,01	2,23	2,15	2,23	2,17
Baixa utilização da Certificação de Origem	1,93	2,21	2,29	1,87	2,14	1,99
Baixa eficiência dos módulos do Portal Único de Comércio Exterior	1,96	2,07	2,11	1,86	2,04	1,94
Complexidade do sistema SISCOSEV	1,40	1,66	1,72	1,70	2,16	1,84

Fonte: CNI; FGV-EAESP



**TABELA C16.** IMPACTO DOS ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES POR REGIÃO

ÓRGÃOS ANUENTES	REGIÃO					TOTAL GERAL
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
Receita Federal do Brasil – RFB	59,2%	60,3%	61,4%	62,4%	61,1%	61,8%
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA	39,1%	41,8%	43,5%	16,6%	26,5%	22,6%
Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA	15,6%	28,0%	35,7%	19,1%	14,5%	18,6%
Departamento de Operações de Comércio Exterior / Secretaria de Comércio Exterior – DECEX/SECEX	14,0%	17,6%	5,8%	16,9%	11,9%	14,9%
Banco do Brasil – BB	4,6%	22,8%	1,3%	14,9%	11,6%	13,6%
Secretaria da Fazenda Estadual – SFE	10,2%	7,4%	9,8%	9,4%	6,5%	8,4%
Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA	17,5%	12,2%	38,5%	5,8%	7,7%	8,2%
Banco Central do Brasil – BC	4,5%	4,4%		6,1%	10,5%	7,2%
Nenhum	2,7%	4,8%		7,4%	8,2%	7,2%
Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária – INFRAERO	3,7%	3,0%	7,9%	7,2%	3,8%	5,8%

CONTINUA »

ÓRGÃOS ANUENTES	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT				4,3%	1,7%	2,9%
Departamento de Polícia Federal – DPF	0,9%	0,9%		3,7%	1,7%	2,7%
Ministério da Saúde – MS	2,7%	1,2%		3,0%	1,8%	2,4%
Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia – INMETRO	5,5%	3,9%	1,3%	0,8%	3,4%	2,0%
Conselho Nacional de Política Fazendária – CONFAZ				1,3%	2,2%	1,4%
Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA	1,0%	2,7%	10,6%	1,1%	0,8%	1,4%
Departamento Nacional de Produção Mineral – Ministério de Minas e Energia – DNPM – MME		7,1%		1,7%		1,4%
Outros órgãos	0,9%	2,7%		1,7%	0,2%	1,2%
Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL	2,7%	0,9%	1,9%	0,7%	1,6%	1,1%
Comando do Exército – Ministério da Defesa – DFPC	3,6%			1,1%	0,5%	0,9%
Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação – MCTI			1,9%	0,6%	0,8%	0,7%

CONTINUA »

ÓRGÃOS ANUENTES	REGIÃO					TOTAL GERAL
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP	3,6%	2,1%		0,5%	0,5%	0,7%
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq				0,8%		0,4%
Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEN				0,5%		0,3%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA C17. UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE ORIGEM POR REGIÃO**

TIPO DE CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM	REGIÃO					TOTAL GERAL
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
Papel	50,2%	48,8%	64,1%	60,9%	64,8%	61,3%
Digital	32,3%	30,9%	24,3%	27,6%	23,9%	26,6%
Não utiliza	17,5%	20,3%	11,6%	11,5%	11,2%	12,0%

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA C18.** ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação	2,41	2,32	2,05	2,49	2,65	2,52
Barreiras tarifárias	2,06	2,12	2,07	2,31	2,62	2,39
Barreiras não tarifárias	2,41	1,93	2,31	2,25	2,46	2,31

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C19.** PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS MAIS ATRATIVOS PARA O ESTABELECIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS POR REGIÃO

	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Estados Unidos	18,7%	33,5%	30,5%	26,5%	17,6%	23,9%
China	15,5%	10,5%	27,2%	6,8%	3,5%	6,8%
México	2,8%	0,9%	1,3%	5,1%	2,2%	3,7%
Argentina			1,9%	2,5%	4,9%	3,0%
Chile	3,7%			3,1%	1,8%	2,4%
Canadá		5,2%	4,0%	2,0%	0,8%	1,8%
África do Sul	1,0%	1,2%		1,2%	3,2%	1,8%
Colômbia		1,2%		1,3%	1,5%	1,3%
Paraguai	11,0%			0,8%	1,1%	1,1%
França			5,8%	0,8%	1,0%	1,0%
Peru		0,9%		1,2%	0,8%	1,0%

CONTINUA »

		REGIÃO					TOTAL GERAL
		CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
<b>Países (20 mais citados)</b>	Rússia				0,7%	1,3%	0,8%
	Alemanha		6,6%		0,3%	0,7%	0,8%
	Índia	3,6%		1,4%	0,8%	0,4%	0,7%
	Austrália		1,2%		0,8%	0,6%	0,7%
	Emirados Árabes		3,0%		0,5%	0,8%	0,7%
	Angola				0,7%	0,8%	0,6%
	Japão	3,8%			0,5%	0,8%	0,6%
	Bolívia	5,5%		3,8%	0,3%	0,2%	0,5%
	Uruguai	1,0%			0,5%	0,6%	0,5%
	<b>Blocos</b>	União Europeia	9,4%	14,0%	9,9%	16,1%	17,7%
Mercosul		1,0%	2,7%	3,9%	3,1%	5,7%	3,9%
América do Norte (NAFTA)			2,1%	3,9%	2,7%	3,1%	2,8%
África		2,0%			3,3%	2,5%	2,7%
América Central					2,4%	2,6%	2,2%
Ásia		3,9%	3,5%		1,8%	0,8%	1,6%
Américas (ALCA)		2,8%	1,2%		1,4%	1,9%	1,5%
América do Sul					1,1%	1,5%	1,1%
América Latina		0,9%			0,5%	1,8%	0,9%
Tratado Transpacífico					1,3%	0,2%	0,8%
Aliança do Pacífico		1,8%			1,0%	0,4%	0,7%
Oriente Médio		0,9%	3,9%		0,3%	0,6%	0,6%
Países Andinos			1,2%		0,2%	1,1%	0,5%
BRICS					0,5%		0,3%

CONTINUA »

REGIÃO						
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
<b>Blocos</b> APEC					0,2%	0,1%
<b>Nenhum</b>	3,5%	5,0%	3,8%	3,0%	3,8%	3,6%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C20.** PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR REGIÃO

REGIÃO						
OBSTÁCULOS NO DESTINO	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Burocracia administrativa	54,6%	28,4%	47,6%	38,1%	35,1%	37,3%
Burocracia aduaneira no país de destino	31,4%	17,8%	34,1%	34,0%	43,1%	36,0%
Tarifas de importação	31,3%	33,0%	12,5%	33,1%	34,1%	32,7%
Medidas sanitárias ou fitossanitárias	34,4%	31,9%	35,7%	19,3%	17,2%	20,2%
Subsídios que prejudicam a competição	18,6%	8,6%	17,5%	17,2%	17,2%	16,7%
Normas técnicas	19,4%	14,6%	19,5%	16,3%	16,8%	16,5%
Regras de origem	10,2%	14,5%	15,1%	15,4%	10,3%	13,6%
Quotas de importação	7,3%	1,8%	8,0%	9,5%	19,5%	12,2%
Regime restritivo de compras governamentais	7,6%	3,9%	3,2%	7,9%	13,3%	9,3%
Falta de proteção à propriedade intelectual	8,5%	8,6%		5,6%	6,3%	5,9%
Medidas <i>antidumping</i>	4,6%	6,3%		5,0%	5,6%	5,1%
Restrições à prestação de serviços	3,6%	1,2%		5,1%	5,4%	4,8%
Outros obstáculos		5,1%		1,2%	1,0%	1,3%

O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podem indicar mais de uma opção.

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C21. ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO**

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Excesso de tributos	2,48	2,25	2,57	2,61	2,60	2,58
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários federais	2,58	2,05	2,21	2,44	2,49	2,43
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários estaduais	2,45	2,22	1,98	2,41	2,41	2,39
Baixa utilização de mecanismos de redução tributária	1,80	1,78	1,83	2,14	2,18	2,12

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C22. TRIBUTOS APONTADOS COMO CRÍTICOS POR REGIÃO**

TRIBUTOS QUE MAIS IMPACTAM	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
PIS/COFINS	41,6%	34,6%	39,1%	46,4%	40,7%	43,6%
Imposto de Renda	42,6%	35,6%	55,0%	35,0%	39,0%	37,2%
ICMS	24,1%	37,2%	23,9%	34,7%	32,5%	33,5%
IPI	13,7%	24,0%	19,5%	24,6%	23,1%	23,6%
Imposto de Importação de Insumos para Exportação	21,4%	20,8%	13,2%	24,2%	22,2%	22,9%
CSLL	26,0%	17,3%	33,2%	19,4%	20,5%	20,2%
INSS	14,9%	18,4%	19,3%	15,0%	14,3%	15,1%
ISSQN	6,4%		1,3%	2,4%	5,0%	3,1%
CIDE		2,1%		1,6%	2,1%	1,7%
Tributos não impactam	0,9%	3,5%		1,7%	1,2%	1,6%
Outros	8,2%		7,9%	0,5%	0,8%	1,0%

O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C23.** MECANISMOS DE REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA UTILIZADOS POR REGIÃO

MECANISMOS TRIBUTÁRIOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Ressarcimento de Créditos Federais (IPI, PIS, COFINS )	47,4%	36,5%	40,8%	45,9%	51,4%	47,0%
Ressarcimento de Créditos Estaduais (ICMS)	28,9%	46,2%	27,0%	40,2%	40,6%	39,9%
REINTEGRA	28,6%	20,3%	16,2%	23,4%	33,4%	26,3%
Drawback isenção	6,6%	18,3%	11,9%	14,2%	11,6%	13,3%
Nenhum	6,5%	13,3%	19,8%	14,4%	11,1%	13,2%
Drawback suspensão	11,9%	15,2%	15,1%	11,4%	12,2%	12,0%
Drawback restituição	4,6%	7,1%	4,0%	2,9%	4,4%	3,7%
Simplex Nacional				0,9%	0,8%	0,8%
Isenção para Exportação	2,7%			0,6%	0,8%	0,7%
RECAP	1,9%	0,9%	7,9%	0,3%	0,2%	0,6%
Outros mecanismos tributários			2,7%	0,6%	0,2%	0,5%
REPES			1,9%	0,3%	0,8%	0,5%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*



**TABELA C24.** ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Oferta de preços competitivos	2,58	3,07	2,56	3,09	3,24	3,11
Prospecção de mercados potenciais	2,04	2,46	1,96	2,62	2,60	2,56
Marketing pouco efetivo no mercado-alvo	2,12	2,65	2,04	2,54	2,63	2,55
Baixa utilização das soluções de promoção de negócios	1,88	2,35	1,97	2,41	2,31	2,35
Baixa utilização das soluções de inteligência	1,75	2,41	2,18	2,41	2,29	2,34
Falta de familiaridade com os canais de distribuição e representação	1,69	2,33	2,04	2,23	2,34	2,25
Desconhecimento dos mercados de atuação e interesse	1,77	1,96	1,83	2,19	2,26	2,18
Baixa utilização do SISPROM	1,55	2,40	1,99	2,06	2,23	2,12
Oferta de serviços de pós-venda	1,65	1,87	1,86	2,10	2,21	2,11
Adequação dos produtos aos padrões dos mercados externos	1,51	1,82	2,22	2,01	2,12	2,03
Diferenças culturais e de idiomas	1,73	1,58	1,90	1,84	1,96	1,86

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C25. SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO MAIS RELEVANTES POR REGIÃO**

SERVIÇOS DE APOIO	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Ações de promoção de negócios	55,7%	66,3%	33,2%	63,0%	64,6%	62,5%
Estudos e pesquisas de inteligência comercial	43,6%	66,3%	48,2%	61,2%	58,9%	59,8%
Ferramentas de divulgação de oportunidades comerciais	37,8%	39,3%	44,1%	46,4%	46,0%	45,6%
Capacitações em comércio exterior	43,3%	40,4%	50,0%	33,6%	28,6%	33,2%
Ações de atração de investimento	37,1%	31,7%	43,1%	30,0%	30,1%	30,8%
Apoio na identificação de assessorias especializadas	28,8%	6,9%	13,0%	22,4%	24,6%	22,1%
Outros serviços de apoio				0,9%	0,2%	0,6%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA C26. ENTRAVES LOGÍSTICAS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO**

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Custo do transporte	4,03	3,75	3,68	3,57	3,60	3,61
Baixa disponibilidade e ineficiência dos portos	2,68	2,51	2,98	2,48	2,56	2,53
Situação das rodovias	3,03	2,61	2,45	2,26	2,75	2,46
Baixa oferta de operadores logísticos e transportadoras	2,30	2,29	2,61	2,11	2,23	2,18
Baixa oferta de terminais intermodais	2,45	2,24	2,69	1,90	2,26	2,08
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos secos	2,52	1,72	2,62	1,98	2,08	2,03

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Baixa disponibilidade e ineficiência dos aeroportos	1,38	2,16	1,81	1,99	2,04	1,99
Baixa oferta de hidrovias e portos fluviais	2,22	1,97	2,29	1,71	2,00	1,85
Situação das ferrovias	2,08	1,79	1,06	1,70	1,88	1,75

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C27.** ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR REGIÃO

OBSTÁCULOS	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Disponibilidade de capital para as exportações	2,54	3,17	2,77	2,71	2,73	2,74
Ausência da internacionalização como estratégia	1,65	2,02	1,83	2,14	2,23	2,14
Qualificação dos responsáveis pelas exportações	1,77	2,04	2,14	1,94	2,02	1,98
Ausência de cultura exportadora	1,81	1,74	1,81	1,91	2,12	1,96
Capacidade produtiva insuficiente	1,91	2,47	2,28	1,83	1,93	1,91
Baixa utilização de soluções de capacitação em comércio exterior	1,56	2,09	1,97	1,88	1,95	1,91
Baixa utilização de assessorias especializadas	1,76	1,86	1,76	1,85	2,01	1,90
Falta de profissionais e procedimentos especializados	1,55	1,76	1,78	1,87	1,94	1,87

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C28.** INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO  
ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADOS POR REGIÃO

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO	REGIÃO					
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	TOTAL GERAL
Não utiliza ou utiliza muito pouco	71,2%	67,8%	65,1%	68,4%	63,9%	66,8%
ACC / ACE	28,0%	35,1%	33,1%	33,6%	36,0%	34,3%
PA (Pagamento Antecipado)	19,6%	29,5%	20,1%	26,2%	22,8%	24,9%
Proex Financiamento	4,8%	5,6%	4,0%	5,5%	7,1%	6,0%
Proger Exportação	0,9%	3,9%		3,1%	3,4%	3,1%
BNDES Exim Pré-Embarque	3,6%	4,8%		2,8%	3,6%	3,1%
Outros instrumentos de financiamento		4,4%		1,1%	1,6%	1,4%
Proex Equalização				1,6%	1,0%	1,3%
BNDES Exim Pós-Embarque	2,7%			1,2%	0,7%	1,0%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.  
Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA C29.** MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO POR REGIÃO

MOTIVOS	REGIÃO					TOTAL GERAL
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
Dificuldade de acesso a informações	34,5%	9,5%	39,6%	27,9%	27,6%	27,3%
Dificuldade de acesso devido à exigência de garantias	22,7%	50,9%	8,6%	22,8%	24,3%	24,5%
Dificuldade de acesso devido ao porte da empresa	16,6%	13,7%	11,7%	20,4%	21,1%	19,8%
Dificuldade de acesso devido a restrições burocráticas	13,1%	15,8%	35,3%	17,5%	14,4%	16,8%
Inadequação dos instrumentos de garantias e seguro de crédito	13,1%	10,1%	4,8%	11,5%	12,5%	11,6%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA C30.** FORMAS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADAS POR REGIÃO

INSTRUMENTOS DE GARANTIA UTILIZADOS	REGIÃO					TOTAL GERAL
	CENTRO-OESTE	NORDESTE	NORTE	SUDESTE	SUL	
Nenhum	85,7%	91,0%	96,0%	88,7%	85,9%	88,1%
CCR	4,8%	1,8%		4,1%	5,7%	4,3%
FGE – Fundo de Garantia à Exportação	3,8%	5,1%	4,0%	2,4%	3,7%	3,1%
Seguros Diversos				1,6%	1,2%	1,3%
Pagamento Antecipado				1,0%	1,0%	0,9%
Carta de Crédito	1,9%			0,8%	0,9%	0,8%
Bens e Direitos	2,8%	2,1%		0,8%	0,6%	0,8%
Fiançadores e Avalistas	0,9%			0,3%	0,6%	0,4%
Outros instrumentos de garantia				0,3%	0,5%	0,3%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

## APÊNDICE D – RESULTADOS POR PORTES DE EMPRESAS

**TABELA D1.** RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS PESQUISADAS POR PORTE

RECEITA BRUTA ANUAL DAS EMPRESAS (POR PORTE)				
PORTE	ATÉ R\$10 MILHÕES	ENTRE R\$10 MILHÕES E R\$50 MILHÕES	ENTRE R\$50 MILHÕES E R\$100 MILHÕES	ACIMA DE R\$100 MILHÕES
Grande	1,7%	14,3%	17,9%	66,1%
Média	12,1%	62,9%	17,0%	8,0%
Micro ou Pequena	75,1%	21,8%	2,5%	0,6%
Total geral	51,1%	31,0%	7,9%	10,0%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D2.** PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES NA RECEITA DAS EMPRESAS POR PORTE

PERCENTUAL DA RECEITA PROVENIENTE DAS EXPORTAÇÕES (POR PORTE)					
PORTE	0-20%	20%-40%	40%-60%	60%-80%	80%-100%
Grande	70,4%	9,6%	11,4%	3,2%	5,4%
Média	70,8%	14,1%	5,7%	3,9%	5,4%
Micro ou Pequena	49,4%	14,3%	7,4%	9,8%	19,1%
Total geral	57,1%	13,7%	7,5%	7,6%	14,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D3. SETOR DE ATIVIDADE POR PORTE**

SETOR RESPONSÁVEL PELA MAIOR PARTE DAS RECEITAS DE EXPORTAÇÃO	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Máquinas e equipamentos	9,4%	16,8%	18,7%	17,2%
Alimentos	12,4%	9,3%	9,7%	10,0%
Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	11,6%	6,4%	10,6%	9,7%
Químicos	7,4%	6,5%	5,2%	5,8%
Metalurgia	8,2%	8,3%	2,8%	4,8%
Produtos de minerais não metálicos	2,8%	3,1%	4,8%	4,1%
Produtos diversos	2,1%	2,0%	4,6%	3,7%
Madeira	1,5%	4,5%	3,7%	3,6%
Calçados e couros	5,7%	5,1%	2,4%	3,5%
Artigos de borracha e plástico	2,2%	3,3%	2,7%	2,8%
Móveis	3,6%	2,7%	2,3%	2,6%
Indústria extrativa	0,2%	1,6%	3,3%	2,5%
Bebidas	1,7%	1,7%	2,9%	2,5%
Vestuário e acessórios	3,0%	2,7%	2,2%	2,4%
Produtos de metal	0,9%	2,6%	2,4%	2,3%
Comércio	0,2%	1,7%	2,6%	2,1%
Informática, produtos eletrônicos e óticos	3,3%	2,0%	1,6%	1,9%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	2,1%	1,5%	1,9%	1,8%
Construção civil e infraestrutura	6,5%	2,7%	0,6%	1,8%
Outros equipamentos de transporte	2,2%	0,6%	2,2%	1,8%
Farmoquímicos e farmacêuticos		3,0%	1,7%	1,8%
AutoPeças	1,5%	1,2%	1,9%	1,7%

CONTINUA »

PORTE				
SETOR RESPONSÁVEL PELA MAIOR PARTE DAS RECEITAS DE EXPORTAÇÃO	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Têxteis	5,3%	1,8%	0,7%	1,5%
Veículos	2,8%	1,7%	1,1%	1,4%
Eletricidade e gás		0,8%	1,9%	1,4%
Outros	3,3%	6,4%	5,5%	5,5%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D4.** INTENSIDADE DE EXPORTAÇÃO POR PORTE

FREQUÊNCIA DE EXPORTAÇÃO (POR PORTE)			
PORTE	RARAMENTE	ÀS VEZES	REGULARMENTE
Grande	6,6%	16,5%	76,9%
Média	13,9%	25,2%	60,8%
Micro ou Pequena	10,8%	29,2%	59,9%
Total geral	11,1%	26,8%	62,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D5.** TEMPO DE ATUAÇÃO COMO EXPORTADORA POR PORTE

EXPERIÊNCIA DE EXPORTAÇÃO (POR PORTE)				
PORTE	MENOS DE 1 ANO	ENTRE 1 E 5 ANOS	ENTRE 5 E 10 ANOS	MAIS DE 10 ANOS
Grande	2,2%	8,6%	12,9%	76,3%
Média	1,3%	18,5%	28,6%	51,5%
Micro ou Pequena	0,8%	23,8%	29,2%	46,2%
Total geral	1,1%	20,8%	27,1%	51,0%

Fonte: CNI; FGV-EAESP



**TABELA D6.** QUANTIDADE DE MERCADOS NOS QUAIS AS EMPRESAS ATUAM POR PORTE

QUANTIDADE APROXIMADA DE PAÍSES PARA OS QUAIS EXPORTA (POR PORTE)				
PORTE	UM A CINCO	SEIS A 10	11 A 30	MAIS DE 30
Grande	39,8%	19,7%	31,7%	8,8%
Média	59,4%	22,7%	15,3%	2,6%
Micro ou Pequena	70,7%	20,0%	6,9%	2,5%
Total geral	64,3%	20,6%	11,9%	3,3%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D7.** PRINCIPAIS DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR PORTE

PRINCIPAL DESTINO DAS EXPORTAÇÕES (20 MAIORES)	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Estados Unidos	16,5%	16,1%	16,2%	16,2%
Argentina	16,0%	14,3%	11,1%	12,4%
Paraguai	10,6%	13,7%	7,0%	9,1%
Chile	2,9%	4,1%	5,0%	4,5%
Alemanha	3,9%	4,0%	4,2%	4,2%
Peru	2,8%	4,7%	4,1%	4,1%
Uruguai	4,7%	3,8%	3,8%	3,9%
China	3,2%	2,9%	4,5%	3,9%
Colômbia	3,4%	5,4%	3,3%	3,8%
Bolívia	9,0%	2,7%	3,3%	3,8%
Angola	2,8%	3,6%	3,4%	3,4%
México	2,2%	2,2%	2,0%	2,1%
Venezuela	0,4%	1,1%	2,2%	1,7%

CONTINUA »

PORTE				
PRINCIPAL DESTINO DAS EXPORTAÇÕES (20 MAIORES)	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Espanha		1,1%	2,2%	1,7%
França	1,7%	1,6%	1,7%	1,6%
Itália	0,9%	1,3%	1,8%	1,6%
Reino Unido		0,8%	2,1%	1,5%
Japão	0,9%	1,1%	1,7%	1,4%
Índia	0,4%	0,5%	2,0%	1,4%
África do Sul	1,1%	2,3%	0,8%	1,2%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D8.** PAÍSES PARA OS QUAIS AS EMPRESAS GOSTARIAM DE EXPORTAR POR PORTE

PORTE				
PRINCIPAL DESTINO DAS EXPORTAÇÕES FUTURAS (20 MAIORES)	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Estados Unidos	21,9%	22,3%	19,6%	20,5%
Argentina	15,6%	10,5%	11,4%	11,6%
Chile	6,3%	7,4%	7,1%	7,1%
China	6,5%	3,7%	6,7%	6,0%
México	5,0%	4,7%	4,9%	4,9%
Colômbia	3,7%	6,9%	2,7%	3,9%
Paraguai	2,6%	2,4%	4,4%	3,7%
Bolívia	2,8%	4,0%	3,3%	3,4%
Alemanha	2,8%	3,1%	3,3%	3,2%
África do Sul	2,9%	3,3%	2,9%	3,0%
Peru	2,4%	3,9%	2,5%	2,8%

CONTINUA »

PORTE				
PRINCIPAL DESTINO DAS EXPORTAÇÕES FUTURAS (20 MAIORES)	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
França	1,3%	2,5%	2,5%	2,3%
Uruguai	0,9%	4,5%	1,7%	2,2%
Angola	2,6%	2,2%	1,9%	2,1%
Arábia Saudita	4,2%	0,6%	2,1%	2,0%
Índia	1,3%	1,1%	1,9%	1,6%
Austrália		1,1%	1,7%	1,3%
Emirados Árabes Unidos	1,9%	1,0%	1,3%	1,3%
Canadá	1,5%	0,8%	1,3%	1,2%
Reino Unido	1,7%	0,4%	1,3%	1,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D9.** MODAIS UTILIZADOS NA EXPORTAÇÃO POR PORTE

PRINCIPAL MODAL UTILIZADO PARA AS EXPORTAÇÕES (POR PORTE)					
PORTE	MARÍTIMO	AÉREO	RODOVIÁRIO	FLUVIAL	FERROVIÁRIO
Grande	62,6%	6,4%	30,6%	0,4%	
Média	56,4%	18,7%	24,5%	0,1%	0,3%
Micro ou Pequena	55,5%	26,8%	17,5%	0,2%	
Total geral	56,5%	22,5%	20,7%	0,2%	0,1%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D10.** ACONDICIONAMENTO DE CARGAS UTILIZADO NA EXPORTAÇÃO POR PORTE

PRINCIPAL TIPO DE ACONDICIONAMENTO DOS PRODUTOS EXPORTADOS (POR PORTE)						
PORTE	CARGA GERAL POR CONTÊINER	CARGA GERAL SOLTA	CARGA GERAL POR OUTRA FORMA DE UTILIZAÇÃO	GRANEL SÓLIDO	OUTROS	GRANEL LÍQUIDO
Grande	57,0%	22,9%	14,4%	2,2%	2,2%	1,3%
Média	52,4%	30,7%	13,5%	1,2%	0,5%	1,8%
Micro ou Pequena	51,6%	33,7%	11,6%	1,4%	1,1%	0,6%
Total geral	52,5%	31,7%	12,4%	1,5%	1,1%	0,9%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D11.** ENTRAVES DO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Custo do transporte	3,89	3,60	3,56	3,61
Tarifas cobradas por portos e aeroportos	3,55	3,45	3,42	3,44
Baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras às exportações	3,16	3,26	3,22	3,23
Oferta de preços competitivos	3,17	3,12	3,09	3,11
Tarifas cobradas pelos órgãos anuentes	3,17	3,01	3,03	3,04
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas	2,73	2,98	3,12	3,04
Excesso de leis e frequente alteração de regras	2,84	2,92	3,12	3,04
Excesso e complexidade dos documentos de exportação	3,18	3,02	3,00	3,03
Tempo para fiscalização, despacho e liberação de produtos	3,09	3,06	2,97	3,00

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Dificuldade de conhecimento de leis originárias de diversas fontes	2,74	2,73	2,95	2,87
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos	2,70	2,68	2,93	2,84
Taxa de juros	2,75	2,89	2,82	2,83
Taxa de câmbio	2,65	2,91	2,78	2,80
Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas	2,93	2,75	2,77	2,78
Procedimentos de desembaraço complexos	2,83	2,81	2,76	2,78
Greves de profissionais envolvidos nas atividades de exportação	2,92	2,69	2,73	2,74
Disponibilidade de capital para as exportações	2,25	2,57	2,89	2,74
Excesso de tributos	2,17	2,70	2,61	2,58
Falta de padronização de procedimentos nos diversos órgãos anuentes	2,57	2,52	2,61	2,58
Falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal	2,48	2,60	2,59	2,58
Prospecção de mercados potenciais	2,15	2,58	2,64	2,56
Marketing pouco efetivo no mercado alvo	2,47	2,52	2,57	2,55
Falta de assistência das instituições de governo e órgãos anuentes	2,34	2,52	2,58	2,54
Baixa disponibilidade e ineficiência dos portos	2,70	2,44	2,53	2,53
Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação	2,74	2,66	2,43	2,52
Situação das rodovias	2,72	2,50	2,40	2,46
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários federais	2,31	2,59	2,39	2,43

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Mecanismo para pagamento de impostos, taxas e contribuições	2,39	2,43	2,40	2,41
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários estaduais	2,34	2,46	2,37	2,39
Barreiras tarifárias	2,57	2,33	2,37	2,39
Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais	2,23	2,46	2,36	2,37
Baixa utilização das soluções de promoção de negócios	2,11	2,24	2,43	2,35
Baixa utilização das soluções de inteligência	2,10	2,33	2,39	2,34
Complexidade do sistema SISCOMEX	2,20	2,38	2,33	2,33
Falta de especialização do judiciário em temas ligados a exportações	2,43	2,21	2,33	2,31
Barreiras não tarifárias	2,58	2,36	2,24	2,31
Exigência de legalização de documentos por consulados	2,50	2,26	2,21	2,26
Falta de familiaridade com os canais de distribuição e representação	2,04	2,24	2,30	2,25
Desconhecimento dos mercados de atuação e interesse	1,97	2,22	2,20	2,18
Baixa oferta de operadores logísticos e transportadoras	2,13	2,18	2,19	2,18
Acesso e cumprimento dos regimes aduaneiros especiais	2,29	2,15	2,15	2,17
Acesso e utilização do regime de remessas expressas	2,04	2,23	2,17	2,17
Ausência da internacionalização como estratégia	2,20	2,10	2,14	2,14
Baixa utilização do SISPROM	1,83	2,07	2,19	2,12

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Baixa utilização de mecanismos de redução tributária	2,19	2,18	2,07	2,12
Oferta de serviços de pós-venda	1,91	2,18	2,12	2,11
Baixa oferta de terminais intermodais	2,09	2,06	2,08	2,08
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos secos	2,02	2,05	2,03	2,03
Adequação dos produtos aos padrões dos mercados externos	1,94	2,06	2,03	2,03
Baixa disponibilidade e ineficiência dos aeroportos	2,04	1,95	2,00	1,99
Baixa utilização da Certificação de Origem	1,93	2,08	1,96	1,99
Qualificação dos responsáveis pelas exportações	1,72	1,97	2,03	1,98
Ausência de cultura exportadora	2,05	1,97	1,94	1,96
Baixa eficiência dos módulos do Portal Único de Comércio Exterior	1,93	1,96	1,94	1,94
Capacidade produtiva insuficiente	1,72	1,81	1,99	1,91
Baixa utilização de soluções de capacitação em comércio exterior	1,85	1,93	1,92	1,91
Baixa utilização de assessorias especializadas	1,89	1,91	1,89	1,90
Falta de profissionais e procedimentos especializados	1,84	1,96	1,85	1,87
Diferenças culturais e de idiomas	1,80	1,92	1,85	1,86
Baixa oferta de hidrovias e portos fluviais	1,92	1,78	1,86	1,85
Complexidade do sistema SISCOSEV	1,84	1,76	1,87	1,84
Situação das ferrovias	1,85	1,60	1,79	1,75

CONTINUA »

**TABELA D12.** CATEGORIAS DE ENTRAVES POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

GRUPOS DE OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Macroeconômicos	2,70	2,90	2,80	2,81
Institucionais e legais	2,66	2,67	2,75	2,72
Burocracia alfandegária e aduaneira	2,56	2,55	2,53	2,54
Acesso a mercados externos	2,63	2,45	2,34	2,40
Tributários	2,25	2,48	2,36	2,38
Mercadológicos e de promoção de negócios	2,13	2,32	2,35	2,31
Logísticos	2,37	2,24	2,27	2,27
Internos às empresas	1,94	2,03	2,08	2,05

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D13.** ENTRAVES MACROECONÔMICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Taxa de juros	2,75	2,89	2,82	2,83
Taxa de câmbio	2,65	2,91	2,78	2,8

Fonte: CNI; FGV-EAESP



**TABELA D14.** ENTRAVES INSTITUCIONAIS E LEGAIS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras às exportações	3,16	3,26	3,22	3,23
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas	2,73	2,98	3,12	3,04
Excesso de leis e frequente alteração de regras	2,84	2,92	3,12	3,04
Dificuldade de conhecimento de leis originárias de diversas fontes	2,74	2,73	2,95	2,87
Múltiplas interpretações dos requisitos legais pelos agentes públicos	2,70	2,68	2,93	2,84
Greves de profissionais envolvidos nas atividades de exportação	2,92	2,69	2,73	2,74
Falta de assistência das instituições de governo e órgãos anuentes	2,34	2,52	2,58	2,54
Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais	2,23	2,46	2,36	2,37
Falta de especialização do Judiciário em temas ligados a exportações	2,43	2,21	2,33	2,31
Exigência de legalização de documentos por consulados	2,50	2,26	2,21	2,26

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D15.** ENTRAVES DE BUROCRACIA ALFANDEGÁRIA E ADUANEIRA POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Tarifas cobradas por portos e aeroportos	3,55	3,45	3,42	3,44
Tarifas cobradas pelos órgãos anuentes	3,17	3,01	3,03	3,04
Excesso e complexidade dos documentos de exportação	3,18	3,02	3,00	3,03
Tempo para fiscalização, despacho e liberação de produtos	3,09	3,06	2,97	3,00
Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas	2,93	2,75	2,77	2,78
Procedimentos de desembaraço complexos	2,83	2,81	2,76	2,78
Falta de padronização de procedimentos nos diversos órgãos anuentes	2,57	2,52	2,61	2,58
Falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal	2,48	2,60	2,59	2,58
Mecanismo para pagamento de impostos, taxas e contribuições	2,39	2,43	2,40	2,41
Complexidade do sistema SISCOMEX	2,20	2,38	2,33	2,33
Acesso e cumprimento dos regimes aduaneiros especiais	2,29	2,15	2,15	2,17
Acesso e utilização do regime de remessas expressas	2,04	2,23	2,17	2,17
Baixa utilização da Certificação de Origem	1,93	2,08	1,96	1,99
Baixa eficiência dos módulos do Portal Único de Comércio Exterior	1,93	1,96	1,94	1,94
Complexidade do sistema SISCOSERV	1,84	1,76	1,87	1,84

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D16.** IMPACTO DOS ÓRGÃOS ANUENTES, INTERVENIENTES E FISCALIZADORES POR PORTE

ÓRGÃOS ANUENTES	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Receita Federal do Brasil – RFB	72,8%	59,5%	60,6%	61,8%
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA	23,4%	21,7%	22,9%	22,6%
Agência Nacional de Vigilância Sanitária – ANVISA	10,1%	17,3%	20,6%	18,6%
Departamento de Operações de Comércio Exterior / Secretaria de Comércio Exterior – DECEX/SECEX	20,7%	20,1%	11,9%	14,9%
Banco do Brasil – BB	14,4%	12,6%	13,8%	13,6%
Secretaria da Fazenda Estadual – SFE	10,0%	6,0%	9,0%	8,4%
Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – IBAMA	3,6%	7,6%	9,2%	8,2%
Banco Central do Brasil – BC	10,9%	7,4%	6,4%	7,2%
Nenhum	2,6%	7,1%	8,0%	7,2%
Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária – INFRAERO	4,8%	6,5%	5,7%	5,8%
Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT	1,8%	1,9%	3,6%	2,9%
Departamento de Polícia Federal – DPF	2,4%	3,4%	2,5%	2,7%
Ministério da Saúde – MS	2,4%	2,0%	2,6%	2,4%
Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia – INMETRO	2,1%	1,5%	2,1%	2,0%
Conselho Nacional de Política Fazendária – CONFAZ		3,0%	1,1%	1,4%
Superintendência da Zona Franca de Manaus – SUFRAMA	1,6%	1,2%	1,5%	1,4%

CONTINUA »

ÓRGÃOS ANUENTES	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Departamento Nacional de Produção Mineral – Ministério de Minas e Energia – DNPM – MME	0,8%	0,4%	1,8%	1,4%
Outros órgãos	1,7%	0,8%	1,3%	1,2%
Agência Nacional de Energia Elétrica – ANEEL	2,0%	0,9%	0,9%	1,1%
Comando do Exército – Ministério da Defesa – DFPC	2,6%	0,7%	0,7%	0,9%
Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovação – MCTI	0,7%	1,0%	0,6%	0,7%
Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis – ANP	2,2%	1,3%	0,1%	0,7%
Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq		0,4%	0,5%	0,4%
Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEN		0,4%	0,3%	0,3%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA D17.** UTILIZAÇÃO DO CERTIFICADO DE ORIGEM POR PORTE

TIPO DE CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Papel	62,3%	63,3%	60,4%	61,3%
Digital	29,4%	26,4%	26,2%	26,6%
Não utiliza	8,3%	10,3%	13,4%	12,0%

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA D18.** ENTRAVES DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS  
POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação	2,74	2,66	2,43	2,52
Barreiras tarifárias	2,57	2,33	2,37	2,39
Barreiras não tarifárias	2,58	2,36	2,24	2,31

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D19.** PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS MAIS ATRATIVOS PARA  
O ESTABELECIMENTO DE ACORDOS COMERCIAIS POR PORTE

	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Estados Unidos	17,4%	25,4%	24,7%	23,9%
China	5,5%	4,4%	8,0%	6,8%
México	5,3%	4,0%	3,4%	3,7%
Argentina	4,5%	3,7%	2,5%	3,0%
Chile	1,7%	3,7%	2,0%	2,4%
Canadá		0,7%	2,6%	1,8%
África do Sul	2,4%	1,0%	1,9%	1,8%
Colômbia	1,4%	2,4%	0,8%	1,3%
Paraguai	0,4%	0,5%	1,4%	1,1%
França	2,4%	0,9%	0,8%	1,0%
Peru	1,9%	1,6%	0,6%	1,0%
Rússia	0,9%	0,7%	0,8%	0,8%
Alemanha	0,7%	1,6%	0,5%	0,8%

**Países  
(20 mais  
citados)**

CONTINUA »

		PORTE			
		GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
<b>Países (20 mais citados)</b>	Índia	0,6%	1,0%	0,7%	0,7%
	Austrália	0,9%	0,3%	0,8%	0,7%
	Emirados Árabes	0,8%	0,9%	0,5%	0,7%
	Angola	0,9%	0,7%	0,5%	0,6%
	Japão		0,8%	0,7%	0,6%
	Bolívia		1,1%	0,4%	0,5%
	Uruguai		0,5%	0,6%	0,5%
<b>Blocos</b>	União Europeia	11,6%	14,5%	17,6%	16,1%
	Mercosul	4,9%	5,3%	3,2%	3,9%
	América do Norte (NAFTA)	8,4%	2,4%	1,9%	2,8%
	África	0,7%	3,6%	2,8%	2,7%
	América Central	4,0%	1,3%	2,2%	2,2%
	Ásia	4,1%	1,0%	1,3%	1,6%
	Américas (ALCA)	0,7%	0,7%	2,0%	1,5%
	América do Sul	1,6%	1,7%	0,8%	1,1%
	América Latina	2,4%	1,1%	0,6%	0,9%
	Tratado Transpacífico	2,4%		0,8%	0,8%
	Aliança do Pacífico	1,1%	1,1%	0,5%	0,7%
	Oriente Médio	0,2%	0,3%	0,8%	0,6%
	Países Andinos	0,7%	1,9%		0,5%
	BRICS		0,4%	0,3%	0,3%
	APEC	0,7%			0,1%
<b>Nenhum</b>	0,9%	2,1%	4,6%	3,6%	

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D20.** PRINCIPAIS OBSTÁCULOS DE ACESSO A MERCADOS EXTERNOS POR PORTE

OBSTÁCULOS NO DESTINO	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Burocracia administrativa	34,1%	40,4%	36,7%	37,3%
Burocracia aduaneira no país de destino	35,9%	34,5%	36,5%	36,0%
Tarifas de importação	40,4%	30,2%	32,3%	32,7%
Medidas sanitárias ou fitossanitárias	15,1%	18,6%	21,8%	20,2%
Subsídios que prejudicam a competição	23,1%	19,2%	14,6%	16,7%
Normas técnicas	19,3%	16,5%	16,1%	16,5%
Regras de origem	11,9%	11,6%	14,6%	13,6%
Quotas de importação	22,0%	10,4%	11,1%	12,2%
Regime restritivo de compras governamentais	11,4%	11,5%	8,0%	9,3%
Falta de proteção à propriedade intelectual	5,5%	6,7%	5,6%	5,9%
Medidas <i>antidumping</i>	5,2%	4,4%	5,3%	5,1%
Restrições à prestação de serviços	5,3%	3,8%	5,0%	4,8%
Outros obstáculos	0,7%	0,8%	1,6%	1,3%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA D21.** ENTRAVES TRIBUTÁRIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Excesso de tributos	2,17	2,70	2,61	2,58
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários federais	2,31	2,59	2,39	2,43
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários estaduais	2,34	2,46	2,37	2,39
Baixa utilização de mecanismos de redução tributária	2,19	2,18	2,07	2,12

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D22.** TRIBUTOS APONTADOS COMO CRÍTICOS POR PORTE

TRIBUTOS QUE MAIS IMPACTAM	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
PIS/COFINS	38,5%	47,5%	43,0%	43,6%
Imposto de Renda	36,0%	34,8%	38,3%	37,2%
ICMS	29,4%	32,5%	34,7%	33,5%
IPI	20,3%	22,6%	24,6%	23,6%
Imposto de Importação de Insumos para Exportação	35,9%	26,7%	19,1%	22,9%
CSLL	9,2%	21,5%	21,8%	20,2%
INSS	10,5%	17,3%	15,1%	15,1%
ISSQN	1,9%	2,0%	3,8%	3,1%
CIDE	2,0%	1,7%	1,7%	1,7%
Tributos não impactam	2,2%	1,4%	1,6%	1,6%
Outros		0,7%	1,3%	1,0%

O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.

Fonte: CNI; FGV-EAESP



**TABELA D23.** MECANISMOS DE REDUÇÃO DE CARGA TRIBUTÁRIA UTILIZADOS POR PORTE

MECANISMOS TRIBUTÁRIOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Ressarcimento de Créditos Federais (IPI, PIS, COFINS )	48,0%	54,1%	44,2%	47,0%
Ressarcimento de Créditos Estaduais (ICMS)	41,3%	48,6%	36,3%	39,9%
REINTEGRA	45,2%	33,2%	20,2%	26,3%
<i>Drawback</i> isenção	17,1%	16,1%	11,6%	13,3%
Nenhum	1,9%	7,2%	17,6%	13,2%
<i>Drawback</i> suspensão	24,9%	11,4%	9,9%	12,0%
<i>Drawback</i> restituição	6,8%	2,7%	3,5%	3,7%
Simplex Nacional		0,3%	1,1%	0,8%
Isenção para Exportação	0,7%		0,9%	0,7%
RECAP	1,3%	0,1%	0,7%	0,6%
Outros mecanismos tributários	1,4%		0,5%	0,5%
REPES		0,5%	0,6%	0,5%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA D24.** ENTRAVES MERCADOLÓGICOS E DE PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Oferta de preços competitivos	3,17	3,12	3,09	3,11
Prospecção de mercados potenciais	2,15	2,58	2,64	2,56
<i>Marketing</i> pouco efetivo no mercado alvo	2,47	2,52	2,57	2,55
Baixa utilização das soluções de promoção de negócios	2,11	2,24	2,43	2,35
Baixa utilização das soluções de inteligência	2,10	2,33	2,39	2,34
Falta de familiaridade com os canais de distribuição e representação	2,04	2,24	2,30	2,25
Desconhecimento dos mercados de atuação e interesse	1,97	2,22	2,20	2,18
Baixa utilização do SISPROM	1,83	2,07	2,19	2,12
Oferta de serviços de pós-venda	1,91	2,18	2,12	2,11
Adequação dos produtos aos padrões dos mercados externos	1,94	2,06	2,03	2,03
Diferenças culturais e de idiomas	1,80	1,92	1,85	1,86

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D25.** SERVIÇOS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO MAIS RELEVANTES POR PORTE

SERVIÇOS DE APOIO	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Ações de promoção de negócios	64,2%	57,6%	64,1%	62,5%
Estudos e pesquisas de inteligência comercial	61,6%	59,7%	59,6%	59,8%
Ferramentas de divulgação de oportunidades comerciais	35,6%	42,5%	48,6%	45,6%
Capacitações em comércio exterior	36,9%	37,0%	31,1%	33,2%
Ações de atração de investimento	30,5%	31,2%	30,6%	30,8%
Apoio na identificação de assessorias especializadas	21,0%	21,4%	22,5%	22,1%
Outros serviços de apoio		0,3%	0,8%	0,6%

*O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.*

*Fonte: CNI; FGV-EAESP*

**TABELA D26.** ENTRAVES LOGÍSTICOS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Custo do transporte	3,89	3,60	3,56	3,61
Baixa disponibilidade e ineficiência dos portos	2,70	2,44	2,53	2,53
Situação das rodovias	2,72	2,50	2,40	2,46
Baixa oferta de operadores logísticos e transportadoras	2,13	2,18	2,19	2,18
Baixa oferta de terminais intermodais	2,09	2,06	2,08	2,08
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos secos	2,02	2,05	2,03	2,03
Baixa disponibilidade e ineficiência dos aeroportos	2,04	1,95	2,00	1,99
Baixa oferta de hidrovias e portos fluviais	1,92	1,78	1,86	1,85
Situação das ferrovias	1,85	1,60	1,79	1,75

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D27.** ENTRAVES INTERNOS ÀS EMPRESAS POR ORDEM DE CRITICIDADE POR PORTE

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Disponibilidade de capital para as exportações	2,25	2,57	2,89	2,74
Ausência da internacionalização como estratégia	2,20	2,10	2,14	2,14
Qualificação dos responsáveis pelas exportações	1,72	1,97	2,03	1,98
Ausência de cultura exportadora	2,05	1,97	1,94	1,96
Capacidade produtiva insuficiente	1,72	1,81	1,99	1,91

CONTINUA »

OBSTÁCULOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Baixa utilização de soluções de capacitação em comércio exterior	1,85	1,93	1,92	1,91
Baixa utilização de assessorias especializadas	1,89	1,91	1,89	1,90
Falta de profissionais e procedimentos especializados	1,84	1,96	1,85	1,87

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D28.** INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADOS POR PORTE

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Não utiliza ou utiliza muito pouco	57,0%	61,6%	70,7%	66,8%
ACC / ACE	45,4%	37,1%	31,2%	34,3%
PA (Pagamento Antecipado)	25,4%	24,4%	25,0%	24,9%
Proex Financiamento	6,1%	6,0%	5,9%	6,0%
Proger Exportação	1,1%	2,3%	3,8%	3,1%
BNDES Exim Pré-Embarque	5,5%	4,0%	2,3%	3,1%
Outros instrumentos de financiamento	0,8%	1,0%	1,6%	1,4%
Proex Equalização	2,4%	1,8%	0,8%	1,3%
BNDES Exim Pós-Embarque	2,9%	1,5%	0,4%	1,0%

O somatório dos percentuais em cada coluna é superior a 100%, já que as empresas podiam indicar mais de uma opção.

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D29 . MOTIVOS DA NÃO UTILIZAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO POR PORTE**

MOTIVOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Dificuldade de acesso a informações	28,2%	32,5%	25,2%	27,3%
Dificuldade de acesso devido à exigência de garantias	19,7%	19,2%	27,2%	24,5%
Dificuldade de acesso devido ao porte da empresa	2,5%	13,4%	24,9%	19,8%
Dificuldade de acesso devido a restrições burocráticas	27,6%	19,2%	14,3%	16,8%
Inadequação dos instrumentos de garantias e seguro de crédito	22,0%	15,7%	8,4%	11,6%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

**TABELA D30. FORMAS DE GARANTIA ÀS EXPORTAÇÕES UTILIZADAS POR PORTE**

INSTRUMENTOS DE GARANTIA UTILIZADOS	PORTE			
	GRANDE	MÉDIA	MICRO OU PEQUENA	TOTAL GERAL
Nenhum	84,6%	84,0%	90,3%	88,1%
CCR	9,4%	5,4%	3,0%	4,3%
FGE – Fundo de Garantia à Exportação	1,6%	3,9%	3,0%	3,1%
Seguros Diversos	0,7%	2,1%	1,1%	1,3%
Pagamento Antecipado	0,7%	1,1%	0,8%	0,9%
Carta de Crédito	2,4%	1,5%	0,3%	0,8%
Bens e Direitos	0,4%	0,7%	0,9%	0,8%
Fiançadores e Avalistas	0,2%		0,6%	0,4%
Outros instrumentos de garantia		1,4%		0,3%

Fonte: CNI; FGV-EAESP

## APÊNDICE E – QUESTIONÁRIO

### Informações sobre a empresa

**\* Número de funcionários:**

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

**\* Receita bruta anual:**

- Até R\$10 milhões  Entre R\$10 milhões e R\$50 milhões  Entre R\$50 milhões e R\$100 milhões  
 Acima de R\$100 milhões

**\* Percentual da receita proveniente das exportações:**

- 0 - 20%  20% - 40%  40% - 60%  60% - 80%  80% - 100%

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

**\* Principal modal utilizado para as exportações:**

- Marítimo  
 Aéreo  
 Rodoviário  
 Ferroviário  
 Fluvial  
 Dutoviário  
 Lacustre

**\* Principal tipo de acondicionamento dos produtos exportados:**

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

**\* Há quanto tempo a empresa exporta?**

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

**\* Frequência com que a empresa exporta:**

- Raramente
- Às vezes
- Regularmente

**\* Quantidade aproximada de países para os quais exportou nos últimos 2 anos:**

**Principais mercados para os quais exportou nos últimos 2 anos:**

**\* PAÍS 1**

**PAÍS 2**

**PAÍS 3**

**Principais mercados para os quais pretende exportar nos próximos anos:**



**\* PAÍS 1**

**PAÍS 2**

**PAÍS 3**

## Obstáculos às exportações de sua empresa

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

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou criticamente	Não se aplica
Baixa disponibilidade de capital para as atividades de exportação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Capacidade produtiva insuficiente para atender à demanda de exportação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa qualificação / experiência nos processos, treinamento e conhecimento dos profissionais responsáveis pelas práticas de exportação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa ou nenhuma utilização das soluções de capacitação em comércio exterior disponíveis.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ausência de cultura exportadora e de conhecimento dos benefícios associados à prática de exportação por parte da empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de profissionais e procedimentos na empresa relacionados ao processo de exportação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa utilização de profissionais externos (consultores, representantes, etc) para auxiliar a empresa em seus processos de exportação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ausência da internacionalização como objetivo estratégico da empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Diferenças culturais e de idiomas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Desconhecimento dos mercados de atuação e interesse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou criticamente	Não se aplica
Dificuldade de adequação dos produtos e outros fatores aos padrões dos clientes / mercados externos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dificuldade de oferecer preços competitivos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de familiaridade com os canais de distribuição e representação no mercado externo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Políticas de marketing pouco efetivas e de baixa visibilidade no mercado alvo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dificuldade de análise, seleção e prospecção de mercados potenciais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa ou nenhuma utilização do SISPROM (mecanismo de redução tributária para a promoção de negócios).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa ou nenhuma utilização das soluções de inteligência disponíveis (exemplo: Estudos e Pesquisas sobre Mercados Potenciais).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa ou nenhuma utilização das soluções de promoção de negócios disponíveis (exemplos: Missões Prospectivas, Comerciais e Encontros de Negócios).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existência de barreiras tarifárias.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existência de barreiras não tarifárias (exemplos: normas técnicas, quotas de importação, medidas sanitárias e fitossanitárias, medidas antidumping, etc).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ausência de acordos comerciais com os mercados de atuação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Obstáculos às exportações de sua empresa

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

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou criticamente	Não se aplica
Situação precária de rodovias - baixa disponibilidade e mau estado de conservação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Situação precária de ferrovias - baixa disponibilidade e mau estado de conservação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa oferta de hidrovias e portos fluviais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa oferta de terminais intermodais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa disponibilidade e ineficiência de aeroportos para manuseio e embarque de cargas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos para manuseio e embarque de cargas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa disponibilidade e ineficiência de portos secos para manuseio e embarque de cargas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixo número de operadores logísticos e transportadoras capacitados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Elevado custo do transporte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Excesso e complexidade dos documentos requeridos para as exportações pelos diversos órgãos anuentes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Exigência de documentos originais e/ou com diversas assinaturas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Procedimentos de desembaraço numerosos e não padronizados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou criticamente	Não se aplica
Demasiado tempo para fiscalização, despacho e liberação da mercadoria (aduana e anuentes).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dificuldade de acesso e utilização do regime de remessas expressas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Complexidade de acesso e dificuldade de cumprimento dos regimes aduaneiros especiais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de mecanismo de pagamento centralizado de impostos, taxas e contribuições.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Complexidade do sistema SISCOMEX na exportação de bens.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Complexidade do sistema SISCOSERV na exportação de serviços.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa ou nenhuma utilização da Certificação de Origem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa eficiência dos módulos implementados no Portal Único de Comércio Exterior (exemplo: Anexação Eletrônica).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Obstáculos às exportações de sua empresa

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

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou criticamente	Não se aplica
Juros elevados para financiamento ao investimento na produção.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Taxa de câmbio desfavorável às exportações.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tributos (exemplos: IPI, PIS, COFINS, ICMS, Imposto de Exportação) nos produtos exportados, diminuindo sua competitividade.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários federais (IPI/PIS/COFINS).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários estaduais (ICMS).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa ou nenhuma utilização de mecanismos de redução tributária na exportação (exemplos: drawback, reintegra).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de assistência das instituições do governo (BC, SRF, SECEX) e órgãos anuentes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de padronização dos procedimentos efetuados pelos diferentes órgãos anuentes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de sincronismo entre os órgãos anuentes e a Receita Federal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros especiais e dificuldade na sua caracterização.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Não impactou	Impactou pouco	Impactou moderadamente	Impactou muito	Impactou criticamente	Não se aplica
Elevadas tarifas cobradas pelas administrações portuária e aeroportuária.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Elevadas tarifas cobradas por outros órgãos anuentes (exceto administrações portuária e aeroportuária).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Frequentes greves de trabalhadores envolvidos no processo de movimentação e liberação de cargas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras para a exportação.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas, dificultando a compreensão.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Disponibilidade das leis de forma descentralizada, presentes em diversos documentos, dificultando o acesso a estas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Múltiplas interpretações dos requisitos legais por parte dos diferentes agentes públicos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Excesso de leis e frequente alteração das regras.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de especialização do judiciário para lidar com processos relacionados ao comércio exterior.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Exigência de legalização de documentos por consulados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Outras informações

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

- Estudos e pesquisas de inteligência comercial (exemplo: estudos e pesquisas sobre mercados potenciais)
- Ações de promoção de negócios (exemplos: missões prospectivas, comerciais e encontros de negócios)
- Capacitações em comércio exterior
- Ações de atração de investimento
- Ferramentas de divulgação de oportunidades comerciais (Catálogo de Exportadores Brasileiros, Invest & Export Brasil, etc)
- Apoio na identificação de profissionais externos
- Outros? Quais?



**\* Indique os obstáculos mais críticos enfrentados nos mercados de destino de suas exportações (assinale até 3 alternativas principais):**

- Existência de tarifas de importação
- Existência de quotas de importação
- Existência de normas técnicas
- Existência de medidas sanitárias ou fitossanitárias
- Existência de medidas antidumping
- Existência de burocracia aduaneira no país de destino
- Existência de burocracia administrativa
- Existência de subsídios que distorcem a competitividade
- Restrições à prestação de serviços
- Falta de proteção à propriedade intelectual
- Regime restritivo de compras governamentais
- Regras de origem
- Outros? Quais?

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

Opção 1	<input type="text"/>
Opção 2	<input type="text"/>
Opção 3	<input type="text"/>

**\* Indique os instrumentos de financiamento às exportações mais relevantes entre os que a sua empresa utiliza (assinale até 3 alternativas principais):**

- Não utiliza ou utiliza muito pouco
- ACC / ACE
- PA – Pagamento Antecipado
- Proex Equalização
- Proex Financiamento
- BNDES Exim Pré-Embarque
- BNDES Exim Pós-Embarque
- Proger Exportação
- Outros? Quais?

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

- Dificuldade de acesso a informações sobre os programas existentes
- Dificuldade de acesso ao financiamento devido ao porte da empresa
- Dificuldade de acesso ao financiamento devido a restrições burocráticas
- Dificuldade de acesso ao financiamento devido à exigência de garantias
- Inadequação dos instrumentos de garantias e seguro de crédito às exportações

**\* Indique o instrumento de garantia às exportações mais relevante que sua empresa utiliza:**

- Nenhum
- FGE – Fundo de Garantia à Exportação
- CCR
- Outro? Qual?

**\* Indique os tributos que mais impactam negativamente na competitividade de suas exportações (assinale até 3 alternativas principais):**

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

**\* Indique os mecanismos tributários de comércio exterior mais relevantes entre os que a sua empresa utiliza (assinale até 3 alternativas principais):**

- REINTEGRA
- Ressarcimento de Créditos Federais (IPI, PIS, COFINS )
- Ressarcimento de Créditos Estaduais (ICMS)
- Drawback isenção
- Drawback suspensão
- Drawback restituição
- RECAP
- REPES
- Outros? Quais?

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

- Não utiliza
- Papel
- Digital

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

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



## **CNI**

### **Diretoria de Desenvolvimento Industrial – DDI**

*Carlos Eduardo Abijaodi*

**Diretor**

### **Gerência Executiva de Comércio Exterior – COMEX**

*Diego Zancan Bonomo*

**Gerente-Executivo**

*Constanza Negri Biasutti*

**Gerente de Política Comercial**

*Sarah Saldanha de Lima Ferreira Oliveira*

**Gerente de Serviços de Internacionalização**

*Felipe Augusto Torres de Carvalho*

*Felipe Luiz Ody Spaniol*

**Equipe Técnica**

### **Gerência Executiva de Negociações Internacionais – NEGINT**

*Soraya Saavedra Rosar*

**Gerente-Executiva**

*Bruno de Paula Moraes*

*Fabrizio Sardelli Panzini*

**Equipe Técnica**

### **Diretoria de Políticas e Estratégia**

*José Augusto Coelho Fernandes*

**Diretor**

### **Gerência Executiva de Pesquisa e Competitividade – GPC**

*Renato da Fonseca*

**Gerente-Executivo**

*Edson Velloso dos Santos Junior*

**Equipe Técnica**

### **Diretoria de Comunicação – DIRCOM**

*Carlos Alberto Barreiros*

**Diretor**

### **Gerência Executiva de Publicidade e Propaganda – GEXPP**

*Carla Gonçalves*

**Gerente-Executiva**

*André Augusto Dias*

**Produção Editorial**

### **Diretoria de Serviços Corporativos – DSC**

*Fernando Augusto Trivellato*

**Diretor**

### **Área de Administração, Documentação e Informação – ADINF**

*Maurício Vasconcelos de Carvalho*

**Gerente-Executivo**

*Alberto Nemoto Yamaguti*

**Normalização**

---

## **FGV – EAESP**

*Prof. Alexandre Pignanelli*

*Profa. Juliana Bonomi Santos*

**Coordenação da Pesquisa**

*Daiane Ribeiro*

*Miriam Pereira*

**Equipe Técnica**

*Maria Cecilia S. Azevedo*

**Assessoria Administrativa**



**FGV-EAESP**  
Escola de Administração  
de Empresas de São Paulo



*Confederação Nacional da Indústria*

**CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA**