



Entraves à Exportação

José Bueno, Advogado e Consultor de empresas
em Comércio Exterior

SANTOS & SANTANA
A D V O G A D O S

Panorama Geral

O Brasil exportava há uns 40 anos atrás aproximadamente US\$ 26 bilhões e importava outro tanto, participando com 0,8% do mercado mundial de comércio.

Os valores exportados e importados foram se ajustando ao longo dos anos e ano passado 2017 Brasil exportou US\$ 220 bilhões e importou US\$ 160 bilhões – e não passa de 1% do comércio mundial.

Balança comercial teve superávit superior a US\$ 60 bilhões, mas os valores de exportação e importação foram inferiores aos valores de 4 anos atrás. Ou seja, geramos superávit reduzindo drasticamente as importações devido à longa crise econômica que o país enfrenta há 3 anos.

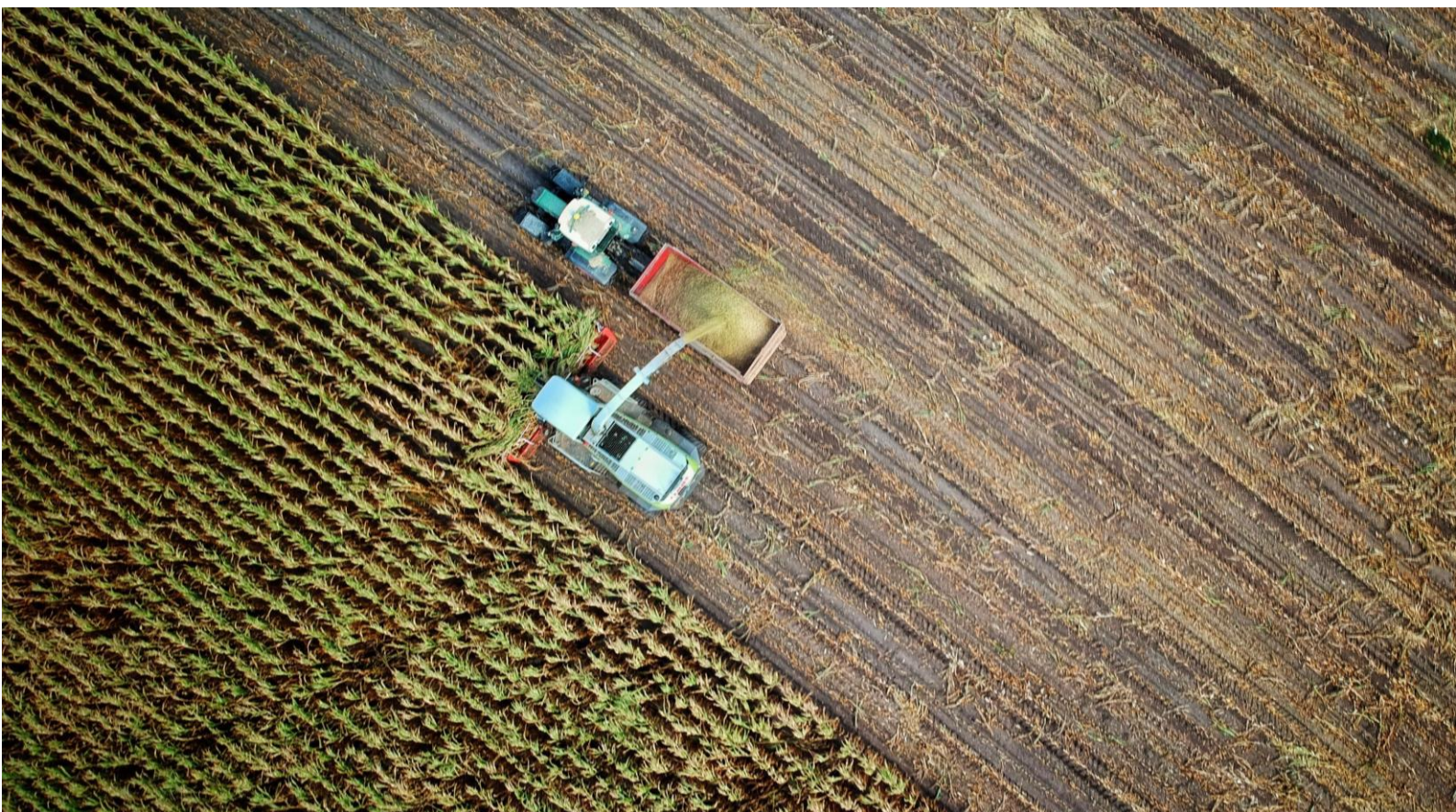
Não só não evoluímos no comércio exterior, mas regredimos.



No mesmo período de 40 anos atrás a China exportava uns US\$ 20 bilhões e importava outro tanto, com volume global inferior ao do Brasil. Hoje a China representa mais de 20% do comércio mundial, e o Brasil continua em 1 a 1,1%.

Outros países como Índia e outros países emergentes também cresceram mais que o Brasil em comércio exterior.

Ou seja, nosso país estagnou em 1% enquanto muitos outros países passaram à frente. Como justificar ou analisar? Temos ainda como agravante o fato de exportarmos produtos agrícolas e minérios e importar todo tipo de manufaturados, máquinas e equipamentos, eletrônicos, produtos químicos e farmacêuticos, agroquímicos, brinquedos, etc



Exportamos minério de ferro e chapas grossas de aço como matéria prima a US\$ 300/ton e importamos chapas finas como produto final a US\$ 1000/ton ou mais, dependendo da especificação e composição química e aplicação do aço.

Exportamos óleo bruto (petróleo tipo pesado) e importamos óleo leve, querosene, metanol, gasolina.... em valores acima de US\$ 10/12 bilhões por ano, sempre pela Petrobrás que tem o monopólio desses produtos.

O Brasil ainda é um país fechado ao comércio internacional, tem muitas barreiras à importação, tanto barreiras tarifárias como não tarifárias, além de limitado acesso aos mercados externos para suas exportações.

Não podemos crescer nas exportações limitando nossas importações – o comércio internacional exige como regra básica de intercâmbio reciprocidade de tratamentos tarifários e não tarifários.

Exportar exige investimentos

Exportação exige esforço, perseverança, superação de obstáculos, exige ainda que o empresário faça investimentos de médio e longo prazos em sua estrutura de produção e comercialização, em equipamentos e tecnologias atualizados, desenvolvimento e atualização tecnológica de produtos, de controle de qualidade, de seus insumos e componentes e do produto final, investir na melhoria de toda a cadeia produtiva para garantir produto confiável e de qualidade competitiva no mercado internacional, garantindo ainda escala de produção para atender com regularidade e eficiência o mercado interno e os mercados externos.

Exige ainda investimentos em prospecção de mercados no exterior, viagens frequentes, envio de amostras, participação em feiras, exposições, missões comerciais, contratação de distribuidores e agentes de vendas nos países de destino de seus produtos, investir na apresentação do produto, rotulagem e embalagem de qualidade, conhecer e investir em custos de logística e transporte internacional, documentação e desembaraço aduaneiro, serviços de transporte e armazenagem.

Exportar exige ainda conhecimento e experiência em negociações e contratos internacionais, domínio de inglês e outros idiomas, análise e avaliação de risco da operação, risco país e risco comercial, incoterms ou termos de negociação internacional, formação de preços em moeda de curso internacional, contratação de serviços especializados nessas atividades.

Infelizmente poucos empresários e empresas têm essa visão e estão preparados para investir em exportação e conquista dos mercados internacionais. A grande maioria de nossos empresários e de nossas empresas não tem qualquer preparo nem experiência, nem disposição de investir, por ignorância das reais potencialidades dos mercados externos, ou por acomodação. Todos querem vender, mas não querem ter trabalho nem gastos para conquistar novos mercados.

Outros temas abordados nesse estudo:

[COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL](#)

[EXPORTAR MELHORA A EMPRESA](#)

[ENTRAVES ÀS EXPORTAÇÕES](#)

[GARGALOS NA EXPORTAÇÃO](#)

[EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS](#)



**José Bueno, Advogado e
Consultor de Empresas em
Comércio Exterior**

Expertise em Comércio Exterior e Direito Aduaneiro. Graduado em Direito pela Faculdade de Direito do Largo de São Francisco (USP) e em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), onde foi professor do curso de Pós-Graduação (Mercado Internacional). Aliado internacional da *International Bar Association* (IBA) e membro do Instituto Santos & Santana de Pesquisa e Estudos em Direito. Com forte experiência na condução de operações internacionais, atualmente é responsável pela área de Comércio Exterior e Direito Aduaneiro do escritório.



jose.bueno@santosesantana.com.br



+55 11 2737-4465

Competitividade Internacional

Custos, Qualidade, Capacidade de Entrega (COST, QUALITY, DELIVERY)

O mercado internacional é muito competitivo e exigente quanto à qualidade dos produtos e serviços, quando aos custos de aquisição, logística e impostos, e quanto à capacidade do fornecedor de produzir e entregar os produtos nos prazos estabelecidos.

A qualidade dos serviços de pré e pós venda é essencial, informações corretas e completas, agilidade no atendimento, embalagem de qualidade, documentação correta e completa, pronto atendimento de eventuais problemas de logística ou mesmo de produto, cumprimento rigoroso de prazos e regularidade nos fornecimentos e embarques.

O exportador deve ter excelente imagem e reputação, como um verdadeiro “reliable supplier”.



Qualquer falha no atendimento e cumprimento de prazos já torna o fornecedor como não confiável (unreliable supplier) – e ninguém quer fazer negócios com quem não é confiável, não cumpre prazos, não mantem a regularidade dos fornecimentos, dos embarques, da qualidade dos produtos.



As 3 regras de ouro da competitividade em comércio exterior

pode ser resumida em três fatores básicos em comércio internacional: (1) ter custos competitivos, (2) ter qualidade assegurada dos produtos e dos serviços, (3) ter capacidade de cumprimento de contratos, cumprir rigorosamente prazos de entrega e de embarque. Em inglês resumimos essas regras de ouro: Cost, Quality, Delivery.

Exportar melhora a empresa

Toda empresa que atua em comércio exterior tem grandes ganhos em melhoria de sua estrutura de administração, produção, controle de qualidade, atualização tecnológica, melhora de atendimento e serviços em geral.

Tem ainda ganhos de eficiência no planejamento e controle de produção, controles financeiros e administrativos, melhora na capacidade de seus funcionários, operários, gerentes e administradores que se tornam mais qualificados e mais proativos.

Qualidade total passa a ser parte da cultura da empresa, com ganhos de eficiência, produtividade, lucro.

Os clientes do mercado interno percebem que estão comprando produtos de melhor qualidade e recebem melhor atenção, melhores serviços pré e pós venda. Isso resulta em mais vendas e lucros para a empresa exportadora.



Entraves às Exportações

São vários os entraves às nossas exportações, tanto entraves internos como externos. Entraves internos podemos citar alguns principais:

- falta de política eficiente de comércio exterior
- estrutura deficiente de transportes rodoviários e ferroviários
- estrutura portuária deficiente
- custos de logística proibitivos e não competitivos no mercado internacional
- elevada carga tributária para produção e comercialização
- custos financeiros elevados e não competitivos no mercado internacional
- falta de cultura exportadora tanto no governo como nos setores privados da indústria, comércio e serviços
- baixa produtividade exceto setor agro-pecuário
- falta de investimento em novas tecnologias, novos processos, novos equipamentos, novos produtos
- custos elevados de produção e distribuição
- falta de investimento e conhecimento para atuar no mercado internacional com competência e competitividade
- falta de capital e recursos para financiamento da produção e comercialização a custos competitivos
- despreparo e falta de disposição ou interesse dos empresários para investir e atuar em comércio internacional

Os entraves acima são alguns dos fatores que denominamos CUSTO BRASIL – custos de falta de estrutura, falta de eficiência na produção e logística, além de elevados desperdícios que encarecem a produção e comercialização de nossos produtos no mercado internacional, o que impede que nossos preços e condições sejam competitivos, exceto em alguns produtos agrícolas e minerais para os quais temos condições de competir em qualidade, quantidade e preços mesmo a custos logísticos proibitivos que reduzem a margem dos produtores.

Os entraves externos são basicamente as barreiras tarifárias e não tarifárias que os demais países adotam para proteção de seus próprios mercados e suas políticas de trocas internacionais com base na reciprocidade.

As que mais afetam nossas exportações são as barreiras não tarifárias como sistema de cotas, controles fitossanitários e ecológicos e demais exigências que dificultam ou impedem a venda de produtos sujeitos a esses controles.

Gargalos na Exportação

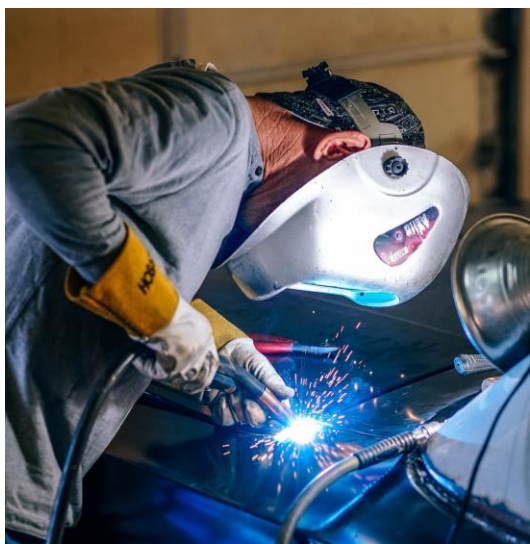
Os gargalos estão diretamente vinculados à falta e deficiência de infraestruturas rodoviárias, ferroviárias, portuárias e marítimas (nosso país não possui navios e linhas de navegação de longo curso, dependendo totalmente das embarcações de outros países). Geralmente os fretes marítimos praticados para as exportações brasileiras são muito superiores aos fretes praticados no mercado internacional, em parte devido à demora na carga e descarga dos navios e precariedade dos nossos portos, aumentando os custos operacionais dos navios e os custos dos fretes.

Nossa estrutura portuária é deficiente, morosa e cara quando comparamos com outros países como Cingapura, Holanda, Hong Kong, Alemanha, EUA e muitos outros. Custo de movimentação e carregamento de container no Brasil custa o dobro ou triplo dos custos nos países citados, algo como US\$ 20/30 nos referidos países e mais de US\$ 100 no Brasil. Velocidade de carregamento e produtividade nos portos também é fator importante – movimentação de 15-20 containers por hora no Brasil comparando com 50/60 ou mais containers por hora nos demais países citados.

Exportação de Serviços

A exportação de serviços é importante para nosso país, pois indica capacidade de fornecimento de mão de obra especializada nas áreas de engenharia, processamento de dados e tecnologia da informação, serviços bancários, serviços de seguros, estudos de mercado, advocacia em geral, marketing e telemarketing, consultorias e auditorias, serviços médicos, construções de obras no exterior, treinamentos especializados, ensino em geral.

Os requisitos comentados anteriormente para exportação de produtos também se aplicam em parte à exportação de serviços, como capacidade de investir e prospectar mercados no exterior, viagens, negociações e contratos internacionais, formação de preços competitivos em moeda estrangeira, cumprimento dos prazos, qualidade dos serviços prestados, suporte de pré e pós venda desses serviços, garantias, etc.



Evidente que há necessidade de contratos bem estruturados que contemplem o escopo dos serviços contratados, condições, prazos, local de execução, local de entrega, custos e demais direitos e obrigações das partes contratantes, garantias e demais exigências em contratações internacionais.

A vantagem na exportação de serviços é que não incorrem em custos de logística local ou internacional, não precisam de

documentação de embarque, não passam por controles aduaneiros, não sofrem barreiras tarifárias ou não tarifárias, ecológicas ou fitossanitárias.

Há países que têm boa parte de suas receitas decorrentes de serviços como turismo, serviços bancários, seguros, transporte marítimo e aéreo internacionais, telemarketing e processamento de informações, software e sistemas em geral.

As exportações de serviços no Brasil representam muito pouco, algo como 1% das exportações, mas tende a crescer e o governo tem programas para dinamizar essas exportações como informa a APEX.

Os serviços prestados no processo de exportação de mercadorias como transporte, logística, armazenagem, inspeções, serviços portuários, etc são inclusos no valor da mercadoria exportada e não são considerados exportação de serviços para fins de estatísticas de exportações. Estes serviços agregados ao valor das exportações podem representar mais de 20% do valor exportado, dependendo do produto, distância do transporte, modal, serviços especializados de logística, armazenagem e embarque. ■



**José Bueno, Advogado e
Consultor de Empresas em
Comércio Exterior**

Expertise em Comércio Exterior e Direito Aduaneiro. Graduado em Direito pela Faculdade de Direito do Largo de São Francisco (USP) e em Administração pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), onde foi professor do curso de Pós-Graduação (Mercado Internacional). Aliado internacional da *International Bar Association* (IBA) e membro do Instituto Santos & Santana de Pesquisa e Estudos em Direito. Com forte experiência na condução de operações internacionais, atualmente é responsável pela área de Comércio Exterior e Direito Aduaneiro do escritório.



jose.bueno@santosesantana.com.br



+55 11 2737-4465