

**FACULDADE CAMPO LIMPO PAULISTA – FACCAMP  
PROGRAMA DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO**

**MARCOS AUGUSTO PARISI TICIANELI**

**DIFICULDADES ENCONTRADAS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA  
REGIÃO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE (RS) PARA SE MANTEREM NO  
MERCADO EXPORTADOR**

**CAMPO LIMPO PAULISTA - SP**

**2011**

**MARCOS AUGUSTO PARISI TICIANELI**

**DIFICULDADES ENCONTRADAS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DA  
REGIÃO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE (RS) PARA SE MANTEREM NO  
MERCADO EXPORTADOR**

Dissertação de conclusão do curso de mestrado  
Profissional em Administração da Faculdade Campo  
Limpo Paulista – FACCAMP, sob a orientação do  
Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi.

Linha de pesquisa: Dinâmica das micro e pequenas  
empresas.

CAMPO LIMPO PAULISTA - SP

2011

## AGRADECIMENTOS

Ao amigo e Prof. Dr. Osvaldo De Sordi, meu orientador, que com sua experiência e paciência indicou-me os passos a serem seguidos.

Aos professores do Programa de Mestrado Profissional em Administração da FACCAMP.

Aos Gerentes de Contas e Gerentes de Agência da Região Metropolitana de Porto Alegre que se dispuseram a me auxiliar na elaboração do estudo.



“Mestre não é aquele que ensina,  
mas aquele que aprende.”  
João Guimarães Rosa

## ÍNDICE

<b>1 – INTRODUÇÃO</b>	12
1.1 - IMPORTÂNCIA DAS MPES NO MERCADO INTERNO E EXTERNO	18
<b>2 – A PESQUISA.</b>	23
2.1 – OBJETIVO GERAL	26
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	26
<b>3 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b>	28
3.1 - CARACTERIZAÇÃO DAS MPES	28
3.2 - PLANEJAMENTO PARA EXPORTAÇÃO	31
3.3 - CONHECIMENTO DO MERCADO EXPORTADOR	33
3.4 - POLÍTICAS E REGRAS PARA O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO	35
<b>4 – METODOLOGIA</b>	38
<b>5 – DADOS COLETADOS</b>	47
<b>6 – ANÁLISE DE DADOS</b>	49
<b>7 – CONCLUSÕES</b>	57
7.2 - RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	62
REFERÊNCIAS	63
APÊNDICE – A	65
APÊNDICE – B	76
APÊNDICE – C	78
APÊNDICE – D	79
ANEXO – A	81

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ACC	Adiantamento de Contrato de Cambio
ACE	Adiantamento de Cambiais Entregues
APEX-Brasil	Agência de Promoção de Exportações do Brasil
BACEN	Banco Central do Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CADIN	Cadastro Informativo de Inadimplência do Setor Público Federal
COFINS	Contribuição para financiamento da Seguridade Social
Encomex	Encontro de Comercio Exterior
DSE	Declaração Simplificada de Exportação
Finimp	Financiamento à Importação
DRAWBACK	Regime especial de incentivo à exportação
G.C.	Grau de Concordância
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços
MERCOSUL	Mercado Comum do Cone Sul
MIDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MPE	Micro e Pequena Empresa
OMC	Organização Mundial do Comércio
PEIEX	Projeto de Extensão Industrial Exportadora
PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SIMPLES	Lei Complementar Federal 123 de 14/12/2006
SISBACEN	Sistema de Informações do Banco Central do Brasil
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior
SME	Small and Medium Enterprises
U.E.	União Europeia

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1.01: Balança Comercial Brasileira.....	13
Tabela 1.02: Principais países compradores do mercado brasileiro.....	15
Tabela 1.03: Principais produtos exportados.....	16
Tabela 1.04: Principais Estados Exportadores.....	17
Tabela 1.05: Classificação de porte empresarial por numero de empregados.....	20
Tabela 2.01: Quantidade de MPEs da Região Metropolitana de Porto Alegre RS....	24
Tabela 3.01: Classificação de MPEs pelo nr. De funcionários e faturamento bruto..	28
Tabela 3.02: Classificação conforme simples e volume exportador .....	29
Tabela 5.01: Compilação das Concordâncias/Discordâncias.....	42
Tabela 5.02: Compilação de Macnaughton.....	43
Tabela 5.03: Verificação da intensidade do Grau de Concordância.....	44

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1.01: Participação brasileira nas exportações mundiais.....	12
Figura 1.02: Evolução da exportações brasileiras .....	14
Figura 1.03: Exportação por porte de empresa comparação 2002/2009 .....	18
Figura 1.04: Exportação por porte de empresa em 2009.....	20
Figura 4.01: Região Metropolitana de Porto Alegre (RS).....	36
Figura 4.02: Modelo Conceitual da Pesquisa .....	41

## RESUMO

A exportação é uma das alternativas estratégicas para desenvolvimento das empresas. Com o processo de globalização o mercado exportador torna-se um dos meios para aumento de vendas e rentabilidade. Em decorrência da complexidade existente no mercado exportador, tem-se a percepção de que muitas empresas apresentam dificuldades para permanecerem como exportadoras. Identificar as dificuldades enfrentadas pelas micros e pequenas empresas para permanecerem neste tipo de mercado é o objetivo deste trabalho. Para tal, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com micros e pequenos empresários dos segmentos de indústria e comércio, cujas organizações estão localizadas na região metropolitana de Porto Alegre (RS), e que realizaram apenas uma exportação no período entre 2004 e 2010. Levantamentos iniciais apontaram para um universo de 466 organizações identificadas através da consulta ao Sistema de Informações do Banco Central do Brasil.

Palavras-chave: Micro e Pequenas Empresas, Mercado Exportador, Exportação, Competitividade.

## ABSTRACT

Exports are an alternative for enterprise development. With the globalization process the export market becomes a means of increasing sales and profitability. Due to the complexity that exists in the export market has been the perception that many companies have difficulties to remain as exporters. Identify the difficulties faced by micro and small enterprises (SMEs) to remain in the export market is the goal of this work. This will be conducted semi-structures with micro and small business segments of industry and commerce, whose organizations are located in the metropolitan region of Porto Alegre (RS) and underwent only one export in the period between 2004 and 2010. Initial surveys pointed to a universe of 466 organizations. Identified by consulting the information system of the Central Bank of Brazil.

Key-words: Micro and little enterprises, exporter market, competitiveness.

## 1- INTRODUÇÃO

O Brasil, nas últimas décadas, tem buscado o crescimento e diversificação da sua pauta de exportações. O aumento das exportações traz como consequência o incremento de divisas. Podemos vincular ao aumento das exportações à própria geração de empregos, aumento da capacidade de produção, comercialização de novos produtos com maior valor agregado que irão compor a pauta exportadora.

A participação do Brasil, nas exportações mundiais, cresceu de 0,88% no ano de 2000 para o patamar de 1,26% no ano de 2009.

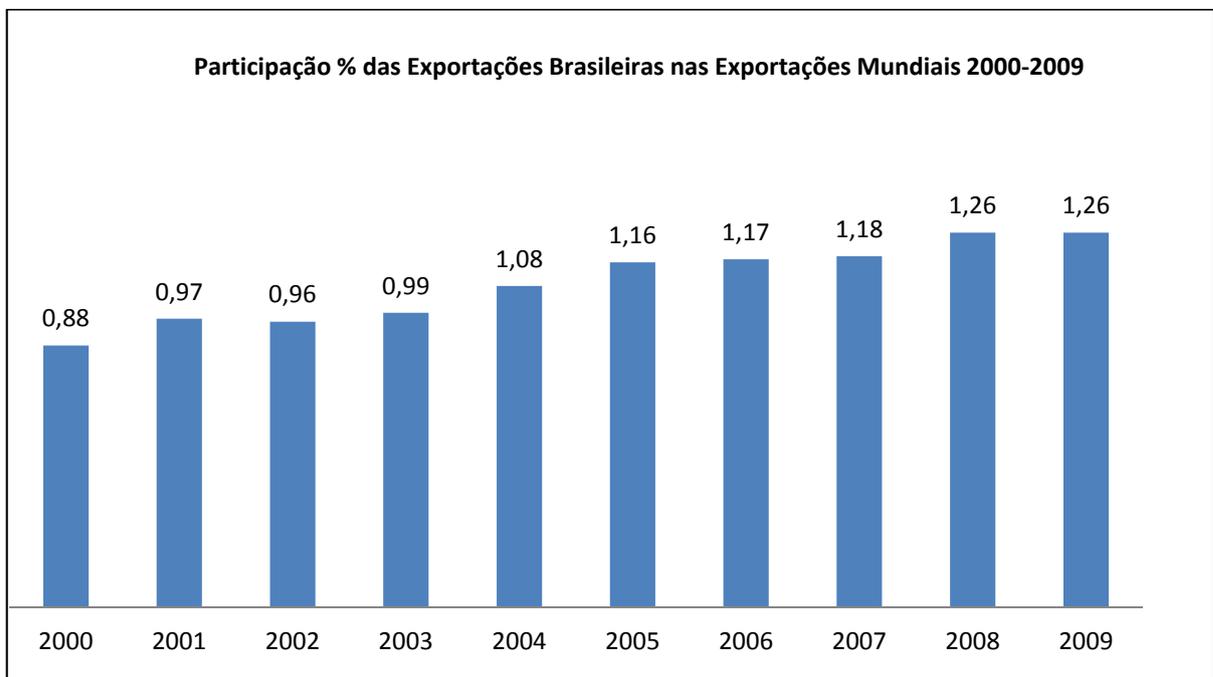


Figura 1.01 – Participação Brasileira nas exportações Mundiais

Fonte: SECEX/MDIC e OMC/WTO

No ano de 2010, o volume de exportações do Brasil chegou a 201.915 milhões de dólares, com uma variação positiva de 29,60% em relação ao ano anterior. (SECEX/MDIC,2010)

Tabela 1.01 – Balança Comercial Brasileira

<b>Balança Comercial Brasileira</b>			
<b>Janeiro a Setembro de 2009, em US\$ Milhões</b>			
	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>Δ%(2010-2009)</b>
<b>Exportação</b>	144.929	111.798	29,6
<b>Importação</b>	132.156	90.618	45,8
<b>Saldo</b>	12.773	21.180	-39,7
<b>Corrente de Comércio</b>	277.085	202.416	36,9

Fonte: SECEX/MDIC

A classificação do Brasil como exportador no ano de 2009 foi a 24ª posição, tendo apresentado uma involução percentual de 22,7% comparado ao volume exportado no ano de 2008, perdendo duas posições no ranking global. Países como México 15 colocado, Coréia do Sul 9 colocada, França 6 colocada mesmo tendo involuções em suas exportações conquistaram posições em comparação ao ano de 2008.

Como mercados de destino, o destaque fica a Ásia. As vendas aumentaram em 31,3%, garantindo para a região a primeira posição de mercado comprador de produtos brasileiros em 2010, superando América Latina, Caribe e a União Europeia, que também registraram aumento expressivo de, respectivamente, 40,5% e 22,7%.

As exportações brasileiras saíram de um patamar de 44 bilhões de dólares em 2001 para 144 bilhões de dólares de janeiro a setembro de 2010, com uma retração de 22,7% no volume exportado no ano de 2009. Efeito caracterizado pela crise nos mercados globais.

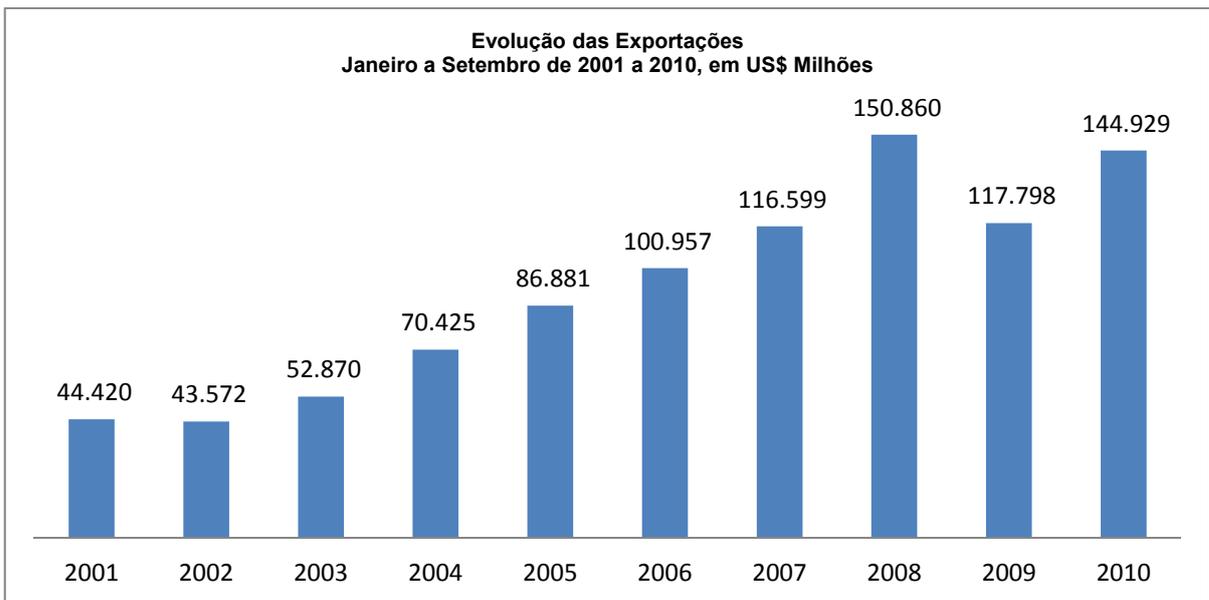


Figura 1.02 – Evolução das exportações brasileiras

Fonte: SECEX/MDIC e OMC/WTO

Em relação aos principais países brasileiros historicamente os Estados Unidos, mantinham a primeira posição, foi ultrapassado pela China. Em 2010 o crescimento percentual das exportações Brasil/China foi de 34,3% em relação a 2009, chegando em 16% de participação nas exportações totais brasileiras contra 9,8 % dos Estados Unidos.

Tabela 1.02 – Principais países compradores do mercado brasileiro

Janeiro a Setembro de 2010, em US\$ Milhões				
		Valor	$\Delta\%2010/09$	Part. %
1	China	23.192	34,30	16,00
2	Estados Unidos	14.155	24,60	9,80
3	Argentina	13.033	57,40	9,00
4	Países Baixos	7.335	23,70	5,10
5	Alemanha	5.926	36,50	4,10
6	Japão	4.954	63,50	3,40
7	Reino Unido	3.152	17,10	2,20
8	Rússia	3.081	42,90	2,10
9	Itália	2.988	33,40	2,10
10	Chile	2.931	62,00	2,00
11	Espanha	2.917	43,50	2,00
12	Venezuela	2.848	10,40	2,00
13	México	2.747	46,30	1,90
14	Coréia do Sul	2.621	27,70	1,80
15	França	2.521	14,00	1,70

Fonte: SECEX/MDIC e OMC/WTO

Nossa pauta de exportações para o mercado asiático é composta por 73% de produtos básicos/primários, já para a América latina 79% das nossas exportações são de produtos manufaturados. Para os Estados Unidos 54% da pauta de exportações são de produtos manufaturados e 30% de produtos básicos.

Os principais produtos que compuseram nossa pauta de exportações no período de janeiro de 2010 a setembro de 2010 foram:

Tabela 1.03 – Principais Produtos Exportados de janeiro de 2010 a setembro de 2010.

Janeiro a Setembro de 2010, em US\$ Milhões				
		Valor	$\Delta\%2010/09$	Part.%
1	Minérios	20.627	91,70	14,20
2	Petróleo e Combustíveis	16.387	63,20	11,30
3	Material de Transporte	15.115	31,40	10,40
4	Complexo Soja	14.854	-5,10	10,30
5	Carnes	9.915	19,10	6,80
6	Químicos	9.870	27,70	6,80
7	Açúcar e Etanol	9.587	45,30	6,60
8	Produtos Metalúrgicos	8.931	9,90	6,20
9	Máquinas e Equipamentos	5.836	33,10	4,00
10	Papel e celulose	4.965	38,90	3,40
11	Café	3.774	23,90	2,60
12	Equipamentos Elétricos	3.544	-2,20	2,50
13	Calçados e Couro	2.642	33,20	1,80
14	Fumo e Sucedâneos	2.125	-10,10	1,50
15	Metais e Pedras preciosas	1.616	34,50	1,10

Fonte: SECEX/MDIC e OMC/WTO

Os principais Estados Exportadores Brasileiro são: São Paulo com 25,5 % de participação, Minas Gerais com 15 % de participação, Rio de Janeiro com 9,5 % de participação e Rio Grande do Sul 8 % de participação.

Tabela 1.04 – Principais Estados Exportadores

Janeiro a Setembro de 2010, valor em US\$ Milhões					
	Valor	Part.%		Valor	Part.%
<b>Brasil</b>	<b>144.929</b>	<b>100,00</b>	Ceará	912	0,63
São Paulo	37.568	25,90	Amazonas	850	0,59
Minas Gerais	21.756	15,00	Pernambuco	688	0,48
Rio de Janeiro	13.735	9,50	Alagoas	588	0,41
Rio Grande do Sul	11.529	8,00	Rondônia	357	0,25
Paraná	10.651	7,40	Tocantins	315	0,22
Pará	8.441	5,80	Amapá	257	0,18
Espírito Santo	8.131	5,60	Rio Grande do Norte	192	0,13
Mato Grosso	6.696	4,60	Paraíba	148	0,10
Bahia	6.628	4,60	Distrito Federal	116	0,08
Santa Catarina	5.637	3,90	Piauí	101	0,07
Goiás	3.103	2,10	Sergipe	49	0,03
Maranhão	2.269	1,60	Acre	16	0,01
Mato Grosso do Sul	2.219	1,50	Roraima	9	0,01

Fonte: SECEX/MDIC

A quantidade de empresas que realizaram exportações, vem diminuindo nos últimos cinco anos, em 2007 o número de empresas que realizaram exportações foi de 19.162, já no ano de 2009 chegou a um patamar de 17.727.

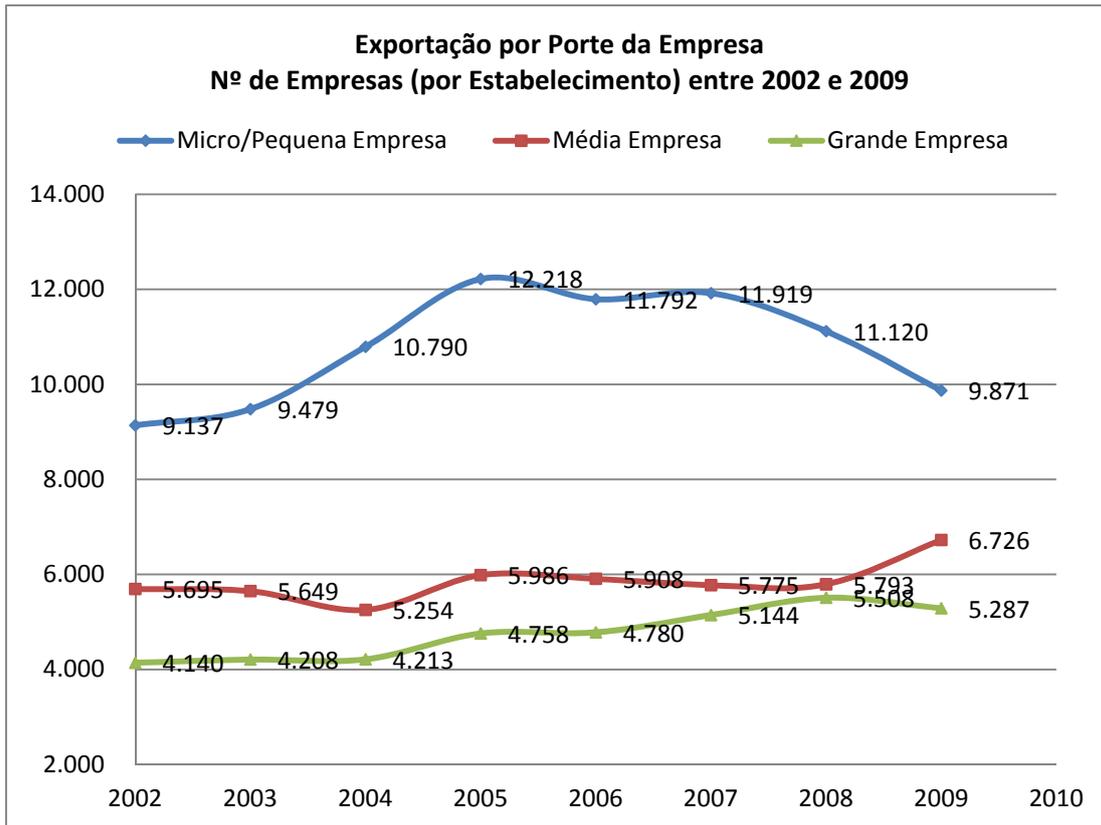


Figura 1.07 – Exportações por porte de empresa, comparação de 2002/2009.  
Fonte: SECEX/MDIC

## 1.1 IMPORTÂNCIA DAS MPES NO MERCADO INTERNO E EXTERNO

No ano de 2010 as Micro e Pequenas Empresas (MPes) representaram 20% do produto interno bruto (PIB) e 45% do emprego formal da economia. Uma das grandes alternativas para o incremento das nossas exportações, objetivo tanto governamental como também da iniciativa privada, é aumentar o número de MPes exportadoras.

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX – Brasil) busca através da formação de consórcios de exportações o aumento da participação das MPEs no mercado exportador. No Rio Grande do Sul durante o Segundo Encomex - MERCOSUL foi apresentado aos micro e pequenos empresários presentes o Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), para capacitar micro, pequenas e médias empresas brasileiras para a exportação. Atualmente, o programa atende 5.300 empresas em nove estados brasileiros. (APEX, 2010).

O Banco do Brasil, com suas linhas de Financiamento a Importação (Finimp), Adiantamento de Contrato de Cambio (ACC), Adiantamento de Cambiais Entregues (ACE), Cartas de Crédito e Drawback oferecidas às MPEs brasileiras busca incentivar o acesso das MPEs ao mercado exportador.

O volume das exportações brasileiras está concentrado em exportadores de grande e médio porte; no ano de 2009, 98,9% do volume exportado esteve concentrado nestes tipos de empresas. Dos valores exportados pelo Brasil em 2009, apenas 0,90% foram oriundos de MPEs (SECEX/MDIC, 2010).

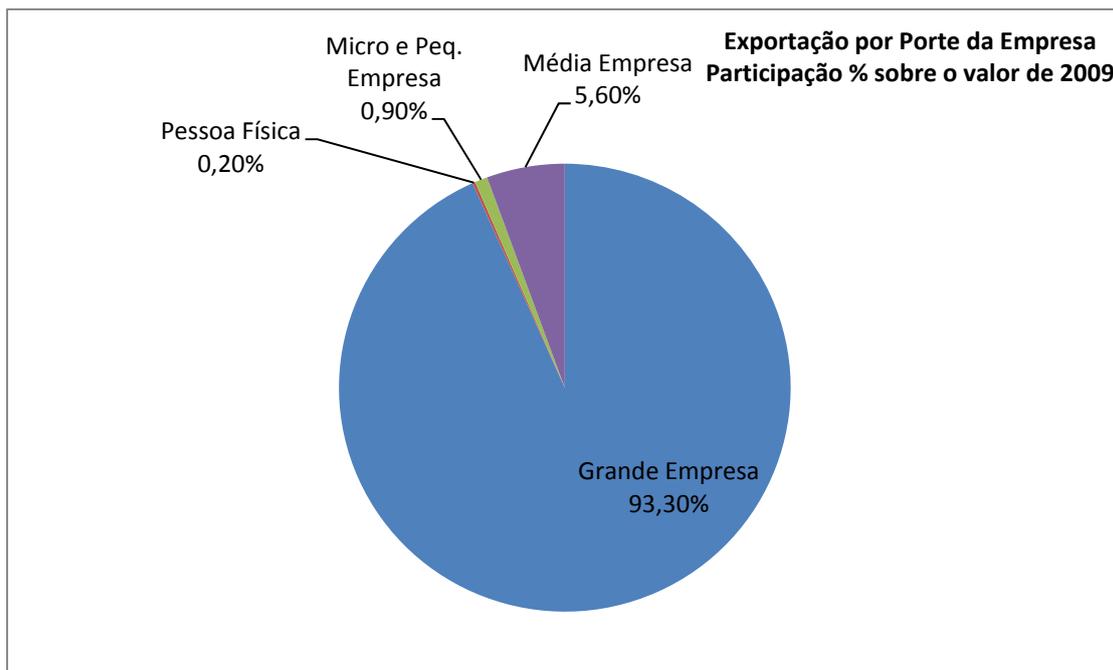


Figura 1.04 - Exportações por porte de empresa  
 Fonte: SECEX/MDIC 2010

A variação absoluta nas exportações das MPEs no período de 2009/2010 foi de 645 milhões de dólares, representando um crescimento 48,96%, superando a média do País, que foi de 32,54%. No entanto, apenas 10.149 MPEs exportam em um universo de 4 milhões com potencial exportador. (SECEX/MDIC, 2010).

A exportação das MPEs aconteceu através do Aeroporto de Cumbica Guarulhos (SP) com 16,80 % das exportações, Aeroporto de Viracopos Campinas com 11,52% e Porto de Santos com 9,48%, No caso das micro empresas, é interessante salientar, que 3,28% exportam através da Agência de Correios em São Paulo.

As MPEs têm como principal aspecto competitivo sobre as grandes empresas sua flexibilidade, já que podem mais facilmente adequar seus produtos e serviços para as necessidades específicas dos clientes internacionais. Já as grandes empresas

apresentam soluções prontas, padronizadas e de repente não adaptáveis ao cliente. Suas soluções em produtos e serviços, muitas vezes, são mais caras e complexas do que o desejado pelos compradores, especialmente nos segmentos de autopeças, confecções, produtos associados aos agronegócios, médico hospitalares, eletrônicos e softwares. (CALDAS e SICOLI, 2008).

As MPEs brasileiras, segundo o SEBRAE, têm como característica marcante a quantidade total de empregados, conforme descrito na tabela 1.

Tabela 1.05 – Classificação de porte empresarial por numero de empregados.

Classificação	Setor Industrial	Setor de Serviços
Micro Empresa (ME)	até 19 empregados	Até 9 empregados
Pequena Empresa (PE)	de 20 a 99 empregados	De 10 a 49 empregados
Média Empresa (MDE)	de 100 a 499 empregados	De 50 a 99 empregados
Grande Empresa (GE)	mais de 499 empregados	Mais de 99 empregados

Fonte: SEBRAE, 2004

Segundo Drucker (1992), esse critério não é um bom parâmetro para tal classificação. Na atual, era do conhecimento e da informática, empresas do setor de tecnologia da informação chegam a movimentar milhões em negócios contando apenas com uma pequena equipe de funcionários.

Outro critério de classificação corresponde ao utilizado pelo Estatuto da Micro e Pequena Empresa, de 1999, que refere-se à receita bruta anual, cujos valores foram atualizados pelo Decreto nº 5.028/2004, de 31 de março de 2004, conforme segue:

- Microempresas: receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,00;

- Empresas de pequeno porte: receita bruta anual superior a R\$ 433.755,00 e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00.

Ressalta-se ainda que o regime simplificado de tributação – SIMPLES, que é uma lei de cunho estritamente tributário, adota um critério diferente para enquadrar micros e pequenas empresas. Os limites, conforme disposto na Medida Provisória 275/05, são:

- Microempresas: receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00;
- Empresas de pequeno porte: receita bruta anual superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00.

Para Rattner (1985), tanto o critério de número de empregados quanto o de faturamento anual são insuficientes para classificar as empresas no que tange ao seu tamanho. Somente a utilização de fatores que meçam o desempenho destas empresas poderia contribuir para uma classificação mais próxima da realidade.

Em função dos dados primários desta pesquisa, as MPEs foram classificadas segundo os critérios do Decreto 5.028/04 relacionado no anexo A.

## 2 - A PESQUISA

As MPEs representam hoje, 45% das empresas exportadoras brasileiras . Este alto percentual da base exportadora não é proporcional em termos de volume hoje exportado, ou seja, o volume exportado está concentrado em médias e grandes empresas.

A Secretaria de Comércio Exterior, vinculada ao Ministério da Indústria e Comércio relaciona que em um total de 21.884 empresas exportadoras no ano de 2010, 9.871 são MPEs; 6.726 são consideradas empresas de médio porte e 5.287 são empresas de grande porte (SECEX/MDIC, 2010).

As MPEs representam apenas 0,9% do volume total exportado. Analisando a participação no mercado exportador, as MPEs apresentam dificuldades em sustentar um desempenho exportador, os contratos de exportação muitas vezes não são contínuos. Em vários casos as MPEs apenas exportam uma vez. (Fonte: BACEN e SECEX/MDIC, 2010).

Instituições que assessoram exportadores alertam para o despreparo dos micro e pequenos empresários no enfrentamento das dificuldades envolvidas na colocação de seus produtos no mercado externo (ASSIS, 2003; ALABY, 2003; MARKWALD e PESSOA, 2003; CORREIA, 2002).

Para identificação das MPEs que atingiram apenas uma exportação, realizou-se consultas ao Sistema de Operações Registro e Controle do Banco Central

(SISBACEN). Inicialmente selecionaram-se as organizações que realizaram apenas uma exportação nos últimos 20 anos, posteriormente, identificou-se as que se enquadram como sendo MPE conforme decreto regulamentador, ou seja, faturamento. Finalizou-se o processo de seleção pela identificação de dois critérios: exportaram apenas uma vez no período de 2004/2009, clientes do Banco do Brasil da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS), pertencentes ao segmento de comércio, indústria. A partir destes critérios identificaram-se 466 empresas que caracterizaram o universo da pesquisa, declarado no Apêndice A.

A Tabela 2.01 descreve o total de empresas da região metropolitana de Porto Alegre (RS) do segmento de comércio e indústria que realizaram apenas uma exportação no período de 2004 a 2009.

TABELA 2.01 – Quantidade de MPEs da região Metropolitana de Porto Alegre (RS) que exportaram apenas uma vez no período de 2004/2009.

<b>ANO</b>	<b>EMPRESAS QUE EXPORTARAM APENAS UMA VEZ</b>
2004	76
2005	84
2006	106
2007	176
2008	115
2009	112

Fonte: BACEN, 2010

Diante dos dados apresentados, colhidos junto ao Banco Central do Brasil e Banco do Brasil, temos a seguinte indagação: Quais as principais causas para os MPEs da

Região Metropolitana de Porto Alegre (RS), do seguimento de comércio e indústria, no período de 2004/2009 terem realizado somente uma exportação, segundo suas percepções?

Este problema de pesquisa foi decomposto em 04 questões específicas:

- Quais as MPEs pertencentes ao segmento de comércio e indústria da região metropolitana de Porto Alegre (RS) que exportaram uma vez no período 2004 a 2009 e até o presente momento não tenham mais realizado outras exportações?
- Quais as razões apontadas pelos empresários responsáveis por estas organizações para não terem mais exportado?
- Quais os agrupamentos das justificativas apresentadas pelos empresários, para que suas MPEs tenham exportado apenas uma vez no período 2004 a 2009?
- Quais as possíveis causas que impedem a continuidade da exportação segundo cada agrupamento de problemas/dificuldades identificadas?

## **2.1 OBJETIVO GERAL**

O objetivo geral deste trabalho é identificar, segundo a percepção dos Micro e Pequenos Empresários da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS), as dificuldades encontradas para darem continuidade à atividade de exportação.

## **2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Identificar MPEs pertencentes ao segmento de indústria e comércio da região metropolitana de Porto Alegre (RS) que exportaram pela primeira vez e, no período de 2004 a 2009, não mais repetiram a experiência.
- b) Identificar junto aos empresários responsáveis por estas organizações as razões para não mais terem exportado.
- c) Identificar e agrupar as principais justificativas apresentadas pelos empresários para terem realizado apenas uma exportação do período de 2004 a 2009.
- d) Explorar e interpretar as principais causas associadas com cada grupamento de justificativas identificadas.

O mercado externo apresenta-se cada vez mais competitivo em decorrência das mudanças que o atingem constantemente. Enquanto a quantidade de grandes empresas exportadoras esta estagnada nos últimos anos e as médias empresas apresentaram uma evolução no ano de 2009, as MPEs que realizam exportações vêm diminuindo desde o ano de 2005 (Figura 1.07). Mensurar as dificuldades que as MPE irão enfrentar no processo de exportação faz com que os micros e os pequenos empresários busquem de forma antecipada estruturar-se para participar do comércio exterior. Quando as MPEs conseguem identificar previamente as dificuldades acabam minimizando riscos de inadimplemento, multas, aumento de custos e impedimentos junto ao Banco Central. Assim buscou-se através da pesquisa junto à Região Metropolitana de Porto Alegre identificar as reais dificuldades que enfrentam às Micro e Pequenas Empresas quando da exportação.

### 3 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Na estruturação do trabalho de pesquisa identificou-se a necessidade de demonstrar as condições intrínsecas e extrínsecas inerentes as MPEs para participarem do mercado exportador. Condições estas determinadas pela sua classificação como MPE, planejamento necessário para participar do mercado exportador, conhecimento profissional e também das normas e técnicas que regem o comércio exterior.

#### 3.1 - CARACTERIZAÇÃO DAS MPES

Detecta-se que existem algumas condições para que exista juridicamente uma micro ou uma pequena empresa no Brasil. Quando a sociedade ou empresário é classificado como micro ou pequena empresa pode aproveitar de vantagens tributárias.

A definição, mais comum e mais utilizada, é a que está na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. De acordo com essa lei, que foi promulgada em dezembro de 2006, as micro empresas são as que possuem um faturamento anual de, no máximo, R\$ 240 mil por ano. As pequenas devem faturar entre R\$ 240.000,01 e R\$ 2,4 milhões anualmente para serem enquadradas. Fonte (SEBRAE 2009)

Outra definição vem do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). A entidade limita as micro às que empregam até nove pessoas no caso do comércio e serviços, ou até 19, no caso dos setores industrial ou de construção. Já as pequenas são definidas como as que empregam de 10 a 49 pessoas, no caso de comércio e serviços, e 20 a 99 pessoas, no caso de indústria e empresas de construção. Fonte (SEBRAE 2009)

O SEBRAE classifica as empresas quanto ao seu porte de acordo com o número de funcionários e faturamento bruto anual. É apresentado na Tabela 3.01 a classificação utilizada pelo SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

TABELA 3.01 - Classificação de MPEs pelo N° de Funcionários e Faturamento Bruto Anual

TIPO DE EMPRESA	FUNCIONÁRIOS	FATURAMENTO
MICRO EMPRESA	ATÉ 19	ATÉ R\$ 240.000,00
PEQUENO PORTE	DE 20 A 99	ACIMA DE R\$ 240 MIL E ATÉ R\$ 2,4 MILHÕES

Fonte: SEBRAE-SP (2009)

As MPEs têm grande importância para o desenvolvimento do país, além de contribuir para o bem-estar social e para a capacitação do ser humano (MADHOUN e ANALOUI, 2003). Geralmente estas organizações não possuem um bom desenvolvimento no mercado além de um capital limitado.

O principal obstáculo vivido por estas empresas é a alta taxa de mortalidade. Pesquisas realizadas pelo SEBRAE apontam que transcorridos cinco anos da abertura da empresa, em média mais de 60% delas já fecharam as portas (SEBRAE-SP, 2009).

Contam com órgãos federais como Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem outro parâmetro para a concessão de créditos. Nessa instituição de fomento, uma microempresa deve ter receita bruta anual de até R\$ 1,2 milhão; as pequenas empresas, superior a R\$ 1,2 milhão e inferior a R\$ 10,5 milhões.

Os parâmetros do BNDES foram estabelecidos em cima dos mesmos de criação do MERCOSUL. Com a nova lei, os limites, a princípio, não devem mudar, mas haverá adequações estatísticas, segundo o BNDES.

Além da definição legal das Micro e Pequenas Empresas (MPE), é importante ter em mente qual o perfil desse micro ou pequeno empresário, que é cada vez mais importante na estrutura capitalista atual. Genericamente, seu nome é o empreendedor ou empresário.

Com a universalização da produção percebe-se que esta distancia-se cada vez mais dos locais de consumo. Os indivíduos estão conectados por todo o continente. Com todos estes fatores hoje o comércio não está restrito apenas nos ambientes nacionais e busca também os internacionais sobre diferentes modos econômicos.

Como por exemplo, podemos perceber a própria internacionalização econômica (SANTOS, 1996, p.72).

Segundo o próprio SEBRAE existe a classificação das MPEs conforme o volume exportado.

Tabela 3.02 – Classificação conforme o Simples e Volume Exportado.

<b>Classificação das micro e pequenas empresas segundo faturamento bruto anual</b>		
<b>Porte</b>	<b>Simples Nacional</b>	<b>Exportações</b>
Microempresas	Até R\$ 240 Mil	Até US\$ 200 Mil para comércio e serviços Até US\$ 400 Mil na indústria
Empresas de Pequeno Porte	Acima de R\$ 240 Mil e até R\$ 2,4 Milhões	Acima de US\$ 200 Mil até US\$ 1,5 Milhão para comércio e serviços Acima de US\$ 400 Mil até US\$ 3,5 Milhões na indústria

Fonte: Simples Nacional: Lei Complementar Federal 123 de 14/12/2006

### 3.2 - PLANEJAMENTO PARA EXPORTAÇÃO

Quando uma empresa busca a internacionalização é necessário identificar os mercados estrangeiros e os potenciais de consumo de um deles. Verificar a concorrência para a colocação de produtos é parte essencial de um plano de negócios. Conhecimento das necessidades e também das características culturais do país importador auxiliará no desenvolvimento da atividade e também na aceitação dos produtos da empresa (LUDOVICO 2000).

O Plano de Negócio (PN) é uma ferramenta que ampara o empreendedor no início do negócio, na concepção da idéia, auxiliando o mesmo a estudar e pesquisar questões essenciais para o futuro negócio.

Este planejamento permite que o empreendedor tenha uma visão sistêmica do negócio e avalie a viabilidade do mesmo e os riscos associados a ele.

Geralmente a maioria dos empresários têm excelentes idéias, mas geralmente não possuem conhecimento suficiente para organizar e gerenciar as atividades de uma empresa.

A crescente globalização do mundo moderno vem ressaltando a importância do comércio internacional. A livre circulação de bens e serviços proporciona ganhos mútuos, ou seja, tanto para os países vendedores quanto para os países compradores. No entanto, medidas ou políticas que restrinjam ou distorçam a livre circulação de mercadorias, atingem igualmente benefícios oriundos do comércio internacional (NASCIMENTO, 2003).

Uma barreira comercial pode ser entendida como qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática governamental que restrinja ou distorça o comércio internacional. Porém, a Organização Mundial do Comércio (OMC), possui regras estabelecidas que conceituam o que é uma barreira comercial, pressupondo necessariamente a existência de disposição ou prática legal, entendida como violação às regras acordadas em âmbito supranacional (NASCIMENTO, 2003).

O acompanhamento do desempenho das exportações não termina com a escolha do mercado comprador. Prossegue com a avaliação permanente para averiguar se os objetivos estão sendo alcançados, concentrando-se nas autorizações que podem afetar os lucros ou as vendas. A fim de evitar que isso aconteça, a empresa deve receber indicações para fazer adaptações no produto, ter percepção das ações da concorrência no desenvolvimento ou no melhoramento do produto, verificar se o processo de exportação alcança a eficiência desejada, descobrir se há novos mercados a serem desbravados e perceber se é oportuna a expansão ou a retração do esforço exportador. (CASTRO, 2000;GARCIA 1996).

### 3.3 - CONHECIMENTO DO MERCADO EXPORTADOR

As MPEs devem buscar sempre obter flexibilidade no mercado em que atuam, já que este se altera com grande frequência. Portanto, o empresário deve administrar seu negócio estrategicamente, que é um conjunto de padrões e comportamentos de uma organização para alcançar vantagens competitivas.

(SANTOS. ALVES e ALMEIDA, 2007).

Uma boa estratégia deve surgir a partir de um profundo conhecimento das regras da concorrência, fatores que podem limitar as ações empresariais. As regras baseiam-se em cinco forças competitivas: rivalidade entre concorrentes existentes, ameaça de entrada de novos concorrentes, ameaça de produtos ou serviços substitutos e o

poder de negociação dos compradores e fornecedores conforme mostra (PORTER, 1985).

Quando do processo de exportação a micro e pequena empresa deve ter cautela redobrada, pois elas partem para novos horizontes e alcançam mercados totalmente diferentes do mercado interno (GARCIA, 1996).

Empresas exportadoras reclamam de eventuais demoras nos pagamentos com clientes internacionais. Muitas vezes os próprios instrumentos utilizados não são compatíveis com os importadores. O conhecimento de objetos de proteção são essenciais para o desenvolvimento de uma negociação completa e segura. (MTF GLOBAL LOGISTIC, 2003).

Com a finalidade de evitar as inadimplências o exportador deve analisar o mercado importador, verificar as condições de normas e leis a que estarão submetidos. Buscar a proteção através de mecanismos disponíveis no próprio mercado internacional (MTF GLOBAL LOGISTIC, 2003; GARCIA, 1996).

A relação existente entre as práticas comerciais do exportador e a própria incidência da inadimplência é fator de importante análise. As formas de pagamento, garantias e prazos são fatores que determinam um maior ou menor nível de inadimplemento. Como solução temos formas seguras de operar como por exemplo: pagamento antecipado, carta de crédito (MTF GLOBAL LOGISTIC, 2003; RATTI, 2001; SANTOS, 2000; GARCIA 1996).

Avaliar os motivos de inadimplência é fator essencial para que uma micro e pequena empresa permaneça no mercado exportador. A capacidade de pagamento do importador, situação financeira e legislação interna muitas vezes demonstram os motivos de inadimplemento. Os motivos de inadimplência aplicáveis ao mercado externo também são suscetíveis ao próprio mercado interno (MTF GLOBAL LOGISTIC, 2003; RATTI, 2001; SANTOS, 2000; GARCIA, 1996).

#### 3.4 - POLÍTICAS E REGRAS PARA O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRO

No Brasil, o modelo exportador foi baseado na concentração dos grandes conglomerados empresariais, enfocando a atividade nas multinacionais, grandes e médias empresas que representam 85% da pauta exportadora (SEBRAE, 2008).

Um dos primeiros passos para que as MPEs participem do mercado exportador é ter consciência e mentalidade gerencial de que exportar é função estratégica da empresa e nunca alternativa às restrições de vendas no mercado interno (CORREIA 2005). Além disso, ele deve se preocupar em manter continuidade na exportação e buscar nichos de mercado (ALABY, 2003).

As MPEs, além das pessoas físicas, têm algumas facilidades para exportar. Uma delas é a Declaração Simplificada de Exportação (DSE) para pequenos embarques de até US\$ 20.000,00, valor que começou a vigorar a partir do segundo semestre de

2005, permitindo que o exportador preencha a documentação por computador, no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), sem burocracia e custos adicionais. (BACEN, 2005)

Na preparação para exportar, alguns questionamentos devem ser feitos, tais como: para onde, quem e que tipo de produtos vender. Torna-se igualmente importante, segundo Minervini (1997), conhecer eventos comerciais e empresas que realizam operações internacionais nos países que se deseja travar negociações para facilitar a inserção no mercado-alvo.

Facilitadores também acabam sendo dimensionados para as MPEs que participam do mercado exportador. Através do sistema de assinatura eletrônica de contratos não há necessidade de deslocamento do empresário até um agente bancário ou até mesmo ao Banco Central do Brasil. A assinatura eletrônica de contratos de exportação e também de Adiantamentos de Exportação são feitas por computador através de um sistema de segurança criptográfica, (BACEN, 2009).

A definição dos meios de transporte a serem utilizados é importante para garantir a integridade dos produtos comercializados e a eficiência no cumprimento do negócio. Existem os sistemas: Modal, Multimodal e Intermodal. O primeiro, Modal, diz respeito à utilização de uma única modalidade de transporte, que pode ser terrestre, aéreo, marítimo ou ferroviário. No sistema Multimodal, várias modalidades de transporte podem ser utilizadas. Já o transporte intermodal é aquele que requer tráfego misto ou múltiplo, envolvendo mais de uma ou várias modalidades de transporte, é indicado para atingir locais de difícil acesso.

As regras de exportação são definidas a partir da modalidade de transporte que será utilizada (LUDOVICO 1995).

Em termos fiscais, existe a regra observada internacionalmente que define que o país exportador não pode vender impostos, pois estes são cobrados no país importador. Assim sendo, os impostos, como exemplo o IPI (Imposto sobre Produto Industrializado) e ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços) são retirados da formação do preço de exportação, além de manterem os respectivos créditos, quando da aquisição de matéria prima, insumos e embalagem utilizados nos produtos exportados (CASTRO, 2000; ISSA, 1995).

Restrições existentes para exportação para certos países também devem ser observadas; além das regras de entrada de divisas. Os procedimentos burocráticos podem inviabilizar uma exportação, pois podem gerar gastos adicionais que influem no custo final do produto. Além disso, deve-se estar atento para o fato de que quase todos os países impõem um ou outro tipo de restrição, desde a imposição de barreiras alfandegárias até a proibição pura e simples. Alguns países controlam os gastos em divisas para a importação de bens e serviços. As questões econômico-financeiras a que estão sujeitos todos os países no mundo globalizado poderão inviabilizar a manutenção ou a expansão das vendas. Torna-se igualmente necessário observar as restrições de caráter sanitário, principalmente de gêneros alimentícios, e leis de proteção do meio ambiente e de utilização de conservantes (REVISTA DE COMÉRCIO EXTERIOR, 2009).

#### **4 - METODOLOGIA**

Percebe-se a grande quantidade de micro e pequenas empresas que nascem no mercado brasileiro. Através do próprio empreendedorismo há o desenvolvimento de novas empresas em conjunto como crescimento contínuo de mercado.

Hoje através da própria globalização e da quebra virtual de fronteiras percebe-se que o mercado externo é uma grande oportunidade para as MPEs aumentarem sua fatia de mercado. Mas é essencial o entendimento de que o mercado externo não apresenta as mesmas características no mercado interno. As peculiaridades existentes vão desde uma burocracia específica até a necessidade do cumprimento de normas internacionais; muitas vezes diferentes das normas internas. Assim o conhecimento das normas e instruções para que sejam feitas as exportações são fundamentais para o sucesso e crescimento das MPEs.

Diante da abrangência territorial brasileira e da quantidade de MPEs que participam do mercado exportador, buscou-se analisar o universo de MPEs constantes da região metropolitana de Porto Alegre (RS) que exportaram apenas uma vez. Utilizou-se da conveniência regional, pois o Pesquisador exerceu a função de Superintendente Regional no Estado do Rio Grande do Sul.

A região Metropolitana de Porto Alegre também é conhecida como grande Porto Alegre, reúne 31 municípios considerados lindeiros, onde há a inclusão do chamado Vale dos Sinos.

Foi criada através de Lei Estadual e sua delimitação não coincide exatamente com as delimitações traçadas pelo IBGE. Conforme informação do mesmo, possui aproximadamente 4 milhões de habitantes, sendo a quarta mais populosa do País e hoje é considerada a terceira região mais rica. Abaixo, para que seja facilitada a coleta de dados para o nosso trabalho, separamos as empresas por cidades que compõem a região metropolitana de Porto Alegre (RS).

Porto Alegre, Canoas, Nova Hamburgo, Portão, Sapiranga, Estância Velha, Rolante, Três Coroas, Campo Bom, Taquara, Santo Antonio da Patrulha, Guaíba, Esteio, Gravataí, Butiá, Cachoeirinha, São Jerônimo, Alvorada, Poá, Tristeza, Passo da Areia, Farrapos, Nova Petrópolis, Moinho de Vento, Cristóvão Colombo, Navegantes e Palmares do Sul.

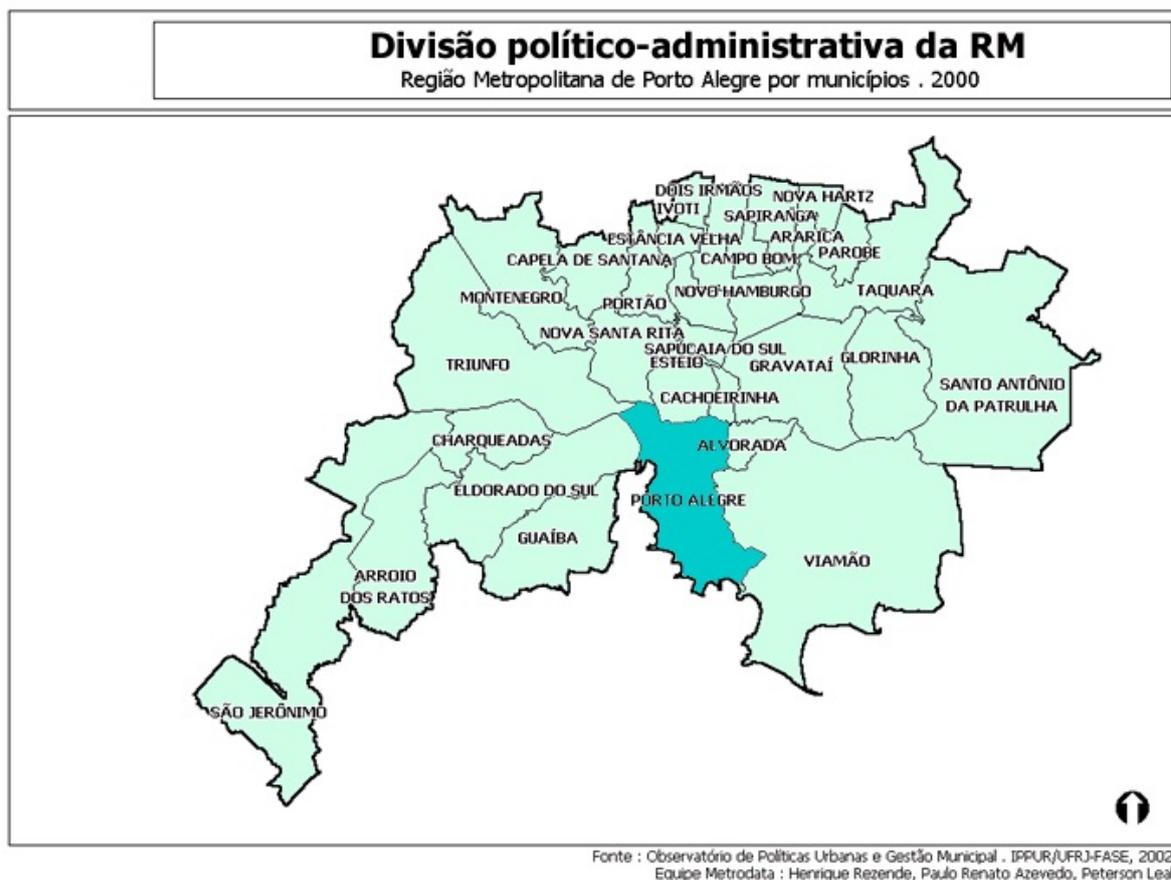


Figura 4.01 – Região Metropolitana de Porto Alegre (RS)

Fonte:

Após definição da região levantou-se o público alvo através de consulta junto ao sistema do Banco Central do Brasil (SISBACEN). O SISBACEN permite consulta a todas as empresas exportadoras no Brasil. Na sua fonte de amostra de pesquisa temos condições de analisar a empresa, CNPJ, produto exportado, período de exportação e os valores exportados.

Com a aplicação do Sistema de Consulta de Exportadores do Banco Central do Brasil, (SISBACEN), foram feitos filtros, com o objetivo de selecionar apenas as

MPEs exportadoras. O aplicativo Sisbacen está disponível para todas as instituições financeiras.

Após o levantamento feito buscou-se a verificação para enquadramento como Micro e Pequenas Empresas pertencentes ao segmento comércio e indústria conforme objeto do referido trabalho. O enquadramento como MPE foi conforme determinado pelo decreto constante do anexo A.

Buscou-se ainda dentro do público selecionado as MPEs que exportaram apenas uma vez no período 2004/2009, clientes do Banco do Brasil, segmento comércio e indústria, pertencentes à região metropolitana de Porto Alegre (RS).

Como o sistema apresenta possibilidade de consulta em 20 anos, houve cruzamento com períodos anteriores a 2004/2009 para verificar se estas empresas já tinham exportado. Assim obtiveram-se as MPEs que realizaram apenas uma exportação no período de 2004/2009.

Após a verificação e de posse do público alvo filtrado conforme disposto acima separamos as empresas em clientes e não clientes do Banco do Brasil. Referida separação foi feita apenas com o objetivo de proporcionar uma adequação nas visitas. O público selecionado, clientes do Banco do Brasil, está relacionado no Apêndice A..

No universo de 466 empresas que atenderam aos critérios da pesquisa; MPEs pertencentes ao setor de comércio e indústria que realizaram apenas uma exportação. Trabalhou-se com uma amostra de 90 empresas.

As 90 MPEs selecionadas estão cadastradas em carteiras, onde cada carteira apresenta um gerente de contas. O universo de empresas selecionadas está incluso em 32 carteiras assistidas pelos gerentes.

Buscou-se junto à Receita Federal as empresas que apresentam CNPJ ativo, tudo em decorrência do alto índice de mortalidade existentes entre as MPEs. Assim chegou-se em um público consistente para a aplicação do questionário base da referida pesquisa.

Como Superintendente do Banco também ficou mais fácil a seleção das empresas e também dos Gerentes de Contas que fizeram a pesquisa junto aos clientes. Assim houve uma maior confiança nos dados apresentados além da possibilidade de discussão junto aos entrevistadores dos questionários que foram aplicados.

A pesquisa é qualitativa e quantitativa, onde utilizou-se um conjunto de elementos em um número de casos (micro e pequenas empresas). Alegação do conhecimento pragmática centrada no entendimento dos problemas atuais e específicos: dificuldades encontradas pelas MPEs para permanecerem no mercado exportador.

As entrevistas foram realizadas no período de 13 de dezembro de 2010 a 28 de janeiro de 2011, onde foram envolvidos 26 funcionários do Banco do Brasil que

exercem a função de Gerentes de Contas na Região Metropolitana de Porto Alegre (RS). As empresas selecionadas como amostra da pesquisa são pertencentes à Região Metropolitana de Porto Alegre (RS). Como pré-requisito para seleção dos Gerentes de Contas a conduzirem as entrevistas, observou-se dos mesmos experiência e conhecimento sobre comércio exterior.

Os Gerentes de contas selecionados são capacitados para entrevistar a MPE, pois colhem os dados para a definição do limite de crédito, ou seja, o quanto de crédito uma instituição financeira disponibiliza para uma MPE.

Antes do início das entrevistas os profissionais foram orientados quanto aos objetivos e também às questões aplicadas. Com a aplicação dos questionários estruturados, disponível no Apêndice B, foi explorado o procedimento utilizado para exportar, as dificuldades, dentre outras informações pertinentes.

Pergunta aberta onde foi dada a oportunidade para que o entrevistado respondesse de forma livre as principais dificuldade e perguntas fechadas, onde sempre houve a consonância com a própria pergunta aberta. Ficou acertado que qualquer discordância já seria sanada no momento da entrevista

Os entrevistados foram muito receptivos com a visita in loco, pois muitos afirmavam que só contatavam com o Banco através de telefone ou internet. Alguns entrevistadores aproveitaram para visitar o parque fabril do entrevistado, auxiliando assim a renovação de cadastro junto à dependência.

Estipulou-se também um tempo mínimo de entrevista, onde foi computada a apresentação e também uma conversa que teve como finalidade o "quebra gelo para o início do questionário. O tempo mínimo estipulado foi de 20 minutos. Após a coleta de todos os dados e buscando auferir um tempo médio chegou-se a conclusão que cada entrevista durou aproximadamente 35 minutos.

Todas as entrevistas foram pré-agendadas com os Executivos das MPEs da seguinte forma:

Semanalmente houve uma seleção de MPEs a serem entrevistadas e em todas às sextas feiras do período total foram feitas as análises das entrevistas da semana. Em alguns casos houve o auxílio nas entrevistas dos próprios Gerentes Gerais do Banco junto com os entrevistadores.

Foram excluídas as respostas redundantes, quando efetuadas pelo mesmo entrevistado, pois muitas vezes este voltava na dificuldade já elencada.

Foram feitas as verificações sobre a pertinência da resposta dissertativa com as questões de múltipla escolha que foram aplicadas. Quando houve divergência voltou-se com o questionário junto ao respondente para confirmar as informações que foram feitas. Houve divergência em apenas seis casos de empresas respondentes.

O questionário foi novamente aplicado pelos entrevistadores e as informações re/ratificadas.

Em nove questionários os respondentes disseram que não participam mais do mercado exportador em decorrência do mercado interno ser mais atrativo. Esta questão não havia sido formulada no questionário que foi aplicado junto as Micro e Pequenas Empresas.

Em seis casos apresentados os clientes não sabiam que tinham exportado, pois a empresa havia sido vendida, assim a própria entrevista ficou prejudicada. Optou-se assim pelo enquadramento “Não sei opinar sobre este tópico” (OPÇÃO ZERO DA ESCALA LIKERT).

O conteúdo das respostas foi agrupado após uma análise do próprio discurso, observando a pertinência da resposta em relação à primeira questão. O agrupamento feito primeiramente por códigos e posteriormente categorias de dificuldades apresentadas.

Com a codificação e a definição de categorias houve consolidação da análise com o objetivo principal de identificar as maiores dificuldades para que as MPEs participem do mercado exportador.

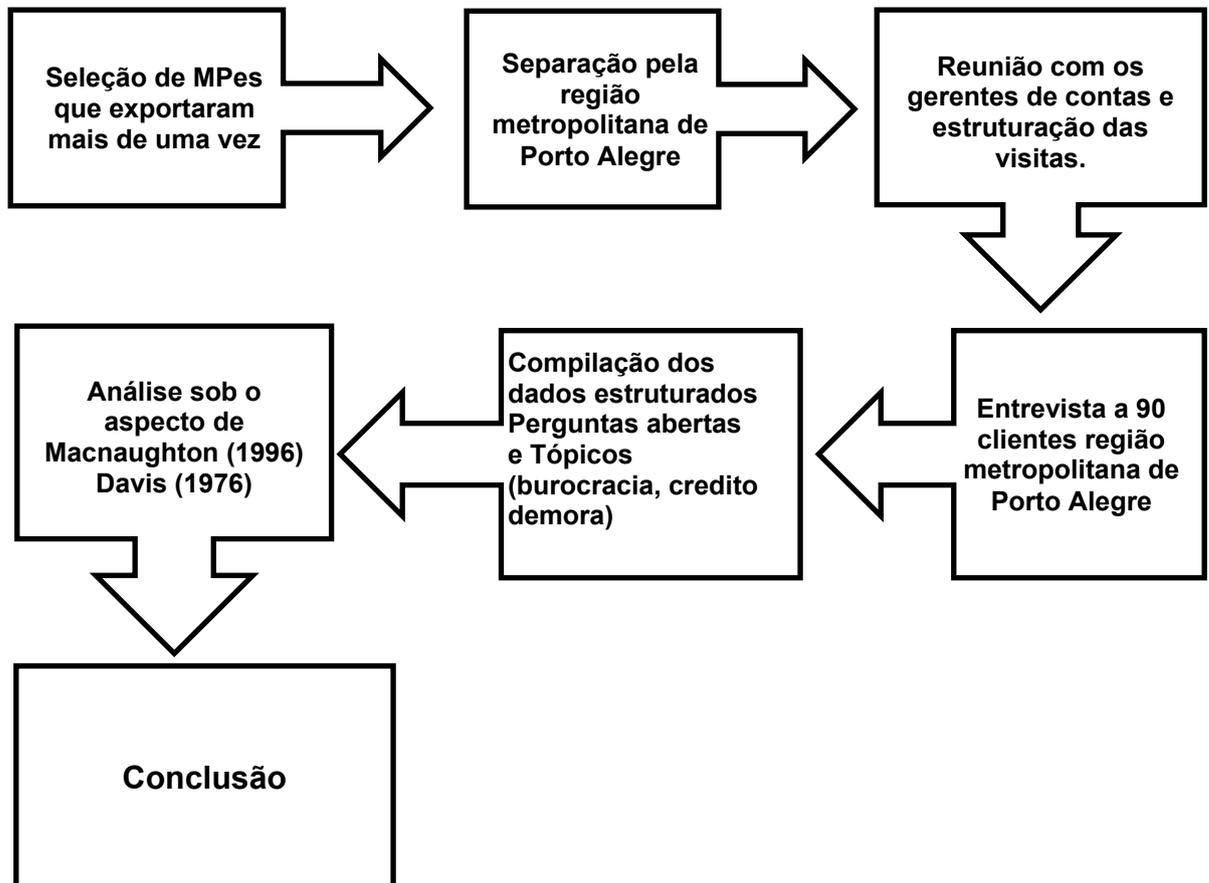


Figura 4.02 - MODELO CONCEITUAL DA PESQUISA

## 5 – DADOS COLETADOS

No apêndice C apresenta-se a tabela que contempla as respostas dadas pelas empresas entrevistadas, respondentes do questionário apresentado no apêndice B. MPEs participantes da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS)

O pesquisador utilizando o conhecimento que detém do mercado analisou cada questão e tirou estratos das principais dificuldades apresentadas por cada MPE. Estes estratos estão demonstrados no Apêndice.

Após a compilação de todos os tópicos foi elaborada a tabela sobre o Resultado do Grau de Concordância G.C. conforme demonstrado abaixo:

TABELA 5.2 – Resultado do Grau de Concordância/Discordância relacionado a cada tópico elencado segundo Macnaughton (1996), Wilder Jr. (1981):

Grau de Concordância	Pergunta	Status
24,44	1	Discordante
36,11	2	Discordante
47,22	3	Discordante
51,11	4	Concordante
48,89	5	Discordante
47,22	6	Discordante
54,44	7	Concordante
50,56	8	Concordante
56,11	9	Concordante
60,56	10	Concordante

Finalmente foram aplicados os percentuais concordantes/discordantes seguindo a tabela abaixo:

TABELA 5.3 – Tabela para verificar a intensidade do G.C., conforme Davis (1976):

<u>Valor de GC</u>	<u>Frase adequada</u>
0,90 ou mais	Uma concordância muito forte
0,80 a +0,89	Uma concordância substancial
0,70 a +0,79	Uma concordância moderada
0,60 a +0,69	Uma concordância baixa
0,50 a +0,59	Uma concordância desprezível
0,40 a +0,49	Uma discordância desprezível
0,30 a +0,39	Uma discordância baixa
0,20 a +0,29	Uma discordância moderada
0,10 a +0,19	Uma discordância substancial
0,10 ou menos	Uma discordância muito forte

Fonte: Davis (1976. 70), adaptada.

## 6 - ANÁLISE DE DADOS

Buscou-se através da análise de dados verificar o percentual de impacto de cada questão no processo de exportação de bens, indústria e comércio . elencado para a pesquisa. A utilização da técnica de Grau de Concordância (GC) permitiu analisar percentualmente a incidência de cada concordância e discordância relacionadas às alternativas / respostas apresentadas pelos Micro e Pequenos Empresários da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS).

Foi utilizado o grau de concordância segundo a proposta de Macnaughton (1996), complementado pela tabela de concordância de Davis (1976), No total foram colhidas 1.080 respostas em 90 questionários.

O GC segundo Macnaughton (1996) exprime o nível de aceitação de uma dada proposta pelo conjunto dos respondentes. O grau de concordância foi considerado segundo: 50% do valor de “indiferente” seria considerado “concordante” e 50% do valor “indiferente” se consideraria “discordante”. Dessa forma, a discordância é obtida pela soma dos respondentes com DT (discordo totalmente), D (discordo) e 50% de I (Indiferente); a concordância é obtida pela soma dos respondentes com CT (concordo totalmente), C (concordo) e 50% de I (Indiferente). Uma vez tendo-se calculado os valores de discordantes (D) e de concordantes (C), calcula-se o grau de concordância pelo oscilador estocástico de acordo com Wilder Jr. (1981) que é conhecido como indicador de força relativa:  $=100-\{100/[(C/D)+1]\}$

Para evitar erro de divisão por zero, aos valores D e C se acrescenta 0,000001.

Davis (1976, p70) afirma que é útil haver um acordo quanto ao que é um valor fraco e forte e propõe que a interpretação do resultado seja feita segundo uma tabela adaptada aqui para o valor GC:

Estratos de alguns depoimentos dados pelos entrevistados que corroboram com as dificuldades enfrentadas quando da primeira e única exportação.

Questão 2.a: Não atendimento de especificações técnicas exigidas pelos importadores?

Após a análise das respostas pode-se constatar que 75,56 % dos respondentes disseram que a não continuidade no mercado exportador **não foi** em decorrência das especificações técnicas, onde apenas 24,44% concordaram com o questionamento. Segundo Davis (1976) houve uma discordância moderada.

Resposta dada pela MPE nr 04: Exportação de laminados para construção civil. Produto encaminhado foi em desacordo com a própria solicitação do cliente, medida dos laminados fora do padrão solicitado, necessidade de diminuição no comprimento em dois cm. Operação quase acabou quebrando a empresa, pois ficou sem receber a importação e teve a mercadoria devolvida. O exportador foi responsável pelo pagamento das despesas de transporte, tanto envio como retorno da mercadoria. Tinha contratado financiamento para exportação e pagou multa pela não concretização da exportação e devolução do adiantamento. Depois de tantas irregularidades desistiu da exportação. Tem interesse em voltar ao mercado exportador, mas com o auxílio de uma consultoria.

Resposta dada pela MPE nr. 38: Quando fizemos nossa primeira e única exportação houve problemas com tonalidade da cor. Não havíamos concordado com a reclamação pois a cor dos calçados estava em concordância com o pedido, houve apenas uma distorção de tonalidade. Encaminhamos os calçados com marrom 26, um pouco mais escuro do que estava no pedido, marrom 32. Entendemos que foi como uma "desculpa" para devolver a mercadoria. No final acabamos aceitando um abatimento no preço da exportação. Diante desta dificuldade decidimos não mais exportar.

Resposta dada pela MPE nr. 50: Encaminhamos exportação de frango in natura para o mercado europeu. Existe dentro da União Europeia impedimento sobre determinado remédio que é aplicado no frango e até hoje é permitido hoje no Brasil. O remédio tem a função de reduzir doenças no período de formação do frango. A alegação do importador para devolver o produto foi que não atendia as especificações técnicas. Tivemos quatro containers devolvidos e arcamos com todas as despesas. Comercializamos o produto no mercado interno pois não é prejudicial à saúde. Até o recebimento dos recursos fomos socorridos através de financiamento dado pelo Banco.

Questão 2.b: Desconhecimento da tributação incidente no processo de exportação?.

Constatou-se que no caso da questão apresentada 63,89% discordaram do questionamento e 36,11% dos empresários respondentes concordaram. Verificando a tabela de análise do GC a discordância neste caso foi baixa.

Resposta dada pela MPE. 33: Hoje não quero mais exportar pois tive vários problemas com a própria receita federal e com o BACEN. Tive várias multas no total de 280 dólares, faltou ajuda do Banco do Brasil e também do SEBRAE. Hoje não tenho mais equipe de exportadores dentro da empresa. .

Resposta dada pela MPE 48: Tivemos problemas com a tributação no lançamento da exportação em nossa contabilidade. Acreditávamos que havia possibilidade de compensação ICMS e no nosso caso não havia. Como não havíamos verificado isto antes do fechamento do preço para o importador tivemos que arcar com prejuízo. Se tivéssemos conhecimento da tributação existente poderíamos ter incluído no custo do produto os tributos.

Resposta dada pela MPE 64 – Tivemos problemas na exportação em decorrência da incidência de determinado imposto no nosso produto. Não havíamos percebido o impacto de COFINS. Entramos com medida liminar e até hoje não tivemos decisão. Para recorrer sobre o recolhimento do tributo fomos obrigados a depositar em juízo. Não havíamos colocado no produto a incidência do imposto. Não adianta falar que o Brasil não exporta tributos pois exporta sim.

Questão 2.c: Desconhecimento da legislação do país importador?

Neste caso GC foi desprezível conforme tabela de Davis (1976), onde 52,78% dos entrevistados discordaram e 47,22 concordaram.

Resposta dada pela MPE 34: Não tivemos êxito na exportação, pois fizemos uma para o Líbano e depois o importador acabou quebrando. Acreditávamos que colocando a mercadoria no navio o recebimento era certo. Na época não tínhamos conhecimento de como executar uma empresa no Líbano. Hoje perdemos todo interesse de exportar, no máximo somos um exportador indireto, pois produzimos equipamento que são adicionados a máquinas para exportação. Assim não temos as dificuldades como compradores externos, pagamentos, crédito, burocracia.

Questão 2.d Desconhecimento de barreiras alfandegárias existentes no processo de exportação? No questionamento teve 51,11 de concordância com a questão e 48,89 de discordantes. Houve uma discordância/ concordância desprezível.

Resposta dada pela MPE nr. 49: Nossa exportação foi realizada para Argentina onde havia impedimento para a entrada de couro semi-processado. Conforme própria portaria do País importador ficamos com a mercadoria parada no porto seco durante dois meses. Pagamos frete e tivemos que trazer novamente para o Brasil. Tínhamos pego ACC e depois de tantos problemas devolvemos os recursos com multa.

Questão 2.e: Dificuldades na obtenção de recursos para financiarem sua exportação? Neste caso houve uma discordância 51,11% e concordância de 48,89. Assim conforme tabela de Davis (1976) houve concordância/ discordância desprezíveis.

Resposta dada pela MPE nr. 66: Fizemos a exportação para uma empresa Uruguaia. Não temos interesse em continuar exportando, mercado interno acaba sendo mais vantajoso. Acreditamos que podem existir benefícios no mercado externo mas temos medo pois estamos desatualizados. Tivemos dificuldade de caixa durante a exportação que tínhamos feito.

Questão 2.f: Desconhecimento das linhas de crédito de exportação?

No questionamento apresentado 47,22 concordaram e 52,78% discordaram. Com a análise da tabela do GC há concordância/discordâncias desprezíveis

Resposta dada pela MPE nr. 72: Hoje atendo apenas o mercado interno, minha empresa é muito pequena para providenciar uma exportação. Agora as dificuldades são relativas ao crédito, burocracia e com a quantidade de documentos. Como posso conseguir uma linha de crédito para exportação se para o mercado interno já é difícil.

Questão 2.g: Desconhecimento da estruturação de preços para produtos e serviços para o mercado exportador? Neste caso 54,44% dos empresários concordaram que desconhecem a forma de estruturar preços para fazer uma exportação. O percentual aplicado na tabela estruturada por Davis (1976) considera a questão desprezível.

Resposta dada pela MPE nr. 82: Pretendemos voltar ao mercado, mas depende muito do preço do dólar. Na exportação que fizemos para China tivemos muitos problemas para recebimento, atraso e também descontos, onde fomos obrigados a conceder em decorrência de problemas encontrados na mercadoria pelo importador. Hoje somente fariamos a exportação com uma carta de crédito para assegurar o recebimento. A burocracia do BC nas alterações dos documentos fez com que tivéssemos que buscar um despachante aduaneiro para solucionar o problema. Apenas conseguimos regularizar a exportação após um ano. Todo o lucro foi para o pagamento de multas e também com o despachante aduaneiro.

Questão 2.h: Desconhecimento dos riscos para participar do mercado exportador? Conforme a tabela do GC foi verificado o grau desprezível, onde 50,56% dos entrevistados concordaram com a questão.

Resposta dada pela MPE 85: Exportação de apenas uma máquina para a Bolívia: fizemos a exportação e não recebemos até hoje. Estamos inadimplentes no banco. Não sabemos protestar o importador, pois não temos conhecimento da legislação do País. Não é possível hoje protestar o importador boliviano. A empresa passa por dificuldades, pelo investimento que fizemos na exportação. Somos sinceros em falar que não buscamos informação correta para

realizar o processo de exportação. Um dos sócios faleceu e estamos pensando em fechar a empresa.

Questão 2.i: Desconhecimento do mercado externo? Na análise das respostas 56,11% dos entrevistados concordaram com a pergunta. Conforme a tabela de Davis (1976) é uma concordância/discordância desprezível.

Resposta dada pela MPE nr 45: Exportação realizada apenas uma vez, tivemos como principais problemas a greve da receita federal que ocorreu no ano de 2006. Hoje não temos interesse em novas exportações devido à falta de conhecimento sobre o mercado externo; somente as grandes empresas realizam bons negócios no exterior, ficando o pequeno empresário excluído. Acredita que não encontraria comprador para seu produto no mercado externo (palmilhas de calçados masculinos). Hoje não temos departamento especializado para efetuar exportações. Temos problemas de crédito para que possamos realizar novas exportações. Estamos incluídos no CADIN.

Questão 2.j: Dificuldades de relações (línguas, costumes, pós-venda, etc.)?

Foi a questão que teve o maior grau percentual de concordância. Percentualmente 60,56% dos empresários entrevistados responderam que tiveram problemas em sua primeira exportação relacionados com as dificuldades elencadas. Conforme tabela apresentada a frase adequada é de concordância baixa.

Resposta dada pela MPE 36: Em nossa exportação para a China tivemos dificuldades na negociação do produto em decorrência da língua. Muitas vezes na negociação não entendíamos corretamente o que o importador estava desejando. Como havia um interprete ficamos desconfiados de que o importador sabia o que estávamos falando e que utilizava o interprete apenas para ganhar tempo.

Resposta dada pela MPE 67: Exportação feita para a Síria de couro de cavalo, tivemos nosso primeiro container bloqueado por falta de fiscalização no abatimento dos equinos. Para a exportação do produto é exigida a fiscalização no abatimento por fiscais encaminhados pelo importador. O problema só foi suscitado quando a mercadoria já estava na Síria.

Resposta dada pela MPE 78: Não temos condições de dar assistência técnica na máquina exportada, não havíamos negociado a assistência quando da exportação do equipamento. Hoje centralizamos nossos negócios no Brasil. Se formos dar assistência técnica hoje vamos ter mais prejuízo ainda do que já tivemos.

## 7 – CONCLUSÕES

A presente conclusão é fruto da consolidação e análise dos questionários que foram aplicados em noventa empresas que exportaram apenas uma vez no período de 2004 a 2009.

Mesmo com as análises feitas, através da aplicação da Tabela de Davis(1976) não é possível descartar outras análises que possam ser feitas diante dos dados apresentados pela metodologia de Macnaughton (1996).

A pesquisa teve como objetivo principal identificar, segundo a percepção dos Micro e Pequenos Empresários da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS), as dificuldades encontradas para darem continuidade à atividade de exportação.

A pesquisa buscou obter o Grau de Concordancia (GC) para questões apresentadas através do questionário constante no apêndice 2; além de colher depoimentos dos Micro e Pequenos Empresários da Região Metropolitana de Porto Alegre sobre dificuldades encontradas no processo de exportação.

Quanto às questões de múltipla escolha:

A questão 2.a foi a que mais apresentou grau de discordância, quando analisada sob o aspecto de Macnaughton (1996) e aplicada na tabela de Davis (1976), ao ser comparada às demais questões que foram aplicadas. Atingiu 75,56% de

discordância, ou seja, apenas 24% dos entrevistados concordaram que o não atendimento das especificações técnicas por parte do exportador foi causa para a não continuidade da exportação. Comparado com a tabela de Davis (1976) houve uma discordância moderada.

A questão 2.b foi a segunda que mais apresentou grau de discordância sob a análise de Macnaughton (1996) e aplicada na tabela de Davis (1976) quando comparada às demais questões que foram aplicadas. Atingiu 63,89% de discordância sobre o conhecimento de tributação no processo de exportação. Com base na tabela de Davis (1976) houve uma discordância baixa.

A questão 2.j foi a que mais apresentou grau de concordância analisada sob o aspecto de Macnaughton (1996) e aplicada na tabela de Davis (1976) ao ser comparada às demais questões que foram aplicadas. Apresentou uma concordância baixa com o índice de 60,56% de entrevistados que concordaram que suas dificuldades estavam relacionadas com línguas, costumes, pós venda, etc.).

Já as questões 2.c, 2.d, 2.e, 2.f, 2.g, 2.h e 2.i foram consideradas pelos entrevistados como concordância desprezível quando comparadas a tabela elaborada por Davis (1976).

Pode-se concluir que o grupo selecionado para a aplicação do questionário:

**Discordam de forma moderada** que as dificuldades enfrentadas pelas MPEs da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS) para se manterem no mercado

exportador estão relacionadas com o atendimento das especificações técnicas exigidas pelo importador.

**Discordam de forma baixa** que as dificuldades enfrentadas pelas MPEs da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS) para se manterem no mercado exportador estão relacionadas com desconhecimento da tributação incidente no processo de exportação.

**Concordam de forma baixa** que as dificuldades enfrentadas pelas MPEs da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS) para se manterem no mercado exportador estão relacionadas com dificuldades de língua, costumes, pós venda, etc.).

**Concordam de forma desprezível** quando foram questionados sobre os demais tópicos constantes no questionário aplicado.

Os resultados mostram que os entrevistados não concordam de forma mais acentuada em duas questões (2.a e 2.b) e que concordam de forma baixa em apenas uma questão (2.j).

Observa-se que os graus de concordância mais relevantes ocorreram na negação de dificuldades, em especial das associadas a deficiências do próprio micro e pequeno empresário: “desconhecimento da tributação incidente no processo de exportação” e “com o não atendimento das especificações técnicas exigidas pelo importador”. Deve - se considerar se tal análise das dificuldades por parte do MPEs não esteja associada ao pouco domínio pessoal, Senge (1999) explica que o

comportamento de indicar o que é bom como sendo nosso e problemas como provenientes de terceiros pode justificar os graus de discordância das questões 2.a e 2.b. (HERZBERG apud ROBBINS, 2006)

Tal afirmação está fundamentada na crítica à teoria de Frederick Herzberg, baseada em fatores intrínsecos e extrínsecos, feita por Robbins (2006) que afirma sobre o baixo domínio pessoal dos respondentes (medo de exposição) gera viés no resultado:

- Quando as coisas vão bem, as pessoas tendem a tomar o crédito para si (enaltecem os fatores intrínsecos)
- Quando as coisas vão mal, culpam o ambiente externo (apontam os fatores extrínsecos)

Dentro do domínio pessoal (SENGE, 1999) de cada entrevistado a sua visão pessoal pode distorcer as respostas ou seja, ninguém quer ser o mensageiro de más notícias. O caminho mais fácil é simplesmente fingir que não há más notícias, ou, melhor ainda “declara vitória” – redefinir as más notícias como se não fossem tão más assim, reduzindo os padrões pelos quais são julgadas.

O tópico que teve maior nível de aceitação/concordância positiva foi uma questão não negativa à competência da MPE, ou seja, a dificuldade não estava elencada na MPE e sim fora dela: dificuldade de costumes, língua.

Já os tópicos com o maior nível de discordância são questões que trazem dificuldades inerentes às competências da própria MPE. Pode-se perceber através

das dificuldades no atendimento das especificações técnicas exigidas pelos importadores e também o conhecimento da tributação incidente no processo de exportação.

## 7.2 - RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

As percepções elencadas pelas MPEs da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS), mesmo não tendo alcançado uma concordância substancial ou muito forte, não podem ser desconsideradas.

Do ponto de vista pragmático as dificuldades elencadas pelas MPEs para continuarem no mercado exportador existem e conforme percebeu-se alcançou muitas vezes o percentual de 50% diante das MPEs entrevistadas.

Visando assim a continuidade da pesquisa iniciada com esta dissertação e considerando-se as limitações inerentes ao tipo de pesquisa realizada, os resultados sugerem algumas recomendações de cunho prático:

Repetir a aplicação das entrevistas com os mesmos entrevistados (MPES), vislumbrando uma comparação com os resultados apresentados;

Continuar na análise dos outros tópicos que foram considerados como desprezíveis, uma vez que todos estão muito próximos dos 50% pela tabela de Davis (1976), tópicos 2.c a 2.i.. Nas novas pesquisas, procurar analisar os vieses possíveis de ocorrer quando das análises de entidades subjetivas; como exemplo o domínio pessoal.

## REFERÊNCIAS

ABRE - Associação Brasileira de Embalagem- <http://www.abre.org.br>

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES - [www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)

AliceWeb - <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/>

BIGUETTI, Moacyr; MAYER, José Carlos - Exportar é Fácil: Um roteiro seguro para pequenas e médias empresas - São Paulo: Artemeios: 2005.

CACARES, José Joaquim Aparício-Um modelo de consórcio de exportação como instrumento de inserção de pequenas empresas no mercado internacional, dissertação de mestrado do programa de pós-graduação em Engenharia de Produção da Universidade Federal de Santa Catarina, 2001. disponível em< <http://teses.eps.ufsc.br/defesa/pdf/5155.pdf> > Acesso em 01/03/2010

CASTRO, José Augusto de; Exportação: Aspectos práticos e operacionais – 6ª Ed. São Paulo :Lex Editora : 2005.Exportação: aspectos práticos e operacionais. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2000.

CORTIÑAS LOPES, José Manoel; Silva, Marliza Gama Pereira da: Comércio Exterior Competitivo, Aduaneiras-São Paulo: 2002.

Fundação Centro de estudos de Comércio Exterior- Funcex- [www.funcex.com.br/](http://www.funcex.com.br/)

Ministério do Trabalho e Emprego - [www.mte.gov.br/](http://www.mte.gov.br/)

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística- IBGE - [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)

[http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/legislacao/outros/micEmpPequeno/lei\\_9841](http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/legislacao/outros/micEmpPequeno/lei_9841)

15-11-2006

KUAZAQUI, Edmir; Marketing Internacional: Como Conquistar Negócios em Mercados Internacionais-São Paulo: makron Books: 1999

MINERVINI, Nicola. O Exportador: Ferramentas para Atuar com Sucesso nos Mercados Internacionais- 4ª edição – São Paulo: Pearson Prentice Hall: 2005.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC -  
[www.desenvolvimento.gov.br/](http://www.desenvolvimento.gov.br/)

OLIVEIRA, Márcia Freire; MARTINELLI, Dante Pinheiro. A internacionalização de pequenas empresas através de consórcios de exportação inseridos em clusters industriais: uma relação recíproca de contribuição. Interações: Revista Internacional de Desenvolvimento Local. Campo 9 Grande: Programa Desenvolvimento Local da Universidade Católica Dom Bosco - UCDB, v. 6, n.10, p.55-63, mar. 2005.

Radar Comercial - <http://radarcomercial.desenvolvimento.gov.br/>

ROBBINS,S.P.; JUDGE,T.A.;SOBRAL,F. Comportamento organizacional. 14 Ed.São Paulo: Pearson, 2010.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas- SEBRAE -  
[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

SOUZA, Cláudio Luiz Gonçalves de. A teoria geral do comércio exterior: aspectos jurídicos e operacionais. Belo Horizonte: Líder, 2003.

## APÊNDICE A

<b>Clientes com apenas uma exportação no período 2004/2009.</b>
REGIAO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE/ RS
<b>CLIENTE</b>
A.F.G. COMERCIO IMPORTACAO E EXPORTACAO DE CE
AB7 – COMERCIO IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA
ABP COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
ACAO SOLUCAO EM SENSORES LTDA
ADESUR INDÚSTRIA E COMERCIO DE ADESIVOS LTDA
ADG EXPORT COMERCIO DE CALCADOS LTDA
ADVANCE TECNOLOGIA LTDA
AERODINAMICA ENGENHARIA E ARQUITETURA SOCIEDA
AGROS ENGENHARIA E AUTOMACAO AGROINDUSTRIAL L
AJB ASSESSORIA TECNICA EM CALCADOS LTDA
ALBERT SCHMITT CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA
ALCANCAR INFORMATICA LTDA
ALESSANDRA OLIVEIRA DE ALVARENGA REICHLE
ALEX OLIVEIRA DA CUNHA
ALEXANDRE DA CUNHA GUARISE ME
ALFACOMP AUTOMACAO INDUSTRIAL LTDA
ALFREDO MAU & CIA LTDA
ALGO MAIS ARTES GRAFICAS LTDA
ALLCOMP COMERCIO REPRESENTACAO E IMPORTACAO S.
ANDRE BURATTO SOUTO
ANDREA SILVEIRA
ANEXO CALCADOS LTDA
ANGELA VERBENO E LEMBERT LTDA
ANTRON INDÚSTRIA E COMERCIO DE ANTENAS LTDA ME
ANZANELLO STIFELMAN & BRAGA MOURA ADVOGADOS A
API COMERCIO DE SOFTWARE LTDA – ME
AQUAFLOT INDUSTRIAL LTDA
ARMAZEM DO CALCADO LTDA
ART MEDICAL PRODUTOS MEDICOS-HOSPITALARES LTD
ARTEFATOS MEDEMA LTDA
ASL CONSULTANT LTDA
ASSOCIACAO BRASILEIRA DE RECURSOS HIDRICOS
ASTRO TECNOLOGIA INDUSTRIA E COMERCIO LTDA
AT&M INFORMATICA LTDA
AZZOMAC MAQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA
BACH SELECOES DE COUROS LTDA
BACKES COMPONENTES PARA CALCADOS LTDA

BALSEMAO & CIA LTDA
BARROCO INDÚSTRIA DE ORNAMENTOS LTDA
BARTZEN INDÚSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS LTDA
BAYWELL GROUP COMERCIAL EXPORTADORA E IMPORTA
BBG ASSESSORIA EMPRESARIAL LTDA
BDZB – SERVICOS DE INFORMATICA LTDA
BEL AIR PNEUMATICA LTDA
BELTON AUTOMACAO INDUSTRIAL LTDA
BERTI INDÚSTRIA E COMERCIO DE MOVEIS LTDA ME
BG SOLUCOES TECNOLOGICAS LTDA
BI NACIONAL LTDA
BIKINI POINT LTDA
BIO TERM CONFECCAO E COMERCIO DE PRODUTOS TERM
BIOTECK IND COM IMP EXP IMPLANTES BIO ABSORV
BISCOITOS LOHMANN LTDA
BL COMERCIO DE PECAS LTDA
BLM AEROPARTS REPRESENTACOES LTDA
BLUE BIRD CONSULTORIA LTDA
BMT INDÚSTRIA COM MAQUINAS EQUIP ELETRO ELETR
BOA NOVA COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA
BOLSA DE ARTE DE PORTO ALEGRE LTDA ME
BRAZIL ON TARGET COMERCIAL EXPORTADORA LTDA
BROCHIER COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
BRONZESUL INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
BS INDÚSTRIA DE BOTOES LTDA-ME.
BS QUIMICA LTDA
BURMANN ALIMENTOS LTDA
C A BOUVIE E CIA LTDA
C.F.TANNHAUSER & CIA LTDA
CALCADOS BARTH LTDA
CALCADOS BELMON LTDA
CALCADOS KRAUSE LTDA
CALCADOS PAMPA LTDA
CALCADOS PICCININI LTDA
CALCADOS ROSELLA LTDA
CALCADOS RUBRA LTDA
CALCADOS TELES LTDA
CAPOTAS GAUCHA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
CAR DESIGN COM. DE ACESS. AUTOMOTIVOS E COLECI
CARLOS EDUARDO GALARCE & CIA. LTDA.
CARLOS EDUARDO STEIGLEDER & CIA LTA
CAROLINA DELLAGUSTIN
CARTOMEC EMBALAGENS LTDA
CASA DAS RESISTENCIAS LTDA-EPP
CASQUINHA ENFEITES PARA CALCADOS LTDA

CENTRO DE DIABETES E ENDOCRINOLOGIA DO RIO GR
CEPOS BRASIL LTDA
CERAMICA ALVES LTDA
CERAMICA MARASCHIN LTDA
CERAMICA SERRANA LTDA.
CHILANTI & KONRATH LTDA
CIDEPE CENTRO INDL DE EQUIPAMENTOS DE ENSINO
CIETEC COMERCIO IMPORTACAO EXPORT PRODUTOS ME
CIEX DO BRASIL IND E COMERCIO DE PRODUTOS CIRU
CLAUDETE TERESINHA MELLER ME
CLAUDIOMIRO RODRIGUES DA SILVA FIVELAS
CLICHERIA SOLOMAR LTDA
CNP ENGENHARIA DE SISTEMAS S/A
CODIGU S INDÚSTRIA GRAFICA LTDA
COMERCIAL ASA – IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA -
COMERCIAL BERCOL LTDA
COMERCIAL E SERVICOS MESSA LTDA – ME
COMERCIO DE LENTES B M VESCIA LTDA
COMERCIO E REPRESENTACOES SPRYNT LTDA
CONSULTORIA MEDICA E PESQUISAS MEDICAL SCIENC
CONTROL - CONSULTORIA EM INFORMACAO E DOCUMEN
COOK-OMMEGA INDÚSTRIA E COMERCIO DE COZINHAS
CORRENTEC INDÚSTRIA METALURGICA LTDA
CORTEX COMERCIO EXPORTACAO E IMPORTACAO LTDA
COSTA MAR ENGENHARIA LTDA
CRISTAIS DE GRAMADO LTDA
CRISTIAN RAFAEL BARALDI VEDOVATTO
D. TEAM IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA
DALPIAZ E JOHANN ASSESSORIA EM DESENVOLVIMENT
DEBESAITIS DESMOLDANTES LTDA
DELTA FRIO INDÚSTRIA DE REFRIGERACAO LTDA
DESS ENGENHARIA LTDA – ME
DIAMAX IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA
DIERI PRODUTOS PARA COURO LTDA
DIGICOUNTER PRODUTOS ELETRONICOS LTDA ME
DIMEL MATERIAIS DE EMBALAGEM LTDA
DISCOVER COMPONENTES PARA CALCADOS LTDA
DONNA SINHORELLI IND E COM DE BOLSAS E ACESSO
DRUCKEN FLEX LTDA
DUBLASUL INDÚSTRIA DE COMPONENTES PARA CALCAD
DULCE CARLA PRATES BARRERAS CARRIERO
DYNAMIC ASSESSORIA E LOGISTICA LTDA
E. P. LAMINADOS PLASTICOS LTDA.
E.M. CHANAN
E2-CONSULTORIA DE ENGENHARIA SOCIEDADE SIMPLE

ECOTRONIC TRANSMISSOES AUTOMATICAS LTDA
EDITORA RIGEL LTDA
EDUARDO A. SCHEMES & CIA LTDA.
EDUARDO FERNANDO MICHELON
EFFICAX TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA
ELETROVALE LTDA ME
ELLO ASSESSORIA & DESIGN LTDA
EMBRASUL INDÚSTRIA ELETRONICA LTDA
EMPRESA CINEMATOGRAFICA PAMPEANA LTDA
EQUITHERM COMERCIO E SERVICOS LTDA
ERNESTO BORGES DA FONSECA
ERRETRE DO BRASIL LTDA - INDÚSTRIA E COMERCIO
ESCOVAL-ESCOVAS INDUSTRIAIS LTDA.
ESTILO PROPRIO INDÚSTRIA E COMERCIO DE CALCAD
ESTOFADOS GERMANIA LTDA
ESTRATEGUS - CONSULTORIA ESTRATEGICA DE MARKE
EURO AMERICA - COMERCIA E RECAPAGEM DE PNEUS L
EUROEXPORT EXPORTACAO E IMPORTACAO DE ARTESAN
EUROLATTE DO BRASIL INDÚSTRIA E COMERCIO DE MA
EXCELLER COMERCIO IMPORTACAO E EXPORTACAO LTD
EXPANSAO INDÚSTRIA E COM. DE INJETADOS DE POL.
F & S GROUP - PRODUTOS QUIMICOS LTDA
F A BURGUENO LOPEZ
FABIOLA L. GASPARINI & P. FOSSA LTDA.
FABRICA DE ESQUADRIAS LAUCK LTDA
FALKER AUTOMACAO AGRICOLA LTDA
FANETE AGENCIA DE REPRESENTACOES LTDA
FARCEL LTDA
FAREX DO BRASIL LTDA
FARM TECH S.A.
FASHION BRAZIL CONFECÇOES LTDA
FASOLO IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA – ME
FAST SERVICE AUTOMOCAO INDUSTRIAL LTDA – EPP
FCL - FERRERA CONSULTORIA LTDA
FEPAM FERRAMENTAS LTDA
FITAS REAL INDÚSTRIA E COMERCIO DE EMBALAGENS
FLAVIA RAQUEL PICOLI
FLAVIO TADEU NOVACZYK ME
FLECK CONNECTION DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS
FLOR DE MENTA CONFECÇOES E REPRESENTACOES LTD
FLORIDIAN BRASIL INDÚSTRIA COMERCIO E REPRESEN
FORMA EXPORTACAO DE COUROS LTDA
FRANCISCO BYKOWSKI
FRANCO KELLY MATTEI BERNI E ADVOGADOS ASSOCIA
FREIPEL REPRESENTACOES E COMERCIO LTDA.

FUNDACAO CENTRAL SUL AMERICANA P/ DESENV DROGA
GABRIEL GARCIA
GALBINSKI COMERCIO
GARUDAN DO BRASIL COMERCIO DE MAQUINAS LTDA.
GASPAR E CIA LTDA
GATA ROSA INDÚSTRIA E COMERCIO DE CALCADOS LT
GEA AMBIENTAL ARTEFATOS DE COURO LTDA
GEMINI INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
GET FUEL EQUIPAMENTOS LTDA
GEYER MEDICAMENTOS
GIANA PAULA MACHADO DE OLIVEIRA
GIANE HELENA KRUG ME
GIANNI DO BRASIL LTDA
GILBERTO FAVA NOGUEIRA
GIOVANI BATISTA
GLOBAL COUROS INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
GLOBAL SERVICES COMERCIO INTERNACIONAL LTDA
GMK INDUSTRIA E COMERCIO DE MAQUINAS PARA CAL
GOMES & JARDIM ASSISTENCIA EM CALCADOS LTDA
GREICE MERLIN BOFF
GRUPO DE TRANSPLANTE HEPATICO LTDA
GUERREIRO & CIA LTDA
HAAR SERVICOS DE EXPORTACAO LTDA
HABITART MOVEIS E OBJETOS DE DESIGN LTDA
HANAJARA INDÚSTRIA E COMERCIO DE ARTIGOS MIST
HARTSSON ASSESSORIA COMERCIAL LTDA
HCBARONE COMERCIO E ASSESSORIA LTDA
HIDROPOWER SISTEMAS HIDRAULICOS LTDA ME
HIGRA INDUSTRIAL LTDA
HORACIO ALBERTO TORRES
HYPE STUDIO ARQUITETURA E URBANISMO LTDA
IBISS ASSESSORIA EMPRESARIAL LTDA
IMOBRA INDÚSTRIA DE MOTORES ELETRICOS LTDA
IMPORTADORA DEFAMA LTDA
INCO INDÚSTRIA QUIMICA LTDA
INCOBOR INDÚSTRIA E COMERCIO DE BORRACHAS LTD
INDÚSTRIA & COMERCIO DE BOMBAS D AGUA BETO LTD
INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE COURO EMME LTD
INDÚSTRIA DE AUTO PECAS SCHUCK LTDA
INDÚSTRIA DE EMBALAGENS PLASTICAS FADA LTDA
INDÚSTRIA DE MAQUINAS CUNHA LTDA
INDUTEC – INDÚSTRIA TECNOLÓGICA LTDA. ME.
INFOLIBERO PROCESSAMENTO DE DADOS LTDA
INICIATIVA CONSULTORES ASSOCIADOS S/C LTDA
INJETADOS MAGUIBETH LTDA

INNOVATIVE INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
INPOL INDÚSTRIA DE POLIURETANO LTDA
INSOFT4 INFORMATICA LTDA
INSTITUTO MORRO DA CUTIA AGROECOLOGIA IMCA
INSTITUTO NACIONAL DE ENSINO E TECNOLOGIA
INSTITUTO P/DESENV ENERGIAS ALTERN E DOS AUTOS
INSTRULAB INSTRUMENTOS PARA LABORATORIOS LTDA
INSTRUMENTOS PARA LABORATORIOS T R LTDA M E
INTERCON CONSULTORIA INTERNACIONAL LTDA
ISNARA MARIA DUARTE
ITALMAQ ASSISTENCIA TECNICA LTDA
J. A. ESTEVAO ENGENHARIA LTDA.
J. ANFLOR ELETRONICOS
J. MEINHARDT COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA
JANINE OLIVEIRA ARRUDA
JANUS & PERGHER INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS DE
JASCHTER TRADE - EXPORTACAO IMPORTACAO E COME
JC MOREIRA & CIA LTDA ME
JES-MAHI ESCOVAS INDUSTRIAIS LTDA
JOAO LUIZ DA ROCHA VIANA
JOAO LUIZ RIBEIRO SOARES
JOAPE INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS AMBIENTAIS LTD
JOBIZ BR INFORMATICA LTDA
JORGE ANGEL SCHLESINGER BEER
JORGE VALDEMAR MEYER
JOWAT DO BRASIL LTDA
JULIANO CORBETTA & CIA LTDA
KABEK INDÚSTRIA E COMERCIO DE CALCADOS LTDA
KELEN GASPARONI VOLCAN
KENDA FARBEN DO BRASIL LTDA
KEPELER LTDA
KITA ASSESSORIA TECNICA EM COURO E CALCADOS L
KLARIM COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA
KLAVYLLA ASSESSORIA COMPUTACIONAL LTDA
KNEBEL PRODUTOS DENTARIOS LTDA
KONRATH EXPORT INDÚSTRIA METALURGICA LTDA
L C BERTOTTO CHACARA
L K N REPRESENTACOES TECNICAS LTDA
LAITANO & CIA LTDA
LANCOL INDÚSTRIA E COMERCIO DE VESTUARIO LTDA
LAROMA CALCADOS LTDA
LAUTHER INDÚSTRIA E COMERCIO DE PECAS PARA MA
LEANDRO SANTOS DIAS
LHB SOLUCOES EM INFORMACOES E METODOS LTDA
LIBERTY COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA

LIVRARIA DO ADVOGADO LTDA
LRB INDÚSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS QUIMICOS
LRM INDÚSTRIA E COMERCIO DE INJETADOS LTDA.
LUCAS DE ROSS WELTER
LUCIANE MARQUES DE ALMEIDA
LUCINEI MARQUES DE ALMEIDA
LUIS CARLOS DE ALMEIDA DESIGN ME
LUPA COMUNICACAO VISUAL LTDA
LUVICO LTDA
M. ENGELKEA ASSESSORIA E DESENVOLVIMENTO LTDA.
M. STORTTI
MABE INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇÕES LTDA
MAELLI INDÚSTRIA DE MAQUINAS LTDA
MAGDA RODRIGUES BISCALHA
MAGNETEC INDÚSTRIA ELETROELETRONICA LTDA
MAIS MATERIAIS ODONTOLÓGICOS LTDA
MALFA ASSESSORIA E CONSULTORIA EM CALÇADOS LTD
MANGABRINDES INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇO
MANOPLA INDÚSTRIA DE MATRIZES LTDA
MAQUETEC DO BRASIL INDÚSTRIA E COMERCIO DE MAQ
MAQUINAS MEDIANEIRA LTDA
MAQUINAS SPIER LTDA. – ME
MARIA DA GLORIA PAIVA BRANCO
MARIA DA S. RODRIGUES MAQUINA-ME
MARIA GABRIELL CALÇADOS LTDA
MARIANA INDÚSTRIA DE COMPONENTES PARA CABEDAIS
MARK BRASIL AGROINDUSTRIAL S.A.
MARMORES E GRANITOS FLORIANI LTDA
MATRISINOS INDÚSTRIA DE MATRIZES LTDA
MATRIZARIA IGREJINHA LTDA
MAXXIBOLT INDÚSTRIA DE AUTO PECAS LTDA
MC CULTURAL LTDA ME
MECOMO DO BRASIL INFORMATICA LTDA
MEINHARDT ASSESSORIA E DESENVOLV DE CALÇADOS
MENEGOTTO ENGENHARIA LTDA
MENNY IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA
MERCOBRAS COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA
MERCOPARTS INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA
METALCAN AS
METALPAMPA ESTAMPADOS E INJETADOS LTDA
METALURGICA CYBELLY LTDA
METALURGICA LOTH LTDA
METALURGICA M.S LTDA
METALURGICA MAHLER LTDA
METALURGICA MARTINELLI LTDA

METALURGICA MEPIFIL LTDA
METRIXER AUT E INFORM
MEZZOPLAST INDÚSTRIA E COMERCIO MANUFATURADOS
MGR-CONSULTORES ASSOCIADOS LTDA
MICRO MECANICA CACHOEIRINHA LTDA ME
MIGUEL SOLDATELLI ROSSETTO
MILLENNIUN TECNOLOGIA AMBIENTAL LTDA
MINITUB DO BRASIL LTDA
MIRALDO ANTONINHO OHSE
MIRLIMBLUE COMERCIO DE COUROS LTDA
MOA ADMINISTRACAO E PARTICIPACOES LTDA
MOACIR ALVES DE ALMEIDA E CIA LTDA
MOVEIS KNORST LTDA
MOVEIS LUSTRO LTDA
MSK INDÚSTRIA E COMERCIO DE CALCADOS LTDA
MTI MONTAGENS TECNICAS INDUSTRIAIS LTDA
MTK EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA
NADIN ASSISTENCIA TECNICA EM COUROS LTDA
NARA REGINA VARGAS DA SILVA
NAVALHAS SETTI LTDA
NEIVA MARIA CAUER SCHMITT ME
NETEYE INFORMATICA LTDA
NEUHAUS LTDA
NM COMERCIO DE INSTRUMENTOS MUSICAIS E ACESSO
NOKXELLER QUIMICA LTDA
OBRA MISSIONARIA CHAMADA DA MEIA NOITE
OBRAFACIL - ENGENHEIROS ASSOCIADOS LTDA
OBST TRADE COMERCIO EXTERIOR LTDA
OCM COUROS LTDA
OFFSITE EXPORTACAO DE SOFTWARE LTDA
OMIC MECANICA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
ONILDO SCHULENBURG ME
ONTEC - INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA ME
OPENFIELD IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA
OPTOLENTES LENTES DE CONTATO LTDA
P & C ASSESSORIA PROCESSAMENTO DADOS E REPRES
P.A.SPOHR & CIA LTDA
PACKING SOLUTIONS IMPORTACAO E EXPORTACAO LTD
PALMEIRA PASTOS E PLANTAS LTDA
PATHFINDER BRAZIL EXPORTACAO LTDA
PAULO REINALDO FREITAG
PEDRO MATTOS SCHWANCK & CIA LTDA
PENA ENGENHARIA E COMERCIO LTDA
PHOLYTEX INDÚSTRIA DE ESPUMAS LTDA
PIERPLAST INDÚSTRIA E COMERCIO DE PLASTICOS L

PINOTTI MODA BRASIL INTERMEDIACAO COMERCIAL L
PIPI DOLLYS LTDA EPP
PLANEJAR IMOVEIS E PROPAGANDA LTDA
PLANELLA & GONZALEZ TECNOLOGIA DA INFORMACAO
PLANNERTEC INFORMATICA E SISTEMAS LTDA
POLETO INDÚSTRIA COM IMP E EXP DE PECAS E EQUI
POLIURETANO DO BRASIL INDÚSTRIA E COMERCIO LT
PONTO DAS PADARIAS LTDA ME
PONTO DE VENDA BRASIL E LTDA
PORTO SYSTEMS SISTEMAS DE INFORMACAO LTDA
POSSAMAI IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA
PRO INFO CONSULTORIA E SISTEMAS EM INFORMATICA
PROALOE COMERCIO DE PRODUTOS DA NATUREZA LTDA
PRODUTOS CITOLOGICOS SOLDAN LTDA
PROFUTUR MATRIZES LTDA
PROJELER SERVICOS DE INFORMATICA LTDA
PROMOSTANDS FEIRAS E EVENTOS LTDA
QUATRO G PESQUISA & DESENVOLVIMENTO LTDA
QUIMICA 1 LTDA
QUIMIFLEX INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA – ME
R G S IMPORTADORA LTDA
R. W. EMMEL & CIA LTDA
RAISE SYSTEMS LTDA
RAUBER & FILHOS LTDA
REALCON COMERCIAL LTDA
RESITANQUES SERVICOS AMBIENTAIS LTDA
RICSEL ORQUIDEAS PRODUCAO COMERCIO E EXPORTAC
RIGRANTEC TECNOLOGIA PARA SEMENTES E PLANTAS L
RIOS GARCIA REPRESENTACAO COMERCIAL LTDA
RIPPEL CALCADOS LTDA
ROBINSON INDÚSTRIA DE CALCADOS LTDA
ROGER S INDÚSTRIA METALURGICA LTDA
ROMMEL LEATHER CONSULTORIA LTDA
ROTAX BRASIL COMERCIO PRODUTOS RECREACIONAIS
RPM MODERNA DUBLAGEM E ESTAMPARIA ITALIANA LTD
RS COMERCIAL EXPORTADORA LTDA
RUBY DESIGN ACESSORIOS DO VESTUARIO LTDA
S V L SERVICOS
SALETE PILATTI
SANTA DOROTEA EXPORTACAO E COMERCIO LTDA
SAPIRANGA INDÚSTRIAS QUIMICAS LTDA
SCHENKEL ASSESSORIA EM CALCADOS LTDA
SCHUHSOLAS E COMPONENTES PARA CALCADOS LTDA
SCHUMANN INDÚSTRIA E COMERCIO DE PECAS E MAQU
SCS SHOES ASSESSORIA E COMERCIO INTERNACIONAL

SECULLUM COMERCIO DE SISTEMAS DE PONTO E ACES
SEDUZIONE INDÚSTRIA DE CONFECÇOES LTDA
SEL E MAR INDÚSTRIA E COMERCIO DE MAQUINAS LTD
SERGIO LUIZ ANTUNES DA SILVA JUNIOR
SICS-SAP INDÚSTRIA E COMERCIO DE VESTUARIO LT
SIDERMETAL INDÚSTRIA METALURGICA LTDA
SIECHKOWSKI ULRICH & CIRNE LIMA ADVOGADOS ASS
SILQUIM INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
SISTEMA USE FASHION DE INFORMACOES LTDA
SITEMIDIA-PRODUTOS E SERVICOS DE INFORMATICA
SL-VAZADORES LTDA ME
SOLVI PISCINAS E EQUIPAMENTOS LTDA
SPORTO GESTAO DE NEGOCIOS LTDA
STAFF CONSULTORIA E ASSESSORIA EM RECURSOS HU
STRATEGIE BALOES E INFLAVEIS LTDA ME
STURMER INDÚSTRIA DE ARTEFATOS DE COURO LTDA.
SUL AMERICANA TECNOLOGIA E INFORMATICA LTDA.
SUL MIX COSMETICOS LTDA
SULMAQ INDÚSTRIA METALURGICA LTDA
SULSOFT SERVICOS DE PROCESSAMENTO DE DADOS LTD
SULTECH SISTEMAS ELETRONICOS LTDA
SUZANA ZIMMER & RICARDO ZIMMER LTDA
T.M. DE CASTRO - COMPONENTE ELETRONICOS.
TARSON NUNEZ
TECENGE COMERCIAL E TECNICA LTDA
TECFORJ METALURGICA LTDA
TECHDEC INFORMATICA LTDA
TECNOLOGIE ENGENHARIA E CONSULTORIA LTDA
TECHSHOE EXPORTACOES LTDA
TECNICALCE COMPONENTES PARA CALC LTDA
TECNOCARB INDÚSTRIA DE CARBONATOS LTDA
TECNODRILL INDÚSTRIA DE MAQUINAS LTDA.
TECNOFAST INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
TECNPIEL IMPORTACAO EXPORTACAO INDÚSTRIA E COM
TECPON INDÚSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS QUIMIC
TECSINOS ARTEFATOS DE BORRACHA LTDA
TEMPO SERVICOS DE PRODUCAO LTDA
TERRA DO FUTURO CONSULTORIA E PLANEJAMENTO AM
TERSA COMERCIO DE PRODUTOS DE INFORMATICA LTD
TH2 REPRESENTACOES LTDA
TIAGO ANDREOLI CHILANTI
TOMAS PINHEIRO FIORI
TON AGE INDÚSTRIA E COMERCIO DE CONFECÇOES LTD
TRADEFIELD COMERCIO E REPRESENTACOES LTDA
TRANSCAI COMERCIO DE MADEIRAS LTDA

TRE ANYTRY BENEFICIAMENTO DE PELES EXOTICAS L
TREND QUIMICA COMERCIAL LTDA
TRISOLUTIONS SOLUCOES EM ENGENHARIA LTDA
TRONCO INDUSTRIALIZAC COMERC PROD QUIM P/ COU
TUBIELLO INDÚSTRIA COMERCIO E ELETROMECHANICA
UHLTRA INDÚSTRIA DE MATRIZES LTDA – ME
UHY MOREIRA LTDA
UNDER SHOES INDÚSTRIA E COMERCIO DE CALCADOS
UNIDIGITAL TECNOLOGIA ELETRONICA LTDA
UNIRONS PLASTICOS LTDA
VALDIR GEREMIA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
VEGA COMERCIAL EXPORTADORA LTDA.
VETOR SUL ENGENHARIA LTDA
VICCA EQUIPAMENTOS BIOMEDICOS LTDA
VIDEOMAN SISTEMAS ELETRONICOS DE SEGURANCA LT
VILER LOGISTICA LTDA
VILMAX DO BRASIL QUIMICA LTDA
VISION CONSULTORIA INDUSTRIAL LTDA
VISO TECNOLOGIA E SERVICOS EM COMERCIO EXTERIO
VITA COUROS ARTEFATOS DE COURO LTDA
VIVA VIDA PRODUTOS DE LAZER LTDA
VOCO DO BRASIL LTDA
WALMUR INSTRUMENTOS VETERINARIOS LTDA
WEISSENFELS BRASIL INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA
WHEELSAR INDÚSTRIA DE PRODUTOS DE BORRACHA LTD
WITTMANN & WITTMANN LTDA
WM CLINICA PNEUMOLOGICA LTDA
W-TECNICA EQUIPAMENTOS E MANUTENCAO LTDA
XCEL EQUIPAMENTOS LTDA
ZANELLA ADVOGADOS ASSOCIADOS
ZOD INFORMATICA LTDA
ZORZO E FRAGOSO LTDA
<b>TOTAL:</b> <b>466 CLIENTES</b>
<b>Fonte: BACEN</b>
<b>Valores em US\$ MIL</b>

## APÊNDICE B

Questionário aplicado junto às micro e pequenas empresas da Região Metropolitana de Porto Alegre (RS) que exportaram somente uma vez no período de 2004 a 2009.

1) Quais as razões para sua empresa ter exportado apenas uma vez?

2) Analise as questões abaixo e atribua o conceito que mais se aproxima das causas/razões para a única exportação realizada pela sua empresa?

- (-2) totalmente não pertinente
- (-1) provavelmente não pertinente
- (0) não sei opinar sobre este tópico
- (1) provavelmente pertinente
- (2) totalmente pertinente

2.a) Não atendimento de especificações técnicas exigidas pelos importadores?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.b) Desconhecimento da tributação incidente no processo de exportação?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.c) Desconhecimento da legislação do país importador?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.d) Desconhecimento de barreiras alfandegárias existentes no processo de exportação?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.e) Dificuldades na obtenção de recursos para financiarem sua exportação?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.f) Desconhecimento das linhas de crédito de exportação ?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.g) Desconhecimento da estruturação de preços para produtos e serviços para o mercado exportador?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

2.h) Desconhecimento dos riscos para participar do mercado exportador?

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

**2.i) Desconhecimento do mercado externo?**

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

**2.j) Dificuldades de relações (línguas, costumes, pós-venda, etc.)?**

(-2)	(-1)	(0)	(1)	(2)
------	------	-----	-----	-----

## APÊNDICE C

### Estratos das respostas apresentadas pelas MPEs da Região Metropolitana de Porto Alegre em relação à questão 1 (dissertativa) do questionário aplicado.

Burocracia	custos portuários	sistema tributário
frete internacional	acesso aos financiamentos de exportação	canais de comercialização
qualidade dos serviços	ressarcimento de créditos tributários	qualidade dos serviços de promoção das exportações
eliminação de barreiras externas	área aduaneira	insuficiência de recursos em determinadas linhas
documentação exigida na escala de exportação	exigência de garantias reais em determinadas operações	seguro de credito à exportação
custo do seguro de credito à exportação	existência de tributos cumulativos no processo de exportação	tributos como pis/cofins
bitributação	dificuldade no ressarcimento de vários tributos como prazo e documentação exigida	muitas empresas não utilizam o sistema de ressarcimento por falta de conhecimento
tipo de embalagem do produto para exportação	despacho aduaneiro	liberação de produtos para exportação
demora na liberação de linhas de credito	Prazo para contratação de seguro internacional	portos e aeroportos ultrapassados
falta de contêiner	transporte internacional	prazo de permanência da mercadoria no porto
contratação de cambio	transporte da mercadoria ate o porto de embarque	emissão de certificado inspeção de qualidade e quantidade
certificado fitossanitário	certificados de origem	drawback não operado pelas empresas de pequeno porte
diferença na conformidade de padrões externos	falta de conhecimento da utilização de regimes especiais de exportação( simplex	exporte fácil
custo do financiamento de credito	exigência de reciprocidade	escala e continuidade de exportação
recursos insuficientes	prazo do financiamento	avaliação do risco do importador
custo elevado do seguro	prazo para pagamento no caso de sinistro	documentação exigida para o sinistro

## APÊNDICE D

LEGENDA		Aqui se calculou o Grau de Concordância com as questões do questionário. Cada empresa tem seu Grau de Concordância.																		
DISC	DISCORDANTE																			
CONC	CONCORDANTE																			
DEN	DENOMINADOR																			
GC	GRAU DE CONCORDÂNCIA																			
EMPRESA	PERGUNTA										COMPILAÇÃO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Tot -2	Tot-1	Tot 0	Tot 1	Tot 2	DIS	CONC	DEN	GC	
1	-2	1	-2	2	2	2	-2	1	1	0	3	0	1	3	3	3,50	6,50	2,86	65,0	
2	-2	2	-2	2	2	2	-1	0	1	1	2	1	1	2	4	3,50	6,50	2,86	65,0	
3	-2	2	-1	0	0	-1	1	0	1	1	1	2	3	3	1	4,50	5,50	2,22	55,0	
4	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	0	0	0	6	4	0,00	10,00	1,E+07	100,0	
5	-2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-1	-1	-1	6	3	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0	
6	-2	-2	2	2	1	1	-2	1	1	1	3	0	0	5	2	3,00	7,00	3,33	70,0	
7	-2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2	-2	-2	9	0	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0	
8	-2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2	-2	-2	9	0	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0	
9	-2	-2	-1	-1	0	-1	2	-2	-1	1	3	4	1	1	1	7,50	2,50	1,33	25,0	
10	-2	-2	2	2	-1	-1	-2	-2	-2	2	5	2	0	0	3	7,00	3,00	1,43	30,0	
11	-2	-2	2	2	-1	-1	-2	2	2	2	3	2	0	0	5	5,00	5,00	2,00	50,0	
12	-2	-2	-2	-2	-2	-1	2	-2	-1	-1	6	3	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0	
13	-1	-1	-2	-1	-1	-2	-1	-1	1	2	2	6	0	1	1	8,00	2,00	1,25	20,0	
14	-2	-2	2	2	0	0	2	-1	-1	2	2	2	2	0	4	5,00	5,00	2,00	50,0	
15	-2	-2	-2	-2	2	2	2	0	0	2	4	0	2	0	4	5,00	5,00	2,00	50,0	
16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	5,00	5,00	2,00	50,0	
17	-2	-2	-2	-2	-2	-2	2	-2	-2	-1	8	1	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0	
18	-2	-1	2	-2	2	2	-2	0	1	1	3	1	1	2	3	4,50	5,50	2,22	55,0	
19	-2	-2	-2	-2	2	2	2	-2	-1	-1	5	2	0	0	3	7,00	3,00	1,43	30,0	
20	-2	1	1	1	2	2	-2	1	1	1	2	0	0	6	2	2,00	8,00	5,00	80,0	
21	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	10	0	0	0	0	10,00	0,00	1,00	0,0	
22	-2	1	1	1	-2	-2	-2	1	1	1	4	0	0	6	0	4,00	6,00	2,50	60,0	
23	-2	-1	-1	-1	2	2	-2	-1	-1	-1	2	6	0	0	2	8,00	2,00	1,25	20,0	
24	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	2	0	4,00	6,00	2,50	60,0	
25	-2	-2	1	-2	-2	-2	1	2	2	2	5	0	0	2	3	5,00	5,00	2,00	50,0	
26	-2	-2	-2	-1	-1	-1	-1	1	1	-2	4	4	0	2	0	8,00	2,00	1,25	20,0	
27	-2	-2	-1	-1	1	1	1	-2	-2	1	4	2	0	4	0	6,00	4,00	1,67	40,0	
28	-2	-1	-1	-1	1	1	2	-1	-1	1	1	5	0	3	1	6,00	4,00	1,67	40,0	
29	-2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	9	0	1,00	9,00	10,00	90,0	
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	5,00	5,00	2,00	50,0	
31	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	10	0	0	0	0	10,00	0,00	1,00	0,0	
32	-1	-1	-1	-1	-1	-1	2	-1	-1	-1	0	9	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0	
33	0	2	2	2	2	2	2	1	1	1	0	0	1	3	6	0,50	9,50	20,00	95,0	
34	1	2	2	2	1	1	2	1	1	1	0	0	0	6	4	0,00	10,00	1,E+07	100,0	
35	-2	1	1	1	1	1	-2	1	1	1	2	0	0	8	0	2,00	8,00	5,00	80,0	
36	-2	-2	1	1	-2	-2	2	-1	-1	2	4	2	0	2	2	6,00	4,00	1,67	40,0	
37	0	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	7	0	3	3,50	6,50	2,86	65,0	
38	2	2	2	2	-1	-1	2	-1	-1	0	0	4	1	0	5	4,50	5,50	2,22	55,0	
39	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	10	0	0	0	0	10,00	0,00	1,00	0,0	
40	-2	2	2	2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	7	0	0	0	3	7,00	3,00	1,43	30,0	

41	-2	2	1	1	1	0	-2	1	1	1	2	0	1	6	1	2,50	7,50	4,00	75,0
42	-2	-2	2	2	1	0	2	-1	-1	-2	3	2	1	1	3	5,50	4,50	1,82	45,0
43	-2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	9	0	1,00	9,00	10,00	90,0
44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	5,00	5,00	2,00	50,0
45	-2	-1	-2	-2	1	-2	-2	2	2	1	5	1	0	2	2	6,00	4,00	1,67	40,0
46	-2	-2	-2	-2	-2	2	2	2	2	-1	5	1	0	0	4	6,00	4,00	1,67	40,0
47	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	5,00	5,00	2,00	50,0
48	2	2	-2	-2	-2	-2	2	2	-2	-2	6	0	0	0	4	6,00	4,00	1,67	40,0
49	-2	-2	-2	2	2	-2	-2	-1	0	0	5	1	2	0	2	7,00	3,00	1,43	30,0
50	2	-1	1	1	-2	1	1	1	0	1	1	1	1	6	1	2,50	7,50	4,00	75,0
51	0	0	1	1	1	-1	-1	1	1	1	0	2	2	6	0	3,00	7,00	3,33	70,0
52	-2	-2	1	1	0	0	1	1	-1	-1	2	2	2	4	0	5,00	5,00	2,00	50,0
53	-2	-2	-2	1	1	-2	-2	-2	1	1	6	0	0	4	0	6,00	4,00	1,67	40,0
54	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	6	4	0	3,00	7,00	3,33	70,0
55	-2	-2	-2	1	1	0	-1	-1	1	1	3	2	1	4	0	5,50	4,50	1,82	45,0
56	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	5,00	5,00	2,00	50,0
57	1	1	2	2	1	1	0	1	1	1	0	0	1	7	2	0,50	9,50	20,00	95,0
58	-1	-1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	2	2	6	0	3,00	7,00	3,33	70,0
59	1	0	2	1	1	0	1	2	1	1	0	0	2	6	2	1,00	9,00	10,00	90,0
60	-2	-1	-1	0	-1	-1	-1	1	1	1	1	5	1	3	0	6,50	3,50	1,54	35,0
61	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	10	0	0	0	0	10,00	0,00	1,00	0,0
62	-1	0	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	1	0	7	2	1	0	8,00	2,00	1,25	20,0
63	-1	1	1	1	0	0	0	-1	-1	-1	0	4	3	3	0	5,50	4,50	1,82	45,0
64	2	2	1	1	1	1	2	2	1	1	0	0	0	6	4	0,00	10,00	1,E+07	100,0
65	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	10	0	0	0	10,00	0,00	1,00	0,0
66	1	1	1	2	2	0	0	0	1	1	0	0	3	5	2	1,50	8,50	6,67	85,0
67	-1	-2	-2	0	-2	1	1	1	2	2	3	1	1	3	2	4,50	5,50	2,22	55,0
68	1	1	1	2	2	1	-2	-2	-2	-2	4	0	0	4	2	4,00	6,00	2,50	60,0
69	-1	-1	-2	-2	0	1	1	-2	0	0	3	2	3	2	0	6,50	3,50	1,54	35,0
70	1	1	1	1	2	-2	-2	-1	-1	-1	2	3	0	4	1	5,00	5,00	2,00	50,0
71	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0	7	3	0	3,50	6,50	2,86	65,0
72	-2	-2	-2	-2	-2	2	2	2	2	2	5	0	0	0	5	5,00	5,00	2,00	50,0
73	-1	-1	-1	-1	-1	-2	2	2	2	2	1	5	0	0	4	6,00	4,00	1,67	40,0
74	1	1	2	2	-1	-1	-1	0	0	0	0	3	3	2	2	4,50	5,50	2,22	55,0
75	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-2	-2	2	6	0	2	0	8,00	2,00	1,25	20,0
76	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	5,00	5,00	2,00	50,0
77	1	1	2	2	2	2	1	1	1	1	0	0	0	6	4	0,00	10,00	1,E+07	100,0
78	-1	-1	-1	2	2	2	-2	-2	-2	2	3	3	0	0	4	6,00	4,00	1,67	40,0
79	-2	-2	-2	-2	-2	-2	1	1	1	1	6	0	0	4	0	6,00	4,00	1,67	40,0
80	-1	-1	2	2	-1	0	0	-1	-1	-1	0	6	2	0	2	7,00	3,00	1,43	30,0
81	-2	-2	-1	-2	-2	-2	2	2	1	6	1	0	1	2	2	7,00	3,00	1,43	30,0
82	-2	-2	-2	-2	-2	2	2	2	2	-1	6	1	0	0	3	7,00	3,00	1,43	30,0
83	-2	-2	-2	2	2	-2	-2	-2	-2	-1	7	1	0	0	2	8,00	2,00	1,25	20,0
84	2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	-2	9	0	0	0	1	9,00	1,00	1,11	10,0
85	-2	-2	-2	-2	2	2	2	2	2	-2	5	0	0	0	5	5,00	5,00	2,00	50,0
86	-2	-2	-2	-2	-2	2	2	1	1	1	5	0	0	3	2	5,00	5,00	2,00	50,0
87	-2	-2	1	-2	1	2	2	-2	1	1	4	0	0	4	2	4,00	6,00	2,50	60,0
88	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	0	0	0	8	2	0,00	10,00	1,E+07	100,0
89	-2	-2	2	-2	-2	2	2	2	2	-2	5	0	0	0	5	5,00	5,00	2,00	50,0
90	-2	-2	-2	-2	-2	2	1	1	1	1	5	0	0	4	1	5,00	5,00	2,00	50,0

## ANEXO A

### Decreto Nº 5.028, de 31 de Março de 2004

Altera os valores dos limites fixados nos incisos [I](#) e [II](#) do art. [2º](#) da Lei nº [9.841](#) de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA, no uso da atribuição que lhe confere o art. [84](#), inciso [IV](#), da [Constituição](#), e tendo em vista o disposto no [§ 3º](#) do art. [2º](#) da Lei nº [9.841](#), de 5 de outubro de 1999, DECRETA:

**Art. 1º** Os valores dos limites fixados nos incisos [I](#) e [II](#) do art. [2º](#) da Lei no [9.841](#), de 5 de outubro de 1999, passam a ser os seguintes:

I - microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos);

II - empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais).

**Art. 2º** Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação.

Brasília, 31 de março de 2004; 183º da Independência e 116º da República.

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA