

**UNIVERSIDADE TUIUTI DO PARANÁ**

**KAROLINE GARCIA BRAZ**

**EXPORTAÇÃO: AS BARREIRAS ENFRENTADAS PELAS EMPRESAS  
BRASILEIRAS**

**CURITIBA**

**2013**

**KAROLINE GARCIA BRAZ**

**EXPORTAÇÃO: AS BARREIRAS ENFRENTADAS PELAS EMPRESAS  
BRASILEIRAS**

Artigo apresentado ao MBA em Relações Internacionais, Negociação e Comércio Exterior da Universidade Tuiuti do Paraná, como requisito para a obtenção do título de especialista.

Orientador: Prof. Wilson Mendes do Valle

**CURITIBA**

**2013**

## RESUMO

O trabalho traz os principais desafios que as empresas exportadoras brasileiras enfrentam para serem competitivas no mercado internacional. Tais barreiras, de cunho tarifário, não tarifário, tributário, burocrático, econômico, legislativo, tecnológico, técnico e de logística, acabam diminuindo o crescimento do comércio exterior do país. A infraestrutura de transporte, principalmente do portuário, é, também, um ponto bastante desfavorável à exportação. O governo brasileiro tem papel determinante para tentar solucionar estes problemas, fazendo com que, assim, estas barreiras não prejudiquem o setor. Para tanto, faz-se necessária a adoção de políticas como diminuição da burocracia e taxas alfandegárias, investimento na infraestrutura e facilitação ao crédito e linhas de financiamento.

Palavras-chave: Comércio Exterior. Exportação. Barreiras. Competitividade.

## **ABSTRACT**

The article presents the main challenges that Brazilian's exporting companies face to be competitive in the international market. Such barriers, which can be tariff, no tariff, tax, bureaucratic, economic, legal, technological, technical and logistics, end up slowing the growth of country's foreign trade. The transport infrastructure, especially the port, is also a very unfavorable export point. The Brazilian's Government should be the key role to try to solve these problems, making these barriers do not affect the sector. For this, it is necessary policies adoption like the decreased bureaucracy and customs fees, investment in infrastructure and facilitation lines of credit.

Keywords: Foreign Trade. Export. Barriers. Competitiveness.

## INTRODUÇÃO

O comércio internacional é uma realidade mundial e, sendo assim, as relações comerciais entre países e empresas são de suma importância para o crescimento e desenvolvimento da economia financeira do país como um todo.

No caso do Brasil, por exemplo, as exportações têm papel fundamental na política econômica, uma vez que um saldo comercial positivo representa um equilíbrio para a balança de pagamentos, propiciando, assim, maiores investimentos e crescimento.

Porém existem entraves a este comércio - tanto de ordem internacional, em relação às políticas comerciais adotadas pelos países, como uma questão interna, que faz com que determinadas empresas sofram restrições à participação no mercado externo, diminuindo, com isso, sua expansão e desenvolvimento.

Tais barreiras, de ordem tarifária e não tarifárias, tributária, burocrática, econômica, legislativa, tecnológica, técnica, de logística, acabam diminuindo a competitividade e, conseqüentemente, os estímulos e investimentos no setor.

Um dos entraves que mais prejudicam as empresas brasileiras é a infraestrutura portuária, que é bastante precária em relação a outros países. Outros fatores como a elevada carga tributária e a alta taxa de juros para políticas de financiamento refletem negativamente nos resultados de crescimento das exportações brasileiras.

E este é o objetivo deste trabalho, ou seja, mostrar quais as dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras que exportam e o que é preciso ser feito para que tais obstáculos não causem desestímulos à exportação.

Para isso, o governo tem importante papel no incentivo às exportações, quando institui medidas que facilitam o acesso ao financiamento, criam linhas de crédito, desobstruem canais logísticos, estabelecendo regras simples e eficazes, que não imponham empecilhos ao exportador.

Quando acontecem estes investimentos, a empresa que exporta adquire vantagens competitivas em relação aos concorrentes, pode se modernizar e conquistar novos mercados, ampliá-los e garantir uma posição de destaque no cenário internacional.

Neste diapasão, espera-se que ao se identificar os grandes entraves relativos às exportações, se torne mais fácil visualizar os problemas pertinentes a este comércio e, conseqüentemente, quais seriam as alternativas viáveis para resolvê-los e, assim, fomentar o crescimento e expansão das empresas exportadoras brasileiras.

## 1. O COMÉRCIO EXTERIOR

O comércio é uma prática que sempre existiu, desde as corporações de ofício, com os senhores feudais, até os dias de hoje, com o sistema capitalista. Isso acontece devido à necessidade de se ter produtos que não existem em determinado país ou região. Assim, se um país precisa de um produto que não dispõe, realiza prática comercial com outro que dispõe. “Em um mundo globalizado, onde todos os setores da economia estão interligados, não há como deixar de se falar em comércio exterior, dada a importância das relações entre os países” (NOGUEIRA, 2006, p. 15).

Uma reportagem especial do portal de notícias G1 trouxe, de forma concisa e precisa, o conceito de comércio exterior, definindo-o como “o conjunto das compras e vendas de bens e serviços feitos entre países. Quando um país vende um bem ou serviço a outro, a operação é chamada de exportação. Quando compra de outro país, efetua realiza uma importação” (G1 – globo.com, 2010).

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, exportação é basicamente a saída da mercadoria do território aduaneiro, decorrente de um contrato de compra e venda internacional, que pode ou não resultar na entrada de divisas.

A exportação é uma possibilidade de expansão dos negócios, que proporciona uma abertura no mercado competitivo, buscando-se novos padrões de qualidade e produtividade. Os avanços tecnológicos possibilitam uma maior interação entre os diferentes países e países muito distantes, com os quais nunca se teria imaginado realizar parceria comercial.

Para tanto, há preceitos a serem seguidos como condição de permanência e, até mesmo, sobrevivência no mercado internacional. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, em seu portal na internet, faz uma lista apresentando regras básica para a exportação, dentre as principais se destacam: 1) A avaliação do mercado, uma vez que não são todas as empresas que possuem perfil para o mercado externo, por isto, é preciso analisar o mercado para qual deseja vender, certificando-se das exigências específicas para tanto. 2) O padrão de qualidade na medida em que é preciso analisar se o produto que pretende exportar está de acordo com as exigências do mercado comprador. 3) A quantidade a

exportar, pois é necessário verificar antes de mais nada se há limites e restrições de quantidade do produto a ser exportado. Pois além de influenciar nas vendas, também modificam os valores de negociação e formas de transporte (SEBRAE PARANÁ).

Além destas, deve-se levar em consideração também, por exemplo, se os preços vão ser competitivos; se consegue se manter ativo e se adequar ao mercado internacional; se quer ampliar o leque de clientes; se existem clientes lá fora para seu mercado; se há facilidades na negociação; se há empresas parceiras, com quais pode obter mais vantagens econômicas e competitivas; os riscos do mercado, entre outras.

Desta maneira, quando tais regras não são levadas em consideração, acarretam um fator negativo e prejudicial para o desenvolvimento e expansão das atividades comerciais dos países, prejudicando, conseqüentemente, o comércio exterior.

Mas a questão não é apenas colocar em prática tais preceitos, há fatores externos, que não estão no controle das organizações, que dificultam ainda mais a permanência das empresas no cenário econômico mundial. São barreiras de ordem internacional e de infraestrutura do país que restringem e impedem a competitividade das empresas brasileiras nos diferentes mercados.

## **2. AS BARREIRAS**

Há diferentes tipos de barreiras – comerciais, tarifárias, não tarifárias, de logística, mas todas elas, de uma maneira ou de outra, influem no desenvolvimento de práticas comerciais. CORTIÑAS (2010, p. 130), no livro Comércio exterior competitivo, apresenta a definição de cada uma.

Entende-se por barreira comercial qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática adotada por um governo que cause restrições ou distorções ao comércio internacional.

A barreira tarifária ou alfandegária é instrumento de política comercial utilizado pelos governos que trata das tarifas de importação, das taxas e valoração aduaneira, influenciando, assim, os preços do mercado. Um dos desafios enfrentados, principalmente pelos países em desenvolvimento, nas negociações



multilaterais, é a eliminação ou, ao menos, a redução significativa das barreiras ao comércio.

Também há as barreiras não tarifárias, que são aquelas que discriminam o produto estrangeiro sem se referir ao pagamento de tributos. Como exemplo tem-se as medidas sanitárias e fitossanitárias - proteção à vida e à saúde - e o licenciamento de importações.

Já as técnicas são aquelas barreiras comerciais derivadas da utilização de normas ou regulamentos técnicos não transparentes ou que não se baseiem em normas internacionalmente aceitas. Ou ainda decorrentes de adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não transparentes e/ou demasiadamente dispendiosos, bem como de inspeções excessivamente rigorosas. Mas nem sempre elas constituem barreira comercial, apenas quando as exigências neles contidas são excessivas ou discriminatórias.

Os regulamentos técnicos são regras de cumprimento obrigatório, estabelecidos pelo governo para assegurar segurança e saúde para os consumidores, proteção contra práticas comerciais enganosas, compra de produtos inadequados ao uso e proteção ao meio ambiente. Os produtos que não tiverem de acordo com tais regulamentos não podem ser comercializados. No Brasil, a competência é do Inmetro. O país também segue normas técnicas da ABNT.

As barreiras logísticas constituem uma nova forma de cerceamento do comércio internacional, motivada por questões de segurança, em que os países passam a fazer exigências maiores nos trâmites aduaneiros de entrada e saída de cargas, visando preservar a segurança, reduzindo a possibilidade de atos terroristas ou ataques.

Estas barreiras, de forma geral, contribuem para inviabilizar e restringir as exportações. Uma forma de evitar estes percalços são os acordos sobre barreiras técnicas com o objetivo de harmonização das normas, regulamentos técnicos e procedimentos de avaliação da conformidade entre os membros de diferentes comunidades. Ou seja, que os regulamentos e as normas técnicas não sejam produzidos e aplicados, pelos órgãos governamentais e não governamentais, de maneira que se configurem obstáculos para o comércio internacional, mas sim, uma forma a abranger um maior número de membros e participações.

É possível, ainda, haver restrições voluntárias às exportações que ocorrem, por exemplo, quando um país importador, considerando determinada indústria ameaçada, induz outra nação a reduzir suas exportações daquele segmento de produtos sob a ameaça de restrições comerciais mais elevadas.

Nesta compreensão, pode-se dizer que tais barreiras são fatores inviabilizadores do crescimento do mercado, uma vez que contribuem para que as empresas exportadoras deixem de ampliar seus investimentos.

### **3. OS ENTRAVES NO BRASIL**

"Um país que não tem câmbio competitivo, logística eficiente e estrutura tributária minimamente racional e equilibrada não consegue ser competitivo no mercado internacional". Com esta afirmação dada por Roberto Giannetti da Fonseca, diretor do departamento de relações internacionais e comércio exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), em matéria publicada no site do jornal O Estado de São Paulo, em outubro de 2013, intitulada "Custo Brasil é vilão da competitividade", já é possível ver o panorama das dificuldades enfrentadas pelas empresas exportadoras brasileiras que querem se manter e crescer lá fora.

A exportação brasileira encontra barreiras em vários aspectos, dentre eles, pode-se citar: a burocracia e a morosidade no desembarço aduaneiro onde se realizam operações de comércio exterior; a logística e o transporte no sentido de custos e processos necessários para a transformação espacial e temporal dos bens; o acesso a linhas de financiamento e a carga tributária excessiva (CORTIÑAS, 2010, p. 36).

Problemas macroeconômicos, englobando variações nos mercados e taxas de câmbio também prejudicam a competitividade.

"O tratamento do comércio e de suas relações com o crescimento está muito fortemente atrelado à macroeconomia. Em boa medida, fatores macroeconômicos têm influenciado o comportamento histórico das exportações e das importações do Brasil. Entre estes fatores, figuram a escassez de poupança e de investimentos, a fragilidade do balanço de pagamentos e as condições adversas de financiamento externo da economia. Esses fatores restringem a fluidez das exportações e das importações como instrumentos complementares de uma estratégia de crescimento. Impõem, além das restrições domésticas ao crescimento, restrições externas ao seu fomento" (SARQUIS, 2011, p. 111/112).

O Centro de Excelência em logística e Cadeias de Abastecimento da FGV-EAESP concluiu uma pesquisa intitulada “Competitividade Brasileira nas Exportações”, por meio da qual se identificou os principais problemas enfrentados pelas empresas brasileiras nas exportações, permitindo identificar os principais fatores que prejudicam e atrasam o desenvolvimento do setor no país, citados com a indicação da importância numa escala de 1 a 5, sendo 5 a pior nota. Falta de incentivo público (3,80), dificuldade em oferecer preços competitivos (3,73), tributação excessiva (3,62), deficiência de infraestrutura (3,55), complexidade da legislação (3,54), burocracia (3,40), oferta logística (3,06), complexidade da documentação (2,98), desempenho dos sistemas de informação públicos (2,94), dificuldade de acesso a recursos financeiros (2,90) e limitações das empresas exportadoras (2,31). (ANDRADE, REIS).

Outros pontos que desfavorecem a exportação são: burocracia alfandegária, custo de frete internacional; custo do transporte interno; greves na movimentação e liberação de cargas; custos portuários no sentido da baixa eficiência das administrações portuárias. Além de dificuldades do processo de exportação, como embalagem para transporte, "ovação" de container na fabricação; transporte, frete interno; atividades portuárias; despacho aduaneiro. (CNI, 208).

Também há questões que envolvem pontualidade no cumprimento dos prazos, custo de mão-de-obra (a disponibilidade e custo da mão de obra têm efeito adverso do ponto de vista da competitividade das empresas brasileiras).

O insuficiente desempenho das exportações do país envolve: 1- Baixa rentabilidade da atividade exportadora, em virtude da incompleta desoneração tributária; 2- Existência de uma base exportadora excessivamente estreita; 3- elevada concentração das exportações e um número restrito de produtos; 4- Escassa diversificação dos mercados de destino; 5- Financiamento a custo elevado; 6- Ausência de coordenação das ações governamentais; 7- Falta de prioridade política concedida ao esforço exportador; 8- Baixa propensão das empresas nacionais a exportar; 9- Ausência de grandes empresas exportadoras; 10- Baixo conteúdo tecnológico de nossas exportações; 11- Ausência de uma cultura empresarial exportadora; 12- Baixo investimento na consolidação da marca; 13- Restrição da oferta exportável, em virtude da baixa taxa de investimento da economia (MARKWALD, 2003, p.71).

Sendo assim, segue uma síntese das principais barreiras, apontada no livro Comércio internacional e crescimento econômico, de José Buiainain Sarquis (2011, p.114) o desempenho de crescimento econômico está atrelado à expansão potencial das exportações; as exportações são fundamentais para que se aliviem restrições externas da economia brasileira; essas restrições causam descontinuidades nos processos de expansão da conectividade comercial do Brasil, prejudicando a persistência das exportações e das importações e a internalização dos seus benefícios de crescimento; para que a expansão das exportações seja compatível com altas taxas de crescimento, servindo como mecanismo financiador e indutor de semelhante processo, faz-se necessário esforço intenso de dinamização da capacidade industrial produtiva e exportadora; vários fatores macroeconômicos, combinados com volatilidade financeira, afetam o desempenho importador e exportador, comprometendo o crescimento também pela via comercial.

Vale mencionar que estas dificuldades são ainda maiores para as pequenas e médias empresas que buscam expansão. Por exemplo, segundo dados apresentados na matéria “Custo Brasil é vilão da competitividade”, publicada em outubro deste ano, em 2005, o país tinha mais de 12 mil micros, pequenas e médias empresas exportadoras. Hoje, esse número não chega a 9 mil. Só as grandes empresas conseguem permanecer no mercado mundial. Elas respondem por 95% das vendas externas brasileiras. (REHDER, 2013). As micro, pequenas e médias empresas assinalam como as maiores barreiras as dificuldades de financiamento, assim como o acesso e a qualidade dos serviços de promoção, e a ausência de canais de comercialização (MARKWALD, 2003, p.37).

Analisando-se estes pontos, nota-se que boa parte dos problemas enfrentados relaciona-se com a falta de investimentos, e até mesmo, de interesse por parte do governo de melhorar a infraestrutura e de propiciar medidas para fomentar a expansão das empresas que querem exportar.

Além da falta de acordos, falta ao Brasil uma política de comércio exterior de longo prazo que dê segurança e confiança ao exportador de que a exportação vai dar lucro, defende Giannetti da Fonseca, da Fiesp. (REHDER, 2013).

Neste diapasão, o Brasil precisa urgentemente enfrentar tais entraves, que são extremamente negativos, para melhorar sua competitividade e aumentar o número de empresas exportadoras que participam do comércio internacional.

Diante do exposto, nas palavras de Markwald (2003, p. 110), “a conclusão mais importante seja a de que qualquer política comercial só será bem-sucedida se contar com um compromisso forte, estável e duradouro do governo para viabilizar as exportações”. E é isto que se espera de uma nação da importância que o Brasil tem no cenário econômico mundial.

#### **4. A INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTE**

Para se ampliar o comércio internacional, tem de se falar na importância das aduaneiras para o desenvolvimento das relações comerciais. Há diferentes meios de se realizar o fluxo de ingressos e saídas de mercadorias do território, cabendo ao sistema aduaneiro regular este fluxo, de modo a ampliar o volume e a qualidade de trocas externas dos países como um todo. Roosevelt Baldomir Sosa define o papel do sistema aduaneiro:

“Um sistema aduaneiro é essencial para o desenvolvimento de uma nação, pois impõe ao operador econômico uma verdadeira peregrinação nas antecâmaras do poder burocrático, tampona os fluxos do comércio, eleva custos e abre caminho à ampla discricionariedade administrativa” (1999, p.17).

No caso brasileiro, a infraestrutura de transporte é extremamente precária, o que implica em seu posicionamento em um dos piores do mundo. Tal afirmação pode ser concluída com um relatório apresentado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), publicado em 2010.

Intitulado “Competitividade Brasil 2010: uma comparação com os países selecionados: uma chamada para ação” o relatório apresentou os desafios brasileiros para melhorar a competitividade no cenário internacional. Foram selecionados 14 países, entre os quais, Argentina, Chile, México, África do Sul, Rússia, Canadá, Coreia, Espanha, Austrália, China, Colômbia Índia, Polônia, incluindo o Brasil.

A péssima avaliação da infraestrutura de transporte implicou seu posicionamento à frente apenas da Argentina e Colômbia.

“A infraestrutura de transporte do País tem um impacto extremamente desfavorável à competitividade das empresas brasileiras. Esse resultado é comum a todos os modais de transporte, sendo que, no caso da infraestrutura portuária, o Brasil ocupa a pior posição entre os 14 países selecionados” (CNI, 2013, p.37).

Esses entraves, de acordo com a pesquisa, são evidenciados no tempo que as empresas levam para liberar suas mercadorias importadas ou exportadas nos mais diversos portos do país. Isso traz uma grande desvantagem em relação a empresas estrangeiras, em que a burocracia é menor.

Os 10 maiores portos do Brasil, Porto de Santos – SP; Porto de Vitória – ES; Porto de Itaguaí – RJ; Porto de Paranaguá – PR; Porto de São Luís – MA; Porto de rio Grande – RS; Porto do Rio de Janeiro – RJ; Porto de Itajaí – SC; Porto de Macaé – RJ e Porto de São Francisco do Sul - SC possuem como principais entraves o engarrafamento de cargas e a falta de pátio para caminhões, o que acarreta no atraso das entrega das mercadorias, aumentando o preço dos produtos e prejuízos às empresas envolvidas nas operações.

Para tentar amenizar os problemas, foi criada recentemente a Lei dos Portos (Lei nº 12.815, de 5 DE junho de 2013), como o objetivo de modernizar os portos do país, proporcionando com isto a modernização dos terminais, a fim de baixar custos de logística e melhorar condições de competitividade da economia brasileira.

## **5. OS ACORDOS DE COMÉRCIO**

No mundo atual, as nações desenvolvem, cada vez mais, relacionamentos que irão influenciar suas ações futuras, tornando o ambiente político internacional determinado por um processo dinâmico de interações entre países, cada qual em busca de seus próprios interesses, ainda que conjuntamente, busquem atingir metas comuns (CORTIÑAS, 2010, p.142).

O caminho para o crescimento das exportações é a criação de parcerias. Os tratados internacionais visam a uma cooperação econômica, uniformizando padrões a serem adotados e, conseqüentemente, contribuindo para a diminuição das

barreiras alfandegárias. Estes acordos comerciais beneficiam as empresas exportadoras. Dentre esses benefícios podem ser citados: melhorias nas condições de acesso aos seus produtos nos mercados dos países contratantes; preços mais competitivos naqueles mercados; margem de lucro ampliada; estímulo para aumento da capacidade instalada.

A negociação na Organização Mundial do Comércio é importante para o Brasil resolver questões centrais no mercado exportador, além de relações com países vizinhos. As negociações dentro do Mercosul são um terceiro eixo fundamental do esforço comercial brasileiro. Neste caso, parte-se do pressuposto de que há interesse em fortalecer e consolidar as relações entre os países do Mercosul, uma vez que sendo Mercado Comum, não existem barreiras alfandegárias entre os países membros.

As condições de acesso a mercados são essenciais para o crescimento das exportações no país. Logo, por definição, negociações comerciais são um dos instrumentos da política de exportações (CORTIÑAS, 2010, p. 220).

## **6. SOLUÇÕES**

Entre possíveis medidas para diminuir as barreiras estão: a simplificação dos procedimentos aduaneiros; a reforma tributária para desonerar a exportação de impostos extremamente altos; a melhoria da infraestrutura portuária brasileira; a redução dos custos burocráticos e financeiros; a facilitação de créditos e o acesso a linhas de financiamento; a adequação da infraestrutura doméstica; a agregação de valor à exportação; o aumento da base exportadora; a ampliação do acesso aos mercados; o incremento as exportações de serviços, entre outras.

O que se pode fazer também é a redução do tempo do despacho burocrático e a modernização dos sistemas de administração aduaneira.

A principal meta do governo federal é viabilizar padrões internacionais de atendimentos e preços que contribuam para aumentar a competitividade dos produtos brasileiros no mercado externo e, com isso, adotar medidas como a difusão da cultura e da imagem do Brasil no exterior, com o intuito de melhorar o desempenho de micro e pequenos empreendedores. As áreas em que o governo deve atuar para estimular e expansão das exportações dizem respeito aos “tributos,

financiamento e logística, assim como a eliminação das barreiras externas, melhorias do sistema de promoção comercial” (MARKWALD, 2003, p.38).

Quando o governo investe no setor, criando estímulos às empresas, elas passam a adquirir vantagens em relação aos concorrentes internos, pois diversificam mercados, aproveitando melhor sua capacidade, aprimorando a qualidade dos produtos vendidos, incorporando tecnologia, aumentando sua rentabilidade e reduzindo custos operacionais.

Em suma, a atividade de exportar é um complexo de fatores e somatórias, como as ações governamentais, investimentos, promoções e capacitação dos empresários do setor, que pressupõe uma boa postura profissional e conhecimento das normas técnicas.



## CONCLUSÃO

A relação comercial entre os países é de suma importância para o desenvolvimento e crescimento das nações. Grandes desafios são enfrentados pelas empresas exportadoras brasileiras para aumentar a competitividade no mercado internacional.

A maioria deles envolve questões que não são resolvidas pelas empresas, mas sim pelo governo, tais como, melhoria da infraestrutura portuária do país, diminuição dos tributos e taxas, menor burocracia com documentação, adoção de políticas de incentivo ao crédito.

Além disto, o tempo e esforço que as empresas têm de investir para atender a todas as exigências ao efetivar uma exportação; o tempo e o custo do transporte até o porto de embarque também são entraves ao crescimento das atividades, que devem ser diminuídos.

Destarte, pode-se dizer que há sim maneiras de se ampliar e melhorar o comércio exterior do país. O presente estudo mostra que é preciso a realização de um somatório de esforços, tanto por parte do governo, como pelas empresas exportadoras, a fim de propiciar um maior desenvolvimento no setor. Dentre eles, destacam-se: menor carga tributária para a exportação; mais infraestrutura de transporte, principalmente dos portos, uma vez que é uma das piores do mundo, mas que poderia não ser caso o governo investisse mais; menos burocratização, tanto documental quanto nas aduanas; criação de linhas de crédito.

Mudanças na forma de incentivar a exportação podem diminuir os inúmeros entraves e, assim, compensar a perda de competitividade que o Brasil enfrenta por ser extremamente voraz na cobrança de tributos e ineficaz na infraestrutura dada ao exportador.

## REFERÊNCIAS:

CORTIÑAS Lopez, José Manoel. Comércio exterior competitivo. São Paulo, Aduaneiras, 2010.

ENTRAVES à exportação brasileira: barreiras que as empresas enfrentam para realizar as exportações no Brasil (on line). Disponível em:  
<<http://portal.estacio.br/media/3343973/1-entaves-a-exportacao-brasileira-barreiras-empresas-enfrentam-realizar-exportacoes-brasil.pdf>> Acesso em:

MARKWALD, Ricardo. Obstáculo ao crescimento das exportações: sugestões para uma política comercial. Organizador e apresentação: Embaixador Clodoaldo Hugueneq Filho. Brasília: IPRI, 2003.

NOGUEIRA, Saulo P. L., Como derrubar as barreiras internacionais do comércio: Manual de diplomacia comercial. São Paulo, Lex Editora, 2006.

REHDER, Marcelo. Custo Brasil é vilão da competitividade, 2013. Disponível em:  
<http://www.aeb.org.br/noticia.asp?Id=2183>  
Acesso em: 13/11/2013

ROOSEVELT, Baldomir Sosa. Temas Aduaneiros – Estudo sobre problemas aduaneiros contemporâneos. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

SARQUIS, José Buiainain. Comércio internacional e crescimento econômico no Brasil. Brasília. Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

## ELETRÔNICAS

Acesso a terminais é maior problema nos 10 principais portos brasileiros. G1 – Globo.com. São Paulo, 2013. Disponível em:  
<http://g1.globo.com/economia/noticia/2013/06/acesso-terminais-e-maior-problema-nos-10-principais-portos-brasileiros.html>  
Acesso em 13/11/2013

ANDRADE, Manoel de e REIS, Silva, Coordenador do Gvcelog. As Barreiras Brasileiras para a Exportação. Disponível em:  
<http://www.portalsupplychain.com.br/?action=artigo&codigo=42#&panel1-3>  
Acesso em: 10/11/2013

Brasil. MDIC. Barreiras técnicas: conceitos e informações sobre como superá-las/ [executores] MDIC, AEB, CNI. Brasília, 2002. Disponível em:  
[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1196785148.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1196785148.pdf)  
Acesso em: 11/11/2013.

Confederação Nacional da Indústria- CNI. COMPETITIVIDADE BRASIL 2010: uma comparação com países selecionados: uma chamada para ação. Brasília, 2010. Disponível em:

[http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/conteudo\\_24/2012/09/05/216/20121126113006326625o.pdf](http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/conteudo_24/2012/09/05/216/20121126113006326625o.pdf)

Acesso em: 10/11/13

Confederação Nacional da Indústria- CNI. Pesquisa: os problemas da empresa exportadora brasileira: 2008 / CNI. – Brasília, 2008.

Disponível em:

[http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl\\_1254487944.pdf](http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1254487944.pdf)

Acesso em: 09/11/2013.

JUNIOR, Lincoln Etchebéhère; JUNIOR, Nelson Alonso. As micro, pequenas e médias empresas e as principais barreiras à exportação. Pesquisa em Debate, edição especial, 2009. Disponível em:

[http://www.pesquisaemdebate.net/docs/pesquisaEmDebate\\_especial1/artigo\\_7.pdf](http://www.pesquisaemdebate.net/docs/pesquisaEmDebate_especial1/artigo_7.pdf)

Acesso em: 09/11/2013

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Barreiras comerciais. Disponível em:

[http://www.mdic.gov.br/sistemas\\_web/aprendex/default/index/conteudo/id/28](http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/28)

Acesso em: 10/11/2013

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Operações de comércio exterior. Disponível em:

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=245>

Acesso em: 09/11/2013

Saiba o que é comércio exterior. G1 – Globo.com. São Paulo. 2010. Disponível em:

<http://g1.globo.com/economia-e-negocios/noticia/2010/06/saiba-o-que-e-comercio-exterior.html>

Acesso em: 11/11/2013

SEBRAE PARANÁ. Regras básicas para exportação. Disponível em:

[http://www.sebrae.com.br/uf/sergipe/areas-de-atuacao/comercio-exterior/regras-basicas-para-a-exportacao/BIA\\_284](http://www.sebrae.com.br/uf/sergipe/areas-de-atuacao/comercio-exterior/regras-basicas-para-a-exportacao/BIA_284)

Acesso em: 13/11/2013

Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. VII SEGeT. 2010. São Paulo. Um Estudo das Políticas Públicas de Incentivo à Exportação para Micros, Pequenas e Médias Empresas do Estado de São Paulo. Disponível em:

[http://www.aedb.br/seget/artigos10/427\\_Incentivo\\_Exportacao\\_SEGET.pdf](http://www.aedb.br/seget/artigos10/427_Incentivo_Exportacao_SEGET.pdf)

Acesso em: 11/11/2013