



DESAFIOS NA EXPORTAÇÃO DE GRÃOS: ESTUDO DE CASO EM UMA TRADING NO MUNICÍPIO DE NOVA MUTUM-MT

Junia dos Santos Silva¹
Maysa Oliveira de Melo Antônio²

RESUMO

A presente pesquisa buscou responder à questão: Quais fatores dificultam a atividade de exportação de grãos em uma trading? Buscando responder à questão, este artigo teve como objetivo: analisar as principais limitações enfrentadas por uma trading nas exportações de grãos em Nova Mutum-MT. Para tanto foi realizada uma pesquisa descritiva, baseada em um estudo de caso, através do método de investigação qualitativa. O principal método utilizado foi análise documental por meio de relatórios e dados obtidos pela trading X. Foi realizada ainda uma entrevista com o gestor da empresa estudada. Os resultados obtidos demonstram: as vantagens de exportar, os principais destinos dos produtos, os incentivos fiscais utilizados, a logística da empresa, os modais utilizados e os entraves encontrados no processo de exportação. Concluiu-se que os principais entraves encontrados para a execução da atividade exportadora trading são: a burocracia alfandegária, tributária, os custos portuários e a logística. Contudo, tais obstáculos podem ser superados com investimentos públicos e privados, como: melhoria na infraestrutura nos modais de transportes e portos, redução da burocracia na prática de exportar e mudanças nas políticas econômicas internas.

Palavras-Chaves: Exportação, Trading, Logística.

RESUMEN

La presente investigación buscó responder a la pregunta: Cuáles factores dificultan la actividad de exportación de granos en un trading? En busca de responder a la cuestión, este artículo tuvo como objetivo: analizar las principales limitaciones enfrentadas por una trading en las exportaciones de granos en Nova Mutum-MT. Para ello se realizó una investigación descriptiva, basada en un estudio de caso, a través del método de investigación cualitativa. El principal método utilizado fue el análisis documental por medio de informes y datos obtenidos por la trading X. Se realizó una entrevista con el gestor de la empresa estudiada. Los resultados obtenidos demuestran: las ventajas de exportar, los principales destinos de los productos, los incentivos fiscales utilizados, la logística de la empresa, los modales utilizados y los obstáculos encontrados en el proceso de exportación. Se concluyó que los principales obstáculos encontrados para la ejecución de la actividad exportadora trading son: la burocracia aduanera, tributaria, los costos portuarios y la logística. Sin embargo, tales obstáculos pueden ser superados con inversiones públicas y privadas, como: mejora en la infraestructura en los modos de transporte y puertos, reducción de la burocracia en la práctica de exportar y cambios en las políticas económicas internas.

Palabras clave: Exportación, Trading, Logística.

¹ Acadêmica: Junia dos Santos Silva, do curso de Ciências Contábeis da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT.

² Maysa Oliveira de Melo Antônio professora da Universidade do Estado de Mato Grosso – UNEMAT.

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional está inserido no cotidiano dos países, e nos últimos anos seu valor econômico, social e político tem apresentado um sucessivo crescimento (SARQUIS, 2011). Com abertura do comércio exterior nos anos de 1990 o Brasil se viu em um novo panorama global, a internacionalização para as empresas que buscam maior fortalecimento e incorporação de seus produtos no mercado mundial (SARQUIS, 2011).

Ao optar por vender seus produtos no mercado externo a empresa não fica dependente do crescimento da economia brasileira e de mudanças na política econômica (HERRERA 2010). Behrends (2002) destaca que a internacionalização é um fator determinante para o avanço econômico de um país, assumindo grande relevância para as empresas, que atuam em um ambiente cada vez mais concorrido, no qual exige qualificação para concorrer com o mercado estrangeiro.

No entanto, Castro (2016) coloca que até mesmo empresas que já possuem um considerável nível de negociações internacionais deparam-se com fatores limitantes e/ou obstáculos relacionados a aspectos da administração nacional que dificultam a sua expansão, tais como: taxas de câmbio, burocracias documentais, dificuldades na formação de preços, logística e outros.

O Brasil tem grande parte de seu PIB (Produto Interno Bruto) direcionado ao agronegócio, e Mato Grosso é o estado que mais produz grãos no país, sendo esta atividade um pilar fundamental para sua economia, onde evidencia-se o município de Nova Mutum (SEPLAN, 2016). De acordo com a Sefaz (Secretaria de Estado de Fazenda) o PIB do estado de Mato Grosso foi de R\$ 120 bilhões em 2016, dos quais R\$ 63 bilhões são oriundos da agropecuária, retratando um total de 52% do montante, R\$ 43 bilhões foram resultados das exportações, representando 36% do PIB. (LUCATELLI 2017).

Objetivando verificar as limitações relacionadas ao processo de exportação, bem como as questões burocráticas e tributárias da exportação de grãos, buscou-se responder à seguinte questão: Quais fatores dificultam a atividade de exportação de grãos em uma *trading* no município de Nova Mutum? Como objetivos específicos este artigo visa: descrever a logística utilizada nas exportações de soja e milho na empresa X; descrever o tratamento fiscal para a exportação de grãos utilizado pela *trading* X e identificar os principais desafios existentes na exportação em uma *trading* localizada no município de Nova mutum-MT.

Garcia (2005) evidencia que o processo de exportação das commodities brasileiras tem gerado impactos positivos com a comercialização e ao mesmo tempo grandes desafios. Neste cenário, está inserido o Estado do Mato Grosso e ainda o município de Nova Mutum, que apresenta um elevado potencial agrícola, de forma a conquistar o mercado internacional (PETROLI, 2017). Esta pesquisa justifica-se pela importância que a atividade exportadora do município representa frente à economia nacional e a necessidade de identificação dos fatores que a limitam. Este entendimento pode auxiliar profissionais e empresários que buscam soluções para tais adversidades, contribuindo ainda no meio acadêmico para estudos posteriores a esse.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TRADING COMPANIES

Trading Company é considerada como um canal de vendas no mercado interno ou externo, decorre quando o exportador/produzidor vende seus produtos a uma empresa,

que por sua vez vende a clientes no mercado externo e podem atuar também na importação (PACCHIEGA, 2012). Boga (2015) expõe que as *tradings companies* são sociedades mercantis nas quais frequentemente se interessam por grandes volumes de matéria-prima ou negócio, mais isso não é uma regra geral. O objetivo social de uma *trading* é a comercialização de produtos fabricados por terceiros para revenda no mercado interno ou externo, assim como importar mercadorias e comercializar no mercado doméstico, são empresas especializadas em operações de exportação/importação (LIMA, 2011).

As primeiras *tradings* surgiram no Japão com o objetivo de desburocratização do processo de comercialização internacional de produtos e contribuíram de forma significativa para a reconstrução da pós-segunda guerra (SOARES, 2004). As *tradings companies* tiveram seu surgimento no Brasil em 1972, para realização de intermediação comercial, como meio de eliminar custos e riscos para as empresas de menor porte sem experiência no mercado externo, e deste modo expandir a base exportadora internacional (BELLO, 2001). Desde então, inúmeras vantagens possuem as empresas ao relacionarem com as *tradings companies*, tais como: melhores logísticas, diminuição da carga tributária, maior produtividade, contratos, finanças, aduana e relacionamento comercial com clientes no exterior (GRISI, 2003).

Uma *trading company* (TC) é baseada no decreto de lei 1.248/72, devendo ser obrigatoriamente constituída como Sociedade Anônima, ter capital mínimo fixado pelo Conselho Monetário Nacional e obter registro especial para operar como trading na SECEX (Secretaria do Comércio Exterior), MICT (Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo), SRF (Secretaria da Receita Federal) e MF (Ministério da Fazenda), (MAPA, 2017).

2.2 COMÉRCIO EXTERIOR

Nenhuma nação consegue sobreviver somente com recursos próprios, a exportação é necessária tanto quanto a importação para um país (LUDOVICO, 2002). A atividade de comercialização internacional é primordial para todos os países, sejam eles desenvolvidos ou não, uma vez que essa prática contribui com as atividades de circulação de capitais e com o desenvolvimento econômico (DIAS, 2004). Para Bortolo (2004) comércio exterior é o ato de exportar ou importar, isto é, a compra ou venda de mercadorias com um país estrangeiro.

Werneck (2007) expõe que por estarem comprador e vendedor em países distintos, as regras e normas a serem respeitadas são as dos países intervenientes e as leis internacionais, representando a principal diferença entre o comércio interno e externo. O comércio exterior além de ser indispensável nas relações entre os países, é motivado por inúmeras razões que podem estar relacionadas ao interesse em produtos a serem importados, a falta de recursos, o clima e a mão de obra, fazendo com que as empresas possuam mais de um mercado alternativo (DIAS, 2004).

2.2.1 Porque Exportar?

Para a empresa, a atividade de exportação representa uma alternativa de conhecer novos mercados, bem como explorá-los e com isso adquirir maior lucro e expandir sua produção, mas para isso é preciso ter conhecimento sobre as etapas que incidem a exportação (STWART, 2006). Castro (2001) afirma que as exigências do mercado externo fazem com que a empresa exportadora aprimore continuamente seus produtos, além disto, exportar pode trazer outros benefícios para a organização

exportadora, o que pode ser definido pelo porte da empresa ou produto e comportamento empresarial.

Segundo Minervini (2001), as principais vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas são: maior produtividade, diminuição da carga tributária, redução da dependência das vendas internas, aperfeiçoamento dos processos industriais e imagem da empresa. Complementando, Behrends (2002) coloca que o aumento dos lucros, e também os resultados positivos que a maioria das organizações apresenta quando atuam no mercado externo, são razões que influenciam uma empresa a exportar.

2.2.2 Tipos de Exportação

As exportações podem ocorrer de duas formas: diretas ou indiretas. Castro (2005) expõe que a exportação direta ocorre quando o produtor ou indústria exporta diretamente para o importador no exterior sem nenhuma intermediação mercantil. Já a exportação indireta, segundo Keedi (2012), acontece quando o produtor vende a mercadoria no mercado interno para uma empresa comercial exportadora ou para uma *trading company*, onde está posteriormente exporta o produto sem alterar a natureza do mesmo, toda a responsabilidade é transferida para a empresa intermediadora.

Alguns fatores influenciam as empresas na decisão de exportar diretamente ou indiretamente, como o conhecimento do mercado alvo, as características do produto, as prioridades comerciais e as estratégias administrativas da empresa (SARQUIS, 2011). Na exportação direta é preciso que o exportador tenha conhecimento de todo o processo sobre o comércio exterior, pois é responsável por todo o trâmite, no entanto, os riscos e os investimentos nesta operação são maiores, bem como o retorno para o exportador (GARCIA, 2005).

2.3 AGRONEGÓCIO

O agronegócio pode ser definido como a junção das operações que envolve desde a distribuição dos produtos agrícolas na fase inicial até o seu destino final ou seja até o consumidor final (CALLADO, 2006). O agronegócio relaciona-se com o ciclo da cadeia produtiva na agricultura moderna, estando ligado ao conjunto de atividades de comercialização na agricultura e agropecuária (JUNIOR PADILHA, 2004), ou seja, é a relação comercial que envolve produtos agrícolas.

O Brasil é grande produtor e exportador, e seu mercado de agronegócio é destaque no cenário internacional, uma vez que o país possui vantagens quanto ao clima favorável, vastas áreas de terras, água em abundância e energia renovável (ARAUJO, 2007). De acordo com pesquisa do MAPA (2017) nos últimos anos, poucos países tiveram um crescimento tão expressivo no comércio internacional do agronegócio quanto o Brasil, que obteve com o faturamento das vendas externas de produtos agropecuários um crescimento superior a 100% no saldo comercial.

2.4 EXPORTAÇÃO DE GRÃOS DO ESTADO DE MATO GROSSO

Cresce constantemente a produção de grãos em Mato Grosso e anualmente o Estado é recorde em exportações de soja, milho e seus derivados, tendo no mercado externo como principais destinos os países, China, Indonésia, Japão e Irã (PALMEIRA, 2017). Por meio da expansão do agronegócio algumas cidades surgiram no Estado como, Nova Mutum, Lucas do Rio Verde, Sorriso, Primavera do Leste e outras, atualmente possuem a soja, milho e seus derivados como base na sua economia (APROSOJA, 2017).

Para realizar o transporte da produção, o Estado de Mato Grosso utiliza-se na maioria das vezes os portos de Santos (SP), Paranaguá (PR) e Miritituba (PA) quanto à infraestrutura logística, existem projetos para utilização de ferrovias a serem desenvolvidas em torno de pontos estratégicos, porém, atualmente o Estado está em desvantagem nesse aspecto (EMBRAPA, 2017).

A importância de exportar encontra-se pelo fato de proporcionar maior giro na economia da região centro oeste, bem como em todo país, no cenário nacional, Mato Grosso é o maior produtor de grãos com produção de 21 milhões de toneladas por safra e a previsão para o ano de 2023 é de 5,7 milhões de hectares (CONAB, 2017).

2.5 BENEFÍCIOS FISCAIS

Incentivos fiscais ou benefícios fiscais são expressões com o mesmo fundamento, com o objetivo de redução ou eliminação, direta/indireta, de ônus tributário, oriundo de lei ou norma específica, gerando uma redução da receita pública (HARADA, 2011). Para Vieira (2003) os incentivos fiscais à exportação favorecem o exportador, reduzindo a carga tributária, estes benefícios aplicam-se aos produtos a serem exportados na venda direta ao exterior e para a venda no mercado interno com fim específico de exportação, a uma empresa comercial exportadora. Os incentivos fiscais podem ser classificados em: imunidade, isenção, não incidência, ressarcimento de créditos, manutenção de créditos e drawback (MAIA, 2001).

Barbosa (2006), afirma que tais incentivos à exportação têm a função de reduzir os custos dos produtos, tornando-os competitivos no mercado global, e os descreve conforme abaixo:

- Imunidade: é prevista na Constituição Federal e age impedindo a incidência da norma que prevê o tributo;
- Isenção: é a dispensa legal de recolher certo tributo;
- Não incidência: dá-se a não incidência quando o fato ocorrido não apresenta identidade com os elementos da norma, ou seja, quando a norma que prevê a incidência não é aplicável ao caso;
- Ressarcimento de Créditos: é a recuperação do valor do tributo pago em forma de crédito a ser utilizado no pagamento de outro tributo;
- Manutenção de Créditos: este significa recuperação do valor do tributo pago em forma de crédito a ser utilizado no pagamento do mesmo tributo em outra operação;
- Drawback: é a devolução de direitos de importação sobre matérias-primas em manufaturas a serem exportadas;

Maciel (2010) aponta que como forma de incentivo fiscal, o exportador possui tratamentos deferidos na exportação dos seguintes tributos: IPI, ICMS, PIS e COFINS e o tratamento fiscal, segundo o enquadramento jurídico. Compartilhando da mesma idéia, Barbosa (2006) relata que nas exportações diretas, independentemente de o produto ser primário, semielaborado ou manufaturado, o fabricante se beneficia com os seguintes incentivos fiscais:

- Suspensão de pagamento de IPI;
- Não incidência de pagamento de ICMS;
- Manutenção dos créditos fiscais de IPI e ICMS nas compras de matéria primas;
- Isenção de pagamento de COFINS;
- Ressarcimento do valor pago do PIS e COFINS na compra de insumos mercado interno, utilizados nos produtos exportados;

- Importação de insumos sob o regime de drawback.

2.6 DIFICULDADES DURANTE O PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

Muitas empresas, não conseguem aproveitar as potencialidades do mercado estrangeiro por falta de capacidade humana, falta de motivação ou recursos financeiros (FREIXANET, 2012). Para Okpara (2011), as empresas não exportadoras enfrentam barreiras para iniciar o processo de exportação nos quesitos referentes à análise do mercado estrangeiro, falta de pessoal experiente na execução do processo, conhecimento para obter financiamento necessário para operação de exportação e bancos dispostos a apoiar as atividades internacionais da empresa.

Junaidu (2012) e Leonidou (2000) relatam que apesar dos benefícios decorrentes das exportações, são encontrados muitos obstáculos, tais como: regras e regulamentos do comércio internacional, desconhecimento das práticas comerciais, diferentes culturas dos clientes no exterior, recursos organizacionais e diferenças no ambiente de negócios. As barreiras processuais, como a burocracia e documentação, tarifas de importação, barreiras não-tarifárias, como a criação de vários padrões de controle de qualidade e segurança para adaptar os produtos de acordo com a necessidade e requisitos de cada país importador ainda são tidas como obstáculos relativos às atividades de exportações (SUETAL, 2003).

Por fim, vale ressaltar que resultados da pesquisa do CNI (2014) demonstram que os principais problemas enfrentados pelas empresas exportadoras são a burocracia alfandegária, taxa de câmbio, tempo de liberação das cargas e desembaraço aduaneiro. As empresas brasileiras encontram no setor de logística um despacho aduaneiro lento, sendo este um dos entraves na agilidade das atividades (KOVALESKI E PEDROSO, 2012).

3 METODOLOGIA

Para este estudo utilizou-se o método de investigação qualitativa para a análise de conteúdo. Segundo Gil (2004), caracteriza-se método qualitativo ao interrogar pessoas ou grupos sobre determinado assunto, para posteriormente obter conclusões correspondentes aos dados coletados por meio de uma análise.

Quanto aos fins investigatórios deste estudo utilizou-se a pesquisa descritiva, baseada em um estudo de caso. Oliveira (2002) descreve que a pesquisa descritiva permite ter um nível de análise onde será possível haver uma compreensão clara de diversos fatores, de modo que a intenção do pesquisador é conhecer mais a fundo as características, problemas ligados à empresa estudada. Para Yin (2005) o estudo de caso é uma estratégia de pesquisa que investiga um fenômeno no seu contexto real, envolvendo um estudo aprofundado de um ou poucos objetos, de maneira ampla e detalhada.

A pesquisa ocorreu em trading localizada no município de Nova Mutum - MT, utilizando como período de análise o ano de 2017. A investigação se consistiu através de pesquisa documental, por meio do método indutivo e a coleta de dados através de fontes primárias, com entrevista com o gestor da empresa na unidade em Nova Mutum, aplicação de questionário aberto ao gestor da área de conhecimento, utilizando-se também de fontes secundárias, sendo estas: livros, revistas, artigos científicos e sites.

4 RESULTADOS

O presente capítulo apresenta o resultado da entrevista com o gestor da empresa Comercial Exportadora Importadora Agrícola Ltda X, no município de Nova Mutum-MT. A apresentação de resultados segue a ordem em que as questões foram apresentadas na entrevista.

A primeira informação coletada refere-se à atividade que a empresa deve executar quando deseja exportar, o gestor afirma que primeiro deve-se proceder com a habilitação no Siscomex, homologando a empresa para a provir com os aspectos formais da exportação. Para a empresa exportadora/importadora realizar a exportação é preciso estar cadastrada junto ao Sistema Integrado de Comércio Exterior - SISCOMEX, este que é um sistema facilitador de fluxo de informações, no qual é exercido o controle do comércio exterior brasileiro (VAZQUEZ, 2003).

Sem o cadastro no SISCOMEX a empresa não poderá realizar a operação de exportação, visto que este sistema realiza a integração de todos os órgãos administradores do comércio exterior, no qual permite controle, acompanhamento e orientação nas etapas do processo de exportação. Desta forma, a Receita Federal acompanha cada etapa do processo em tempo real. Primeiro passo é feito pelo exportador, com a inclusão dos dados no sistema; logo após inicia-se o processo aduaneiro, este que é feito pelo despachante; o porto informa quando a carga foi depositada; e por fim os auditores da Receita Federal realizam a conferência para liberação ou não do embarque.

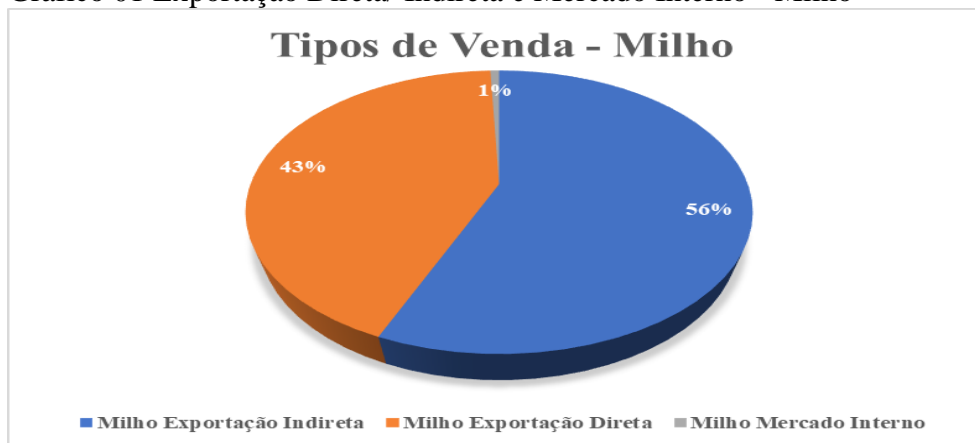
Em relação sobre o porquê de exportar, e se existem vantagens, o gestor expôs que a exportação de mercadorias é incentivada pelo fisco, uma vez que a entrada de divisas estrangeiras permite o crescimento do país. Como isso, boa parte dos produtos produzidos ou industrializados no Brasil são imunes ou não há incidência de tributos, estaduais (ICMS), federais (PIS e COFINS).

Segundo Minervini (2001), as principais vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas são: maior produtividade, diminuição da carga tributária, redução da dependência das vendas internas, aperfeiçoamento dos processos industriais e imagem da empresa. Embora o governo incentive a ação de exportação, infelizmente existem alguns entraves como a competitividade no mercado internacional. Porém, o mercado externo é uma excelente opção para empresa, pois além de ganhos financeiros e melhora imagem da empresa, traz a expansão mercadológica. Sendo assim as operações de exportações são vantajosas tanto para a empresa quanto para o país como um todo.

No que se refere aos tipos de exportação, foi questionado se é mais viável exportar diretamente ou indiretamente, o gestor relatou que a exportação indireta permite uma redução dos custos com logísticas e burocracias inerentes ao processo, transferindo para um terceiro (tradings, empresas comerciais, etc.) a responsabilidade sobre a exportação.

De acordo com Keedi (2012), a exportação indireta acontece quando o produtor vende a mercadoria no mercado interno para uma empresa comercial exportadora ou para uma *trading company*, onde está posteriormente exporta o produto sem alterar a natureza do mesmo, e toda a responsabilidade é transferida para a empresa intermediadora.

Gráfico 01 Exportação Direta/ Indireta e Mercado Interno - Milho



Fonte: Elaboração própria

Observa-se nos dados que mais de 50% das exportações de milho são vendas indiretas e 43% de forma direta, as vendas no mercado interno trazem um número pequeno em comparação com os demais dados. Na exportação indireta toda responsabilidade com o trâmite da exportação é da empresa intermediadora, no caso a *trading X*, desta forma exportar indiretamente é mais vantajoso principalmente para produtores/empresas de pequeno porte.

Gráfico 02- Exportação Direta - Soja



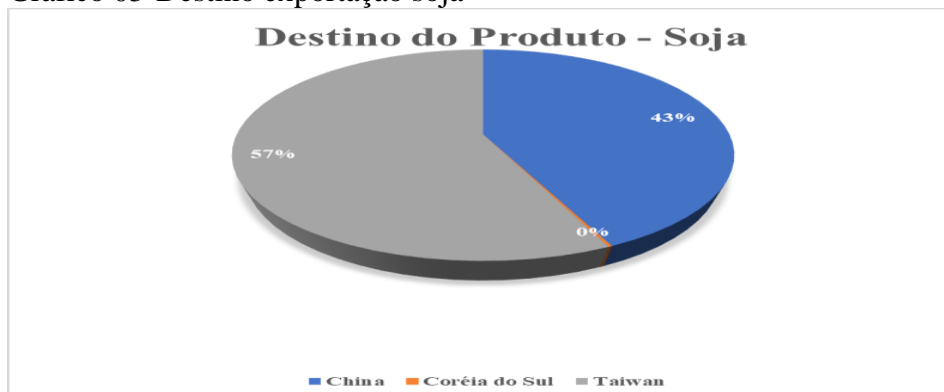
Fonte: Elaboração própria

Como pode ser observado no gráfico 02, 100% das exportações de soja foram de forma direta, desta forma a trading realiza a venda para os outros países, no qual exige da empresa certo conhecimento no processo que envolve a operação, como isso proporciona maior margem de lucro. Vale ressaltar que pelo fato da trading ser intermediadora e realizar o processo de exportação, isso não descaracteriza a modalidade de exportação direta.

Para Garcia (2005), na exportação direta é preciso que o exportador tenha conhecimento de todo o processo sobre o comércio exterior, pois é responsável por todo o trâmite, no entanto, os riscos e os investimentos nesta operação são maiores, bem como o retorno para o exportador.

A respeito do destino das exportações, obteve-se como resposta que são países da Ásia e Europa.

Gráfico 03-Destino exportação soja

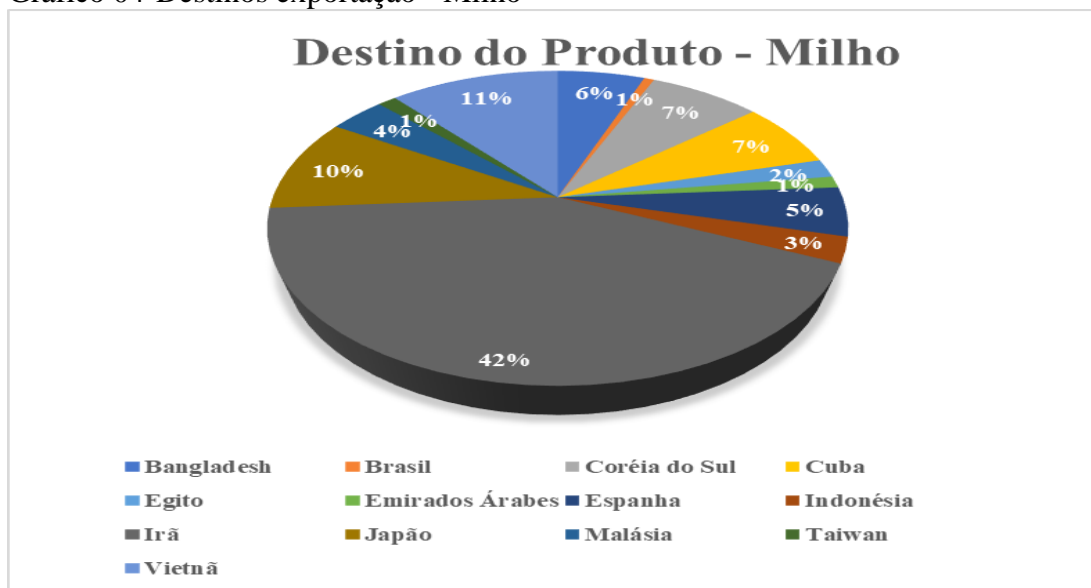


Fonte: Elaboração própria

Observa-se que a exportação de soja a granel tem como principal destino Taiwan com 57%, China com 43% e 0,01% Coreia do Sul por ser um número pequeno no qual não chega a 1%, no gráfico 03 demonstra 0.

Cresce constantemente a produção de grãos em Mato Grosso e anualmente o estado é recorde em exportações de soja, milho e seus derivados, tendo no mercado externo como principais destinos os países, China, Indonésia, Japão, Vietnã e Irã (PALMEIRA, 2017).

Gráfico 04-Destinos exportação - Milho



Fonte: Elaboração própria

Quanto aos destinos de exportação, o gráfico 04 mostra a relevância do milho in natura do Estado do Mato Grosso importado por países asiáticos como Japão, Coréia do Sul, Taiwan, Malásia, Indonésia e Vietnã juntos totalizam 36%. O Irã e o principal comprador de milho correspondente a 42%. Outros 14% para países da União Europeia, 7% Cuba na América do Sul e 1% Brasil venda interna. O volume total exportado de milho em números corresponde a 400.334.712 toneladas. Desta forma confirmando a ideia do autor junto com as informações obtidas com gestor.

Sobre como funciona a gestão tributária da empresa e se há incentivos fiscais, obteve-se como resposta que a empresa que adquire mercadorias para com fins específicos para exportação pode se creditar dos tributos (quando aplicáveis) como o

ICMS, PIS e COFINS, durante a exportação seja direta ou indireta não sofrerá o débito dos tributos, ou seja, ainda que venda os produtos pelo mesmo preço de compra, obterá uma receita operacional positiva pelos créditos tributários. Esses resultados vão ao encontro com os estudos de Maciel (2010) que aponta que, como forma de incentivo fiscal o exportador possui tratamentos deferidos na exportação dos seguintes tributos: IPI, ICMS, PIS e COFINS e o tratamento fiscal, segundo o enquadramento jurídico.

Foi questionado o gestor da empresa estudada, sobre como é realizado o processo de logística da empresa. O gestor afirmou que os produtos são adquiridos de produtores do estado do MT, carregados em caminhões ou vagões com destino aos principais corredores de exportação de grãos (Santos e Paranaguá), descarregados em armazéns alfandegados para formação de lote e futura exportação. Para Vianna (2000), o gerenciamento, movimentação, aquisição, e armazenagem de mercadorias, são processos sob a responsabilidade do setor de logística, objetivando a redução de custos e maximização de lucros da empresa.

Para realizar o transporte da produção, o Estado de Mato Grosso utiliza-se na maioria das vezes os portos de Santos (SP), Paranaguá (PR) e Miritituba (PA) quanto à infraestrutura logística, existem projetos para utilização de ferrovias a serem desenvolvidas em torno de pontos estratégicos, porém, atualmente o Estado está em desvantagem nesse aspecto (EMBRAPA, 2017).

O processo de comercialização se inicia com produtor, que vende os grãos para a empresa *trading*, no qual realiza o transporte do armazém do produtor diretamente para exportação, os grãos a granel seguem por rodovias e ferrovias, com estes modais interligando a origem com o destino das cargas, para ser direcionado a exportação (portos).

Em relação aos diferentes modais existentes no Brasil e no estado de Mato Grosso, o gestor afirmou que os modais utilizados pela *trading* são: rodoviário, ferroviário e hidroviário. A empresa utiliza o transporte rodoviário até chegar na ferrovia em Rondonópolis (ALL) ou em Itiquira (SEARA), onde por meio de vagões transporta os produtos e grande parte da produção do Estado, soja/milho até os portos onde são embarcados em navios. O modal rodoviário e o transporte mais utilizado no estado do Mato Grosso, apesar da falta de estrutura das estradas é o mais viável para o escoamento da produção. Cabe ressaltar que a empresa X utiliza os modais rodoviários e ferroviário do tipo FOB ou seja a empresa paga o frete do transporte, já o modal hidroviário (navio) e CIF o transporte e entrega da mercadoria e responsabilidade do cliente. A empresa utiliza mais de um modal de transporte devido estar localizada no Estado do Mato Grosso, região central do país o uso dos três (rodoviário, ferroviário e hidroviário), e fundamental para internalização dos produtos.

Quanto às dificuldades encontradas no processo de exportação, o gestor relatou que os principais entraves são: a burocracia alfandegária, burocracia tributária e custos portuários.

Segundo a pesquisa do CNI (2014), os principais problemas enfrentados pelas empresas exportadoras são a burocracia alfandegária, taxa de câmbio, tempo de liberação das cargas e desembaraço aduaneiro. As empresas brasileiras encontram no setor de logística um despacho aduaneiro lento, sendo este um dos entraves na agilidade das atividades (KOVALESKI E PEDROSO, 2012).

Nota-se que a burocracia alfandegária e tributária e os custos portuários são fatores que dificultam o processo de exportação, sendo possível inferir que existe certa morosidade por parte dos portos, causando demora da liberação de cargas, como a inspeção física da mercadoria a ser exportada, a confirmação de pagamento das taxas e honorários. Todos esses fatores tornam o processo oneroso devido ao alto custo de

armazenagem. A armazenagem da carga no porto é um problema que afeta diretamente a exportação. Os problemas e dificuldades relacionam-se conforme o porte da empresa exportadora, quanto maior volume de cargas, maiores são as burocracias enfrentadas sob os fluxos internos e externos dos produtos a serem exportados.

5 CONCLUSÃO

Diante da situação econômica mundial, o agronegócio traz grandes perspectivas, principalmente para as empresas que estão a procura novos mercados, a exportação torna-se indispensável para o crescimento do país.

O propósito da pesquisa foi conhecer algumas dificuldades e desafios a serem superados no decorrer do processo de exportação. Portanto, exportar é uma importante estratégia de internacionalização para a empresa trading que buscou ir além do mercado interno. A partir de análise documental e entrevista, pode-se considerar que os objetivos descritos no começo da pesquisa foram alcançados pois teve-se a oportunidade de explanar detalhadamente cada item discriminado.

A pesquisa respondeu o problema com clareza, pois observou-se os principais entraves encontrados para a execução da atividade exportadora trading são: a burocracia alfandegária, tributária, os custos portuários e a logística. Como se vê, os obstáculos para o crescimento das exportações são inúmeros, mas podem ser superados com investimentos públicos e privados, tais como: melhoria na infraestrutura nos modais de transportes e portos, menos burocracia ao exportar, assim como mudanças nas políticas econômicas internas.

A pesquisa se limitou em um estudo de caso em uma trading no município de Nova Mutum. Sendo a área de exportação um mercado crescente, sugere-se para novas pesquisas referentes ao tema, uma ampliação da amostra, englobando todo o estado do Mato Grosso ou Brasil, utilizando de pesquisa quantitativa com empresas exportadoras no segmento do agronegócio, o que possibilitará uma análise mais aprofundada dos resultados obtidos na presente pesquisa.

REFERÊNCIAS

BALLOU, R. H. **Logística Empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BALLOU, Ronald H. **Logística empresarial: transportes, administração de materiais, distribuição física**. São Paulo: Atlas, 2007.

BATALHA, Mário Otávio. **Gestão agroindustrial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001

BARBOSA, Antônio Andrade. **Planejamento de preços de exportação em pequenas empresas**. 2006. 120 f. Dissertação (Mestrado em ciências contábeis e financeiras) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.

BRANCHI, Fábio Dal Pont, 2010. **Trading Companies**. Disponível em: <<http://www.zna.adv.br/artigos/2010/12/14/trading-companies/>>. Acesso em: 10 Dezembro. 2017.

BELLO, Ubyrajara Brasil Dal. **As Poderosas TradingCompanies Japonesas – Sogo Shosha**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

BEHRENDTS, Frederico L. **Comércio Exterior (Para uso dos estudantes universitários)**. 7 Edição. Porto Alegre: EDITORA Síntese ,2002.

BOGA, Clara Sampaio. **A Importância das Trading Companies para as Pequenas Empresas**. Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA – Assis, 2015.

BORTOLO, Artur César et al. **Comércio exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

BOWERSOX, D. J; CLOSS, D. J. **Logística Empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimentos**. São Paulo: Atlas, 2007.

BLUME Bruno André. <http://www.politize.com.br/exportacoes-brasileiras-importancia/>. Acessado em 21.10.2017.

CALLADO, Antônio André Cunha. **Agronegócio**. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

CALLADO, Antonio A. Cunha. **Agronegócio**. 1. ed. São Paulo: Editora, Atlas, 2006.

CASTRO Marinella. **Exportadores Brasileiros apontam maiores desafios para vendernoexterior**.Disponivelem:https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2016/08/09/internas_economia,792229/exportadores-brasileiros-apontam-maiores-desafios-para-vender-no-exterior.shtml. Acessado em,22. Outubro.2017.CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. São Paulo: Lex, 2005.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2002

CNI, Confederação Nacional da Indústria. **Entraves às exportações brasileiras**. 2014. Disponível em:< <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/publicacoesestatisticas/estatisticas/2013/05/1,45139/entraves-as-exportacoes-brasileiras2013.html>>. Acesso em: 22.Outubro 2017.

CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento. **Acompanhamento da safra brasileira de grãos**. Brasília: Conab, 2017.

DIAS, Reinaldo. **Comércio exterior: teoria e gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

EMBRAPA, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária **.Exportar-importar-crescer**. Disponível em: <https://www.embrapa.br/busca-de-noticias/noticia/25160676/artigo>. Acessado em 21.10.2017.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

FREIXANET, Joan. **Export promotion programs: Their impact on companies' internationalization performance and competitiveness.** *International Business Review*, v. 21, n. 6, p. 1065-1086, 2012.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar – Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços.** São Paulo: Aduaneiras, 2005.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

Disponível em: <http://www.academia.edu/4405328/GIL_Antonio_Carlos_COMO_ELABORAR_PROJETOS_DE_PESQUISA_Copia>. Acesso em: 21 de Outubro 2017.

GRISI, Celso Cláudio de Hildebrand. **Trading – Presença brasileira no cenário econômico mundial.** São Paulo: Saraiva, 2003.

HARADA, Kiyoshi. **Incentivos fiscais. Limitações constitucionais e legais. In: Âmbito Jurídico, Rio Grande, XIV, n. 94, nov 2011.** Disponível em: <http://www.ambitojuridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=10645>. Acessado: em 18 Novembro. 2017.

JUNIOR PADILHA, João. B. **O Impacto da Reserva Legal Florestal sobre a Agropecuária Paranaense, em um Ambiente de Risco.** Curitiba, 2004. Dissertação (Doutorado em Ciências Florestais), Universidade Federal do Paraná.

JUNAIDU, Abubakar Sambo. **Export Performance of SMEs in the Nigerian Leather Industry and the Mediating Effect of Perception of Export Difficulty.** *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, v. 2, n. 10, p. 554, 2012.

KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior – abrindo as primeiras páginas.** 4.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2012.

LEONIDOU, Leonidas C.; BARNES, Bradley R.; TALIAS, Michael A. **Exporter–importer relationship quality: The inhibiting role of uncertainty, distance, and conflict.** *Industrial Marketing Management*, v. 35, n. 5, p. 576-588, 2006.

LIMA, Cristiane Silva. **Exportação indireta via Trading Company e comercial exportadora.** Fortaleza: Vértice Editorial, 2011.

LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. **Comércio Exterior Competitivo.** 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

LUDOVICO, Nelson. **Comércio Exterior: Preparando a empresa para o mercado global – 2. Ed.** - São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002

LUCATELLI Laíse. **Mato Grosso perdeu R\$ 50 bilhões em 20 anos da Lei Kandir.** Disponível em: <http://olivre.com.br/mato-grosso/mato-grosso-perdeu-r-50-bilhoes-em-20-anos-da-lei-kandir/6590>. Acesso em: 15/11/2017.

MACIEL, Marcelo Sobreiro. **Política de incentivos fiscais: quem recebe isenção por setores e regiões do país.** Brasília: Consultoria Legislativa, 2010.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e Comércio Exterior** – 7. ed. – São Paulo: Atlas, 2001.

MAGALHÃES, Petrônio Sá Benevides. **Transporte marítimo: cargas, navios, portos e terminais.** São Paulo: Aduaneiras, 2004.

MAPA Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Agronegócio Brasileiro: Guia de Comércio Exterior e Investimento.** Disponível em: <http://www.investexportbrasil.gov.br/>. Acesso em: 01.Novembro.2017.

MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o comércio exterior no Brasil.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MEIRIM, H. **As atividades de apoio da logística.** 2012. Disponível em: <http://tecnologiaelogistica.blogspot.com.br/2009/09/atividades-de-apoio.html>. Acesso em: 10 Dezembro, 2017.

MINERVINI, Nicola. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais.** São Paulo: Makron Books, 2001

NOVAES, Antonio Galvão. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação.** 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

NOVAES, Antônio Galvão. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação.** Rio de Janeiro: Campus, 2001.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses.** São Paulo: Pioneira, 2002..

OKPARA, John O.; KOUMBIADIS, Nicholas J. **Strategic export orientation and internationalization barriers: evidence from SMEs in a developing economy.** Journal of International Business and Cultural Studies, v. 4, p. 1, 2011.

PACHIEGA, Rafael Muniz. **Fluxos internacionais de mercadorias na dinâmica do território brasileiro: a atuação das trading companies** sediadas na cidade de São Paulo – SP. 213 f. Dissertação [Mestrado em Geografia]. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2012.

PETROLI, Viviane. **Mato Grosso teve 47,2% das exportações concentradas em nove municípios.** Disponível em: <http://www.olhardireto.com.br/agro/noticias/exibir.asp?id=24592>. Acessado em: 0.11.2017.

PICININ, Claudia Tania; KOVALESKI, João Luiz; PEDROSO, Bruno. **Plataformas logísticas brasileiras e internacionais: entraves e perspectivas**. Perspectivas Contemporâneas, v. 7, n. 1, 2012.

RECEITA FEDERA. SISCOMEX. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/formulários/aduana-e-comercio-exterior/siscomex>. Acessado em 30.04.2018.

PROSOJA-Associação dos Produtores de Soja e Milho de Mato Grosso. **História da soja**. Disponível em:<http://www.aprosoja.com.br/soja-e-milho/a-historia-da-soja>. Acessado em 10 de Janeiro, 2018.

RIBEIRO, L.O.M. e BOENTE, A.N.P. (2014). **A Intermodalidade e o Transporte de Carga no Brasil: Uma Visão de Aplicabilidade na Lógica Fuzzy**. In: XVII SIMPOI, Simpósio de Administração da Produção, Logística e Operações Internacionais. Fortaleza, 2014, vol. 1, p. 1.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. **Introdução aos sistemas de transporte e à logística internacional**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

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

STWART, Julia. **Comércio internacional e desenvolvimento econômico na obra de Prebisch**. 2006. 129 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Área de concentração: Administração e Contabilidade – Universidade de São Paulo, São Paulo. 2006.

SECEX. Disponível em: http://www.olhardireto.com.br/a_gro/noticias/e_xibir.asp?id=24592. Acessando em 21.0.2017.

SEPLAN. **Secretaria de Estado de Planejamento**. Disponível em: <http://www.seplan.mt.gov.br/-/3934855-pib-mato-grosso-e-municipios>. Acessando em 21.10.2017.

SILVA, Luiz Augusto Tagliacollo. **Logística no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2004, cap.3, p.34-56.

SILVA Joelma Fernandes. Programas de incentivo a exportação para micro e pequenas. Acessado em 22 de Outubro 2017. <https://repositório.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/103818/Monografiada20JoelmaFernandesdaSilva.pdfsequence=1>. Acessado em, 22. Outubro. 2017.

SU, Sonia et al. Export Barriers Insights from Small and Medium-Sized Firms. **International Small Business Journal**, v. 21, n. 4, p. 403-419, 2003.

VAZQUEZ, J. L. **Comércio Exterior Brasileiro**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

VIANA, João José. **Administração de materiais**. 1ª. ed. São Paulo: ed. Atlas, 2000.

VIEIRA, Guilherme Bergmann Borges. **Transporte internacional de cargas**. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

VIEIRA, A. **A abertura da economia brasileira e os aspectos práticos e operacionais da exportação**, 2003. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/3829/000393677.pdf?sequence=1>> acesso em: 15/11/2017..

WERNECK, P. **Comércio Exterior e Despacho Aduaneiro**. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2007.

YIN. R. K. Estudo de caso: planejamento e **métodos**. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.