



DIFICULDADES PARA EXPORTAÇÃO: Estudo de caso da empresa comércio e indústria de cereais

Ana Karolina Sinski¹
Maysa de Oliveira Melo Antônio²

RESUMO

As exportações brasileiras nos últimos anos vem ganhando espaço no cenário do comércio internacional. A necessidade mundial por alimentos, muitos deles originados do agronegócio, alavancaram o crescimento da produção nacional, destacando-se o estado de Mato Grosso por seus índices de produtividade elevados. Por meio de um estudo de caso realizado em uma empresa, de Lucas do Rio Verde-MT, exportadora direta de produtos do agronegócio, o trabalho teve como objetivo a identificação das principais dificuldades enfrentadas pela empresa para exportar seus produtos. Foram utilizadas como fontes a coleta de dados por meio de uma entrevista junto a pessoa responsável pelo setor de exportação da empresa, e dados bibliográficos, virtuais, estáticos e jornalísticos. Após a análise, foi constatado que apesar da empresa possuir um setor de exportação, e estar ativa no comércio exterior a mais de cinco anos, ainda enfrenta muitas dificuldades diretamente ligadas às operações de exportação.

Palavras-chave: Agronegócio, Comércio Exterior, Produtos.

ABSTRACT

As the Brazilians in recent years has been gaining space, there is no way to do international. The world food industry, many of them originated agribusiness, leveraged the growth of national production, standing out the state of Mato Grosso by its high productivity indicators. Through a case study carried out in a company, Lucas do Rio Verde-MT, a direct exporter of agribusiness products, aimed to identify the main strategies faced by the company to export its products. Research sources and data from the same source of bibliographic, virtual, static and journalistic data and data. After an analysis, a process of expansion of the company was made for an export sector, being present in the foreign trade, higher than five years, facing the operations to the exports.

Keywords: Agribusiness. Foreign trade. Products.

INTRODUÇÃO

Com a expansão do consumo mundial as empresas têm descoberto novas oportunidades de participação no mercado internacional, sempre em busca de maneiras para

¹ Graduada em Administração da UNEMAT – Universidade do Estado de Mato Grosso, Nova Mutum – MT, aksinski@gmail.com

² Antônio, Maysa de Oliveira Melo, Graduada em Ciências Contábeis pela UNIP- Universidade Paulista, Especialista em Controladoria e Auditoria pela Faculdade La Salle, Mestre em Ciências Contábeis pela FUCAPE Bussines School. Professora no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Estado de Mato Grosso - UNEMAT. E-mail: maysa-oliveira23@hotmail.com.

atender a demanda deste mercado latente. O dinamismo e as culturas existentes fazem com que as empresas estejam atentas as exigências da demanda mundial, com isso devem oferecer produtos com qualidade e alto padrão, para que assim consigam superar as possíveis dificuldades e se manterem ativas (NOSÉ JUNIOR, 2005).

O consumo mundial até o ano de 2050, principalmente dos produtos primários, segundo os dados da Organização das Nações Unidas do Brasil (ONUBR) e a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO), aumentará cerca de 60% pois estima-se que a população chegue a 9 bilhões de pessoas. A tendência é que esta demanda afete a produção de forma a expandi-la juntamente com as organizações ligadas ao ramo do agronegócio.

Frente a esta perspectiva Nosé Junior (2005) destaca que as empresas ligadas ao agronegócio são impulsionadas a buscarem alternativas para se manterem competitivas no mercado, essas alternativa impactam em suas estratégias, as quais deverão ser elaboradas para reagir aos desafios e ameaças que estão diretamente ligadas ao seu desenvolvimento e atuação, não deixar que o plano de ação limite-se a um único mercado, mas sim, visar sempre a abertura de novas oportunidades de negociações estrangeiras. Coerentemente, Vasquez (2009) afirma que essas negociações, nos diversificados comércios, incentivam as empresas a conhecerem e assimilarem regras, conceitos, leis e técnicas utilizadas nesta atividade.

As atividades agrícolas no Brasil são consideradas como fomentadoras da economia nacional, considerado assim como grande produtor e incentivador do setor do agronegócio, destaca-se por seu potencial produtivo e exportador. Mesmo com crescimento das atividades de exportação no mercado internacional, o país ainda enfrenta dificuldades que impactam nas exportações impedindo a expansão desta atividade (BUAINAIN, 2014).

Trazendo as informações para o cenário mato-grossense, o agronegócio é responsável por 50,46% do valor do Produto Interno Bruto (PIB) do estado, que no total é de R\$ 41,5 bilhões (SAMPAIO, 2014). Essas informações mostram a representatividade e a importância do ramo do agronegócio para a região estudada.

Os dados de Lucas do Rio Verde, município sede da empresa pesquisada, são relevantes comparados com território do estado, as exportações no ano de 2016 tiveram variação positiva de 5,65% comparado com o ano de 2015, as exportações do município representam 5% em relação ao estado (MDIC, 2017).

Diante das informações expostas, e a necessidade de entender as dificuldades enfrentadas pelas empresas que atuam no mercado internacional exportando seus produtos, este trabalho traz como problema a seguinte indagação: **Quais as principais dificuldades enfrentadas por uma empresa do agronegócio do município de Lucas do Rio Verde, região norte mato-grossense, para se manter ativa no mercado internacional?**

Para responder esta problemática, foi definido o objetivo geral: Analisar as principais dificuldades enfrentadas pela empresa Comércio e Indústria de Cereais no processo de exportação dos seus produtos. Desta forma foram traçados os objetivos específicos, sendo eles: i) Descrever as características do cenário estrutural da empresa selecionada; ii) Conhecer o processo de exportação da empresa; iii) Identificar os fatores que influenciam e dificultam o processo de exportação dos produtos.

Com as proporções tomadas pelo agronegócio muitas empresas deste ramo buscam alternativas que melhorem o rendimento financeiro, e que são atraídas pelo mercado internacional o qual demanda uma gama de produtos, que demanda grande variedade de produtos oriundos do agronegócio ganham destaque. Essa informação é comprovada pelos dados fornecidos pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), onde “as exportações brasileiras do agronegócio avançaram 11,6% em junho de 2017 na



comparação com o mesmo período do ano de 2016, atingindo US\$ 9,27 bilhões” (PORTAL BRASIL, 2017).

Este estudo é focado na empresa exportadora de produtos dos agrícolas, Comercio e Industria de Cereais, do município Lucas do Rio Verde, estado de Mato Grosso, visando o conhecimento de forma sistematizada das dificuldades de sua solidificação no mercado internacional, com a finalidade de esclarecer e proporcionar conhecimento acerca da problemática foi realizada uma pesquisa de natureza exploratória, com o intuito de obter informações que ofereçam uma visão geral da empresa do ramo do agronegócio da região, e ter ciência dos principais fatores que dificultam a empresa a manter seus produtos no comércio internacional.

O conjunto das informações previamente expostas justificam o interesse de realizar este estudo, que tem como finalidade a agregar conhecimentos para os profissionais que acercam a área estudada, agronegócio e exportações, de forma que a elucidação dos principais problemas e dificuldades para exportar os produtos possam servir de alerta e contribuir na formulação de estratégias para evitá-los, e consequentemente destacar-se no mercado internacional.

Ademais, a pesquisa poderá contribuir de forma positiva para o conhecimento e conscientização acerca do tema em meio à classe empresarial, auxiliando os gestores através dos resultados obtidos nas tomadas de decisões e no meio acadêmico para estudos posteriores.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 AGRONEGÓCIO

A agricultura está interligada a outros setores, devido demandar produtos e serviços para o desenvolvimento de sua atividade e a disponibilização do produto consumidor. Por meio das relações entre os setores das empresas ou até mesmo entre duas ou mais empresas o agronegócio está inserido, e se torna mais complexo e diversificado devido ao envolvimento da produtividade, tecnologias e tendências mercadológicas (CALLADO, 2017). Ademais o agronegócio não consiste apenas do fornecimento do produto e sim trata de todo o processo até o consumidor final.

Porém muitas pessoas associam a agricultura somente ao que restringe ao processo de preparar o solo, semear, colher e cuidar dos animais (MENDES e PADILHA JUNIOR, 2013). Contudo o desenvolvimento desse processo da agricultura e a sua industrialização, em meados da década de 1960, no Brasil, esse conceito passou por uma reformulação sendo empregado um novo termo, denominado agronegócio (MENDES e PADILHA JUNIOR, 2013).

“Essas mudanças estão relacionadas ao desenvolvimento científico e tecnológico que provoca as alterações tanto no processo produtivo quanto nas formas de organização da produção e da implantação de novas tecnológicas e estratégias empresariais” (CALLADO, 2017, p.29).

Para definir o agronegócio Gasques (2004), trata a agricultura como uma cadeia produtiva que envolve desde a fabricação de insumos, produção nos estabelecimentos agropecuários e agrícolas, transformação até o consumo final. Essa cadeia incorpora todos os serviços de apoio: pesquisa e assistência técnica, processamento, transporte, comercialização, crédito, exportação, serviços portuários, distribuidores, bolsas, industrialização e consumidor final (GASQUES, 2004).

Segundo Mendes e Padilha Junior (2013, p. 44) “a agricultura não pode mais ser dissociadas dos demais setores da economia responsáveis por todas as atividades que garantem a produção, a transformação, a distribuição e o consumo de alimentos”.

Para a compreensão dessa definição é importante relatar como a cadeia do agronegócio dividida. É fundamental compreender os segmentos do agronegócio, dentro de uma visão de sistemática que engloba os setores denominados "antes da porteira", "durante a porteira" e "após a porteira" (ARAUJO, 2007, p. 20).

Os setores "antes da porteira" são compostos basicamente pelos fornecedores de insumos e serviços, máquinas, implementos, defensivos, fertilizantes, corretivos, sementes, créditos e financiamento (ARAUJO, 2007, p. 20).

"Dentro da porteira" é o conjunto de atividades desenvolvidas dentro das unidades produtivas agropecuárias e agrícola, necessárias para preparo de solos, tratos culturais, irrigação, colheita, criações, gestão dentro das unidades entre outras (ARAUJO, 2007, p. 20).

"Depois da porteira" refere-se as atividades agro industrialização e distribuição dos produtos até atingir os consumidores, envolvendo diferentes tipos de agentes econômicos, como comercio, agroindústria, prestadores de serviços, governo e outros (ARAUJO, 2007, p. 20).

Simplificados esses três setores do agronegócio os autores Mendes e Padilha Junior (2013) propõem a formação de um elo, que consiste no englobamento de mão-de-obra e materiais utilizados na agricultura, produtores, processo, transformação e distribuição o qual forma um fluxo do preparo para a produção até o produto final que chega ao consumido, estão envolvido também os órgãos governamentais e financeiros.

A globalização e integração dos mercados, tem permitido a interpretação e concepção de arranjos institucionais voltados para a atividade econômica que atentam tanto o mercado doméstico quanto ao mercado internacional (CALLADO, 2017). Devido a essa integração dos mercados e desenvolvimento das atividades do agronegócio, pode-se afirmar que “envolve um aglomerado de atividades com enorme efeito multiplicador de economias” (MENDES E PADILHA JUNIOR, 2013, p. 51).

Desde modo pode-se entender que o agronegócio está ligado a vários processos, do preparo do solo, cultivo e até a distribuição. Como este estudo visa entender as dificuldades enfrentadas para exportação de uma empresa do ramo do agronegócio, esse processo entende-se que é “depois da porteira”, onde se concentra o maior potencial de mercado e desenvolvimento dos negócios, conforme afirma os autores Mendes e Padilha Junior (2013, p. 51).

Os canais de comercialização são os caminhos percorridos pelos produtos até chegarem ao consumidor, isso dependente das regiões onde as empresas estão instaladas e envolvem diferentes agentes comerciais (CALLADO, 2017).

2.2 COMERCIO INTERNACIONAL

A globalização em um processo acelerado que desenvolve, propicias oportunidades a economia, sem deixar os desafios de lado, os quais levam as empresas a desenvolverem estratégias e aplicar técnicas de internacionalização, para se manterem competitivas e ativas no comercio exterior (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2004).

Nos dias atuais as trocas de produtos e serviços ultrapassam as fronteiras geográficas, tornando-se uma mão de via dupla. Esse conceito pode ser aplicado para uma das definições de comércio internacional (MAIA, 2008).

Os autores Segalis, França e Atsumi (2012, p. 19), “o termo comércio internacional define as operações de importação e exportação de produtos e serviços entre as nações”.

Para Bezerra (2016), o “comércio internacional é troca de bens e serviços através das fronteiras internacionais ou territórios.” Essas trocas ocorrem através das vendas, que são definidas como exportações e as compras como importações (MAIA, 2008).

O comércio internacional permite que as empresas vendam a sua produção excedente, com objetivo a minimizar os riscos que pode afeta-la diante de uma crise econômica no país, sem que precise fechar as relações existentes entres os parceiros ou diminuir a produção, a propiciar continuidade da comercialização de seus produtos.

Como parte vital da economia das nações, o comércio internacional foi afetado pelo processo de globalização, provocando o resultado a interdependência, pois cada membro está atrelado a uma cultura, produtos e serviços, os quais impulsionam a expansão das atividades comerciais que consequentemente otimiza-se os resultados econômicos da região (SEGALIS; FRANÇA; ATSUMI, 2012).

Portanto, o comércio internacional influência na economia dos países e no faturamento das empresas, pois há maiores possibilidades de negociações e trocas de mercadorias e serviços, aquecem a competitividade pela diversificação dos produtos, oportunizam a distribuição do mesmo e atendem as necessidades de cada país.

Países que demandam produtos ou serviços que em seu país são escassos, incentivam as exportações e internacionalização de empresas, para que o leque de oportunidades aumente possibilitando melhores resultados nas negociações para aquisição de tais produtos, além de ativar a competitividade entre as empresas as quais impulsionam a economia mundial (SUEN, 1997).

Além disso exportação é um processo integrante das economias em diversos países e sua dinâmica advém das constantes mutações nos relacionamentos comerciais, trazendo-nos o continuado desafio de expansão de nossas fronteiras do conhecimento nestas áreas (RUIZ, 2009, p.11).

Assim as exportações ocorrem quando um país tem oferta de um produto o qual o mercado interno não absorve mais, ou pela motivação das negociações com outros países que apresentam melhores oportunidades.

Os autores Segalis, França e Atsumi, (2012) relatam que o meio de aumentar a economia de um país, obtém-se através da venda de seus bens e serviços nos mercados internacionais, definida como exportação. Para que as empresas nacionais atinjam esse objetivo, devem fornecer produtos adequados, no prazo certo, no local indicado, com o preço correspondente ao valor de mercado e finalizando com recebimento do valor combinado, para que esse processo ocorra normalmente a empresa deve possuir uma estratégia bem elaborada.

As atividades ligadas as exportações são compostas por processos, nos quais uma eventual falha ou desconhecimento de qualquer etapa significa atrasos, custos e o mais culminante os contratos e a confiança entre exportadores e importadores podem ser afetadas, levando a encerramento de um vínculo comercial (SEGALIS; FRANÇA; ATSUMI, 2012).

Herrera (2010, p. 18) após analisar vários estudos considera que nas exportações realizadas pelas empresas são encontrados vários obstáculos, onde os quais “indicam a existência de diferentes barreiras”.

As barreiras são classificadas entre internas e externas, onde as internas se originam com o envolvimento da empresa e seus recursos e podem ser controladas pelas próprias organização. Subdividem-se em funcionais, de informações e de marketing. As barreiras externas estão relacionadas aos ambientes internos e externo no qual a empresa opera, mas a organização não tem sobre elas qualquer controle. Estas podem ser fracionadas em barreiras de processos, governamentais, de tarefas e ambientes, onde o caráter governamental é de difícil superação pelas organizações. (Herrera, 2010, p. 18).

Os autores Machado e Scorsatto (2005, p. 3) acreditam “que a percepção de barreiras esteja associada ao comportamento exportador, de tal modo que empresas e executivos

percebem barreiras elevadas seriam menos propensas a exportar, ou caso o fizessem, se manteriam em níveis preliminares da atividade exportadora”.

Pode se dizer que as dificuldades influenciam diretamente na atividade exportadora de qualquer empresa independentemente do ramo que ela atua, podendo influenciar com mais intensidade dependendo da região onde se localiza.

A expansão das exportações dos produtos do agronegócio brasileiro tem se mostrados firmes, “mesmo em condições desfavoráveis, como a apreciação persistente do câmbio, observada nos últimos anos. O Brasil, nesse cenário, apresenta-se potencialmente como uma das principais fontes de produtos de origem agrícola para o mundo” (CONTINI et al., 2012, p. 98).

Segundo Contini (et al., 2012, p. 98 e 99), no Brasil vários fatores que influenciam no crescimento das áreas de produção agrícola e conseqüentemente nas exportações dos produtos oriundos da agricultura, sendo:

Preponderante a incorporação das terras do Cerrado brasileiro à matriz agro produtiva. A partir da década de 1970, diversas tecnologias desenvolvidas para agricultura nacional foram voltadas à criação da capacidade de produção agrícola dessas terras. Isso proporcionou o vultoso crescimento na produção e na produtividade do setor. Mais recentemente, destacam-se outros elementos na formação da atual condição agroexportadora do Brasil: a) estabilidade macroeconômica nacional; b) crescente demanda internacional por *commodities* e alimentos; c) preços internacionais favoráveis à exportação desses produtos; d) desenvolvimento de novos mercados para produtos agrícolas; e) excelente combinação produtividade/disponibilidade de terra no País, especialmente em comparação com outras nações.

Analisado os fatores que contribuem para a expansão do agronegócio nacional, pode-se perguntar: Com tantos aspectos incentivam a expansão do agronegócio brasileiro, ainda se é possível se depararem com barreiras que afetam o mercado exportador?

Contini et al. (2012, p. 99), afirma que para exportar os produtos do agronegócio brasileiro “existem muitos desafios a serem superados”. Em especial os desafios a serem superados são: “a deficiência na infraestrutura de escoamento da produção, e o impacto negativo da taxa de câmbio apreciada sobre o setor”.

Para Pontes, Do Carmo e Porto (2009), nos últimos anos houve um aumento expressivo nas exportações de produtos do agronegócio brasileira, mas as dificuldades de infraestrutura que acercam o país influenciam diretamente na competitividade dos produtos com os demais exportadores.

Um dos gargalhos mais alarmantes para as exportações dos produtos do agronegócio brasileiro está relacionado à logística (PONTES; DO CARMO; PORTO, 2009). Segundo Ometto (2006, p. 1):

O transporte precário da matéria-prima entre as fontes primárias de produção para a exportação representa enorme prejuízo para o país. A melhoria das rodovias e do modal ferroviário e o melhor aproveitamento do transporte hidroviário são essenciais e prementes, além do aperfeiçoamento da produtividade dos portos e armazéns. O Brasil perde a competitividade quando o produto agrícola sai pela porteira das propriedades rurais com preços baixos e chega ao destino com custos altíssimos por causa dos problemas logísticos.

Os problemas com a infraestrutura logística variam de região para região, sendo eles relevantes para a formação de preço dos produtos que serão destinados a atender a demanda internacional. A eficiência do sistema logístico reduziria os custos das mercadorias e conseqüentemente as empresas ganhariam em valores e competitividade em âmbito

internacional. (PONTES, DO CARMO E PORTO³, 2009 apud COUTINHO E FERRAZ, 1994; BOWERSOX E CLOSS, 2001; BATALHA et al., 1997).

Segundo Ruiz (2009, p.23): “A logística objetiva reduzir os custos operacionais, assim como tempos e os ciclos de produção para ganhar maior competitividade, visando atender de maneira mais efetiva as necessidades e expectativas dos consumidores”.

Ao cenário logístico brasileiro agregam-se condições deploráveis de estradas pelas quais trafegam veículos carregados com as mercadorias para o comércio interacional, assim como as dificuldades enfrentadas pelos motoristas em fronteiras terrestres que se deparam com congestionamento por falta de funcionários que não conseguem atender o grande fluxo de veículos (RUIZ, 2009).

Devido a esses problemas as empresas exportadoras devem desenvolver planos de ação de pequeno, médio e longo prazo conforme as negociações feitas, dependendo da localização do importador, quantidade de mercadoria e prazo, pois estes quesitos são fundamentais para que o planejamento seja eficiente, amenizando os problemas que externos que exportador enfrenta.

O transporte das mercadorias deve ser evidenciado no planejamento das empresas pois segundo o autor Faro (2012, p.53):

Essa atividade é responsável por 2/3 dos custos logísticos, além disso, é essencial para que se atinja a maximização dos resultados do processo de venda como um todo. Compõe de forma incisiva a equação que compreende a entrega do produto correto, na quantidade demandada, no tempo e lugar previamente determinado, ao menor custo possível.

As empresas exportadoras norte mato-grossense sofrem como o transporte de suas mercadorias, devido as condições precárias que as rodovias se encontram, o modal mais utilizado para escoamento das mercadorias até os portos.

No próximo capítulo será retratado o panorama das exportações nacionais, sendo evidenciado o município de Lucas do Rio Verde, localizado na região norte do estado do Mato Grosso, destaque em produção agrícola.

2.1.2 Panorama Exportador Nacional

O panorama nacional das exportações apresenta-se ativo, expandindo-se ano após ano, incentivando as empresas a aumentarem a sua produção para atender esse mercado que é latente.

Por meio do crescimento expressivo, o mercado exportador brasileiro de produtos do agronegócio, consolidou-se como um dos maiores produtores e exportadores, levando seu produto para mais de 200 países. “Poucos países registraram um aumento tão significativo no comércio internacional do agronegócio quanto o Brasil” (CARVALHO; MIRANDA, 2009, p. 5).

As exportações brasileiras no período de janeiro a junho do ano de 2018 tiveram um superávit de 5,6% em relação ao mesmo período do ano de 2017 (MDIC, 2018). No mesmo período, janeiro a junho de 2018, o principal exportador de mercadorias brasileiras é a China, responsável por 26,2 % das importações, em seguida o Estado Unido, 11,9% (MDIC, 2018).

Em âmbito nacional, no ano de 2015 o estado de Mato Grosso estava em 2º lugar em entre os cinco estados que mais exportaram produtos do agronegócio. As vendas externas realizadas pelo estado somaram em junho de 2015 US\$ 1,48 bilhão (SAMPALHO, 2015).

³ PONTES, H. L. J. et al. *Problemas Logísticos na Exportação Brasileira da Soja em Grão*. S&G Revista Eletrônica, 2009. Disponível em: <[http://www.revistasg.uff.br/index.php/sg/article /view/V4N2A5/V4N2A5](http://www.revistasg.uff.br/index.php/sg/article/view/V4N2A5/V4N2A5)>. Acesso em: 01 jun. 2017.



Em 2018, o estado do Mato Grosso está em sexto coloca no ranking do estados que mais exportam no países, responsável por 7,6% das exportações no período de janeiro a junho de 2018, correspondente a US\$ 608,8 milhões, ficando atrás dos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais , Rio de Janeiro e São Paulo (MDIC, 2018).

Segundo o IMEA (2012) os fatores de que diferenciam o estado de Mato Grosso do demais em termos à competitividade no agronegócio são: clima, solo, tecnologia, disponibilidade de terras, portfólio de culturas, demanda interna e externa.

Mesmos tendo fatores que contribuem para a diferenciação na competitividade de mercado o estado possui dificuldades para escoar sua produção devido às distancias geográficas dos portos, falta de estruturas ferroviárias, hidrográficas e terrestres além de barreiras legais e governamentais (IMEA, 2012).

O município de Lucas do Rio Verde é um dos mais importantes polos do agronegócio mato-grossense e brasileiro, se destaca pela alta tecnologia e os índices elevados de produtividade (PREFEITURA MUNICIPAL DE LUCAS DO RIO VERDE, 2016).

Conforme os dados da Prefeitura Municipal (2016), a cidade é responsável por 1% de toda a área de produção brasileira de grão, considerando que a sua extensão territorial é de 0,04% do território nacional. O município com a ascensão do agronegócio impulsiona a verticalização da economia, abrindo novos caminhos para os produtores, empresas e população.

O Brasil é o segundo maior produtor de soja do mundo, o Estado do Mato Grosso é o maior produtor do país e o município de Lucas do Rio Verde é considerado o 5º maior produtor do estado. Assim, a soja é o principal produto agrícola cultivado no município, sendo responsável quase totalmente pela economia local (PREFEITURA MUNICIPAL DE LUCAS DO RIO VERDE, 2016).

Além de produzir soja, a cidade é impulsionada com o cultivo de outras culturas, como milho, sorgo, algodão, feijão, arroz e conta com o desenvolvimento agropecuário de suínos e aves (PREFEITURA MUNICIPAL DE LUCAS DO RIO VERDE, 2016).

Confrontando as informações do cenário da cidade com o estado é visível o crescimento da produção e exportações de seus produtos, e podemos dizer que as dificuldades ou barreiras enfrentadas pelo estado, mais amplamente o país se aplicam ao município de Lucas do Rio Verde.

O município fechou o primeiro trimestre de 2018 com saldo de U\$ 114,5 milhões na balança comercial, que mede o resultado de exportação e importação, é o sétimo maior exportador do estado, vendeu U\$ 117,7 milhões nos três primeiros meses deste ano, segundo os dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (STAMM, 2018).

No período de janeiro a junho de 2018 Lucas do Rio Verde exportou o valor correspondente a US\$ 213,17 milhões, teve um déficit de 19,45% comparado com o mesmo período do ano de 2017 (MDIC, 2018). O município é 10º colocado no ranking de exportações no estado, neste mesmo período e em nível nacional encontrasse na 105ª posição 2017 (MDIC, 2018).

Segundo o MDIC (2018), no primeiro semestre de 2018 das exportações realizada pelo município 51% delas foram feitas para a China. 11% pra Vietnã, 7,2% para Indonésia, entre outros países.

O município conta com 15 exportadores, esses considerados tanto operadores pessoa jurídica quanto físicas, sendo eles:

1. Cargill Agricola S/A;
2. Amaggi Exportação e Importação LTDA;
3. ADM do Brasil LTDA (Filial 01);
4. Bunge Alimentos S/A;

5. Cofco International Brasil S/A;
6. ADM do Brasil LTDA (Filial 02);
7. Dassoler Agronegócios LTDA;
8. Fiagril LTDA (Filial 01);
9. Boa Esperança Agropecuria LTDA;
10. Comercio e Industria de Cereais;
11. AFG Brasi S/A;
12. Fiagril LTDA (Filial 02);
13. GGF Fazendas LTDA;
14. Fiagril LTDA (Filial 03); e
15. FS Agrisolutions Industria de Biocombustíveis LTDA (MDIC e SECEX, 2018).

Conforme os dados apresentados o município de Lucas do Rio Verde é promissor, importante para a economia do estado do Mato Grosso devido a sua capacidade produção de produtos oriundos do agronegócio, e por ter empresas com grande porte de negócios no mercado internacional.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Diante de uma pesquisa deve-se utilizar técnicas e procedimentos para coletar os dados para a construção da informação que após a validação se torna conhecimento para a sociedade (PRODANOV; FREITAS, 2013). A metodologia utilizada possui intuito de comprovar a veracidade bem como validade que o tema ou assunto pode representar para a sociedade.

Este define-se como um estudo de caso realizado na empresa Comércio e Indústria de Cereais localizada na cidade de Lucas do Rio Verde, no Estado de Mato Grosso. As informações coletadas neste estudo são baseadas no cotidiano e na história da empresa, ou seja, fatos e experiências reais.

Através do tema e do problema definido a pesquisa foi de caráter qualitativo pois as informações levantadas são específicas e descritivas sobre o assunto abordado, não abrangendo várias empresas e indeterminadas situações. O objetivo do estudo de caso foi aprofundar-se na realidade da empresa versus o cenário exportador, a partir de uma análise sobre as dificuldades encontradas, buscando a razão dos acontecimentos, através da observação, análise e correlação de fatos sem a manipulação.

A definição do procedimento para a coleta dos dados é fundamental para qualquer projeto de pesquisa, pois é através do procedimento definido e elaborado de forma adequada, tem-se a realidade dos fatos antes de supor qualquer realidade imaginária (LAKATOS; MARCONI, 2011).

É o passo que persiste a coleta de dados relevantes para qualquer tipo de projeto. Foi neste momento que os dados foram correlacionados com os fatos, informações possíveis e provas que foram capazes de defender o projeto de pesquisa, bem como demonstrar se os objetivos propostos foram atingidos.

O procedimento utilizado para a coleta de dados foi através de um questionário com questões abertas, as quais foram encaminhados primeiramente por e-mail e subsequente foram feitas por meio de entrevista com a pessoa responsável pelo setor Comercial da empresa Comercio e Industria de Cereais, onde realiza e acompanha todos os processos de exportação dos produtos.

A análise preliminar dos dados, partiu-se das informações coletadas através da entrevista realizada junto a empresa Comercio e Industria de Cereais. As informações foram alocadas conformes os objetivos do estudo de caso para poder responder o problema, de

analisado cada item em sua devida particularidade, para assim entender as principais dificuldades enfrentadas e como a empresa se mantém no mercado.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo é destinado a discussão do estudo de caso propostos, apresentando a empresa, o cenário que ela está inserida, suas operações no comércio internacional e as principais dificuldades enfrentadas.

4.1 CENÁRIO DA EMPRESA

O presente estudo foi realizado na empresa Comercio e Industria de Cereais, localizada no município de Lucas do Rio Verde, região norte do Estado de Mato Grosso, atualmente é detentora da marca Agrícola Lucas (POPCORN, 2017).

Inicialmente a empresa atendia a maioria dos estados brasileiros, devido a sua atuação com excelência no mercado de grãos. A empresa atua no ramo do agronegócio e exportar seus produtos de forma direta desde o ano de 2013, atualmente atende vários países da Ásia, Europa, Oceania, África e América do Norte (POPCORN, 2017).

A empresa a cada dia que se passa cresce em produtividade e demanda, pois buscam sempre a satisfação dos clientes e colaboradores e investem em novas tecnologias, visando a qualidade dos produtos. Para manter a qualidade dos produtos a organização mantém o monitoramento técnico de culturas, desde plantio até colheita, armazéns e silos estão equipados com sistemas de condicionamento de corte e estrutura de pintura térmica externa para preservar padrões de qualidade de grãos (POPCORN, 2017).

A maquinaria utilizada para o processamento, ensacamento de produtos e carregamento são as mais recentes no mercado e a empresa possui sua própria frota para cobrir tanto o mercado doméstico quanto para transportar contentores carregados dentro de sua propriedade (POPCORN, 2017).

Atualmente os produtos que são comercializados pela empresa são o feijão caupi Tumucumaque, feijão caupi nova era, milho pipoca, pãoço e girassol rajado (POPCORN, 2017).

4.2 PROCESSO DE EXPORTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Comércio e Indústria de Cereais, atua no mercado agrícola desde 2008, devido a saturação do mercado interno e motivada a levar seus produtos a outros países tomou a decisão de exportá-los, essa decisão foi tomada em meados do ano de 2012.

Pela inexperiência e receio de atuar no mercado internacional decidiram iniciar suas exportações de forma indireta, utilizando as grandes companhias, *commodities*, para que seus produtos chegassem a outros países.

Exportação pode ser definida como o ato de: “despachar produtos e serviços a outros países, os quais foram vendidos a pessoas físicas ou jurídicas. Assim a simples saída da mercadoria das fronteiras brasileiras já caracteriza uma operação de exportação” (RUIZ, 2009, p. 17).

As empresas de pequeno e médio porte a maioria das vezes optam pela exportação indireta, por não possuírem estrutura adequada e conhecimento suficiente para atuar diretamente com o mercado internacional. Para atuar diretamente no mercado exterior a empresa necessita de estudos de mercados levantando-se as principais características do mercado consumidor, ter conhecimento dos riscos comerciais e fiscais para cada operação, contratar transporte e seguro para as cargas, formas de pagamentos existentes,



financiamentos, dificuldades com as diferenças de idiomas e culturas (LIMA E PATRICIO, 2010).

No período de um ano, com o acompanhamento do mercado, capacitação de colaboradores e estudos realizados, a empresa optou-se em exportar seus produtos diretamente. Regularizou a empresa diante ao órgão de credenciamento, habilitação e acesso, SECEX, obtendo o Registro de Exportadores e Importadores (REI).

“A exportação direta consiste na operação em que o produto exportado é faturado pela própria empresa ao importador” (ITAMARATY, 2011, p. 15), para isso a empresa deve possuir “o Registro de Exportação e Importação (REI) é um documento eletrônico que contempla as informações de natureza comercial, cambial e fiscal que qualificam a exportação em todos os seus aspectos e definindo o seu enquadramento” (FARO e FARO, 2012 p. 47).

Além da capacitação da equipe e do estudo de mercado, a empresa Comercio e Industria de Cereais participou e participa de feiras internacionais para contactar com novos potenciais compradores e expor seus produtos. A participação de cada feira é planejada a médio e longo prazo, pois dependendo do custo pode-se buscar alternativas para conquistar o mercado e/ou promover as vendas do produto no mercado externo. Ademais a empresa possui agentes de vendas que ao contato de um novo cliente estão prontos para deslocarem, expor as amostras de seus produtos, negociar por um preço justo.

A comunicação entre o exportador e o importador é o elo entre a oferta e a demanda, se vir a falhar ou houver a ausência dela a operação comercial pode ser cancelada, por isso dá-se tanta importância ao contato inicial, pois é através dele e das estratégias usadas que se conquista o cliente e passa confiabilidade para prosseguir com andamento das negociações.

Os pontos principais analisados pelo importador segundo o Ministério de Relações Exteriores (2011) são:

- Perfil da empresa: um breve histórico desde sua fundação até a atual situação no mercado, número de colaboradores, dimensão da estrutura da empresa, processo dos produtos até chegar ao comprador, referências comerciais e bancárias;
- Descrição dos produtos: *folders* ou catálogos contento endereço, telefone e e-mail da empresa além de imagens dos produtos com a descrição de quantidade produzida, processos utilizados entre outras informações.
- Lista de preços: deve indicar preço *FOB (Free On Board)* e/ou *CIF (Cost Insurance and Freight)* de venda em uma folha avulsa, pois a mudança de preço corre com muita frequência devido a influência do câmbio.

A empresa Comercio e Industria de Cereais conta com uma estrutura consolidada no comércio internacional, já possui importadores fixos e está aumentando sua estrutura física para que assim possa buscar novos compradores.

Para que o processo de exportação ocorra são exigidos os seguintes documentos:

- Inscrição no Registro de Exportações e Importadores (REI) da SECEX/ MDIC;
- Documentos referentes ao Contrato de Exportação:
 - Registro de Exportação (RE) no SISCOMEX: conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e com a definição de seu enquadramento;
 - Registro de Operação de Crédito (RC): documento eletrônico que contempla as condições definidas para as exportações financiadas, o deferimento deve ocorrer anterior ao RE;

- Registro de Venda (RV): caracteriza a operação de exportação de produtos negociados internacionalmente, o preenchimento do RV é vinculado ao RE, por consequência anterior ao embarque da mercadoria;
- Solicitação de Despacho (SD): desembaraço da mercadoria destinada ao exterior, com base nas informações contidas no RE, na nota fiscal, e nos dados disponibilizados a Receita Federal da mercadoria. Processado por meio do SICOMEX, e apresentada a Receita Federal para registro da averbação, confirmando o embarque da mercadoria;
- Nota Fiscal: documento emitido para acompanhar a mercadoria desde a saída do estabelecimento do exportador até o embarque para o exterior;
- Conhecimento de Embarque: emitido pela transportadora, em língua inglesa, comprovando o embarque da mercadoria. Documento aceito por banco para garantia de mercadoria embarcada para o exterior.
- Fatura Comercial (*Commercial Invoice*): documento utilizado para desembaraço pelo importador, contém todas as informações da operação de exportação. É considerado o documento mais importante no comércio internacional.
- Romaneio (*Packing list*): documento que facilita a fiscalização, declaração da relação dos volumes a serem exportados e de seu conteúdo.
- Fatura Pró-Forma: após a manifestação de interesse por parte do importador, é emitido este documento pelo exportador, estipulando as condições de venda, onde no final é devidamente datada e assinada pelo exportador e importador;
- Carta de Crédito: documento que confirma o interesse de aquisição, contendo as informações da fatura pró-forma;
- Letra de Câmbio: semelhante a duplicata emitida nas vendas internas, representa título de crédito emitido pelo exportador, com o valor igual ao total registrado na fatura;
- Contrato de Câmbio: instrumento firmando para troca de moedas entre o exportador e um Banco operador pelo câmbio (ITAMARATY, 2011).

Além dos documentos relacionados acima podem ser solicitados pelo importador outros documentos como:

- Certificado de Origem: atestado de origem do produto;
- Legalização Consular: depende da necessidade do país importador, caso exigido deve ser reconhecido firma por parte da autoridade consular;
- Certificado ou Apólice de Seguro: quando é contratado o seguro para a carga/produto, deve ser providenciado antes do embarque da mercadoria;
- Borderô ou Carta de Entrega: formulário solicitado pelo banco ao exportador, de ser anexado a documentações que podem ser exigidas pela agência bancária;
- Outros Certificados: dependendo do produto exportado se faz necessário certificados como o fitossanitário ou específico, que atesta a fumigação, certificado de inspeção etc. (ITAMARATY, 2011).

Segundo Faro e Faro (2012), após a documentação preenchida e despacho aduaneiro realizado, a unidade da Receita Federal (RFB) emite o Comprovante de Exportação (CE) via Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) sintetizando todos os dados e registro vinculados a exportação da mercadoria.

Portanto, como exposto, para que o produto seja encaminhado para o exterior as documentações devem estar preenchidas corretamente, liberadas pelos órgãos aduaneiros, conforme a legislação e exigência do importador.

4.3. PRINCIPAIS DIFICULDADES ENFRENTADAS NO PROCESSO DE EXPORTAÇÃO

A empresa Comércio e Indústria de Cereais quando iniciou o processo de exportação direta algumas das operações não eram realizadas pela empresa, e sim por um despachante aduaneiro, o qual acompanhava o processo no porto, como o processo de fumigação⁴, e documentário junto aos órgãos competentes, processo de despacho da mercadoria, até o embarque da mercadoria.

Dentre os processos competentes ao despachante, realizava a emissão do manifesto que comprova a expedição da carga para exportação, este documento é submetido as autoridades aduaneiras para conferência e reconhecimento, também realizava a emissão da fatura comercial a qual deve ser preenchida com muita cautela pois contém todos os elementos relacionados com a exportação do produto. Segundo as informações concedidas pela empresa os elementos que compõe a fatura comercial são:

- a. Dados completos do exportador;
- b. Dados completos do importador;
- c. Especificações do produto em português ou idioma oficial regido no contrato de exportação;
- d. Marca e qualidade do produto;
- e. Quantidade e espécie do volume;
- f. Peso bruto;
- g. Peso líquido;
- h. País de origem;
- i. País de aquisição;
- j. Preço unitário e total do produto;
- k. Custo de embarque e demais despesas relativas a fatura;
- l. Condições e moeda de pagamento;
- m. Termo da condição de venda, *incoterms*⁵.

O preenchimento desse documento deve ser feito como atenção pois, as informações que na fatura envolvem quase todas as operações para a mercadoria ser embarcada no navio para seguir viagem até o exportador. A empresa Comércio e Indústria de Cereais realizou o acompanhamento do processo e identificação das sequências de erros cometidos pelo despachante aduaneiro, que conseqüentemente acarretou custos e atrasos nos embarques, chegando a perder o envio da mercadoria e arcando com diárias da mercadoria no porto, afetando o contrato.

Devido a empresa acompanhar todo o processo facilitou-se a identificação desses problemas ocorridos e através disso tomou-se conhecimento de todas as operações realizadas pelo despachante e capacitou-se colaboradores para procederem com essa etapa assim dispensando o despachante e direcionando os processos para o setor de exportação da

⁴ Fumigação “é um tratamento químico, objetivando a desinfestação de materiais como madeira e papelão. A fumigação de cargas objetiva a eliminação de qualquer possibilidade de transmissão de pragas e doenças entre países e continentes, bem como perda de mercadorias” (RUIZ, 2009, p.188).

⁵ “*Incoterms* ou condições de venda, objetiva-se em simplificar e agilizar a elaboração das cláusulas de contratos comerciais” (CASTRO, 2013, p.119 e 120)

empresa. O setor trata todas as operações com responsabilidade, prudência e ponderação, para minimizar erros, por consequência reduzir os custos e atrasos no processo.

O aprimoramento da equipe em relação ao cenário internacional, especificamente ao comércio foi essencial, pois além de realizar a exportação de seus produtos diretamente estão sobre o controle das operações de exportação, os quais são realizados pelo SISCOMEX.

Vale ressaltar que o SISCOMEX, é o portal único de comércio exterior que possibilita a integração das informações e acompanhamento de todas as operações de comércio exterior, e está passando constantemente por atualizações em busca de facilitar, desburocratizar e agilizar as operações envolvendo exportações e importações.

Diante da entrevista foi coletada a informação de que a empresa sofre com a sobrecarga do processo de exportação nacional, pois as operações envolvem grande número de documentos que possuem informações similares o que vem a ocasionar morosidade na exportação da mercadoria.

O próprio Portal da SISCOMEX ([entre 2014 e 2018], p. 3) aponta que “o processo de exportação brasileira possui problemas significativos que atrasam a saída das mercadorias do país e geram custos que tornam o produto brasileiro menos competitivo no exterior.”

A exportação de modo geral é a intenção de exportar de uma empresa até o embarque da mercadoria para o exterior (SISCOMEX, [entre 2014 e 2018]).

Segundo informações do setor exportação da empresa Comércio e Indústria de Cereais, vender a mercadoria para o exterior envolve vários processos, os quais veem passando por atualizações, ao longo do tempo em suas operações e essas estão disponíveis no Portal da SICOMEX. Os processos que estão em constante atualização, para melhor atender as organizações envolvidas com o comércio internacional são:

- Licença, Permissões, Certificados e Outros Documentos (LPCO);
- e Declaração Única de Exportação (DU-E).

A LPCO é o módulo que recebe as solicitações de análise e emissões de documentos paralelos e independentes do registro de declaração de exportação, o qual é realizado pela DU-E (SISCOMEX, [entre 2014 e 2018]).

Para tanto a DU-E compreende pelas “informações de natureza comercial, administrativa, aduaneira, fiscal e logística que caracteriza a operação de exportação” (SISCOMEX, [entre 2014 e 2018], p. 4).

A DU-E quando totalmente ajustada as operações competentes da exportação agilizará o despacho aduaneiro, pois abrangerá as informações da mercadoria a ser exportada e com base nesses dados da declaração será aplicado a legislação vigente pela Administração Pública e serão apontadas as necessidades a serem atendidas para conclusão da operação (SISCOMEX, [entre 2014 e 2018]).

O Portal SISCOMEX compete a outros módulos que envolvem o controle de carga, e trânsito, e também será interligado aos órgãos que emitem a certificação das mercadorias conforme sua classificação, utilizada para o embarque da mercadoria após as inspeções (SISCOMEX, [entre 2014 e 2018]). No caso da empresa estudada é o certificado sanitário e fitossanitário pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).

Posterior a este conjunto de operações, a Receita Federal do Brasil (RFB), confere as condições expostas e atendendo as informações aduaneiras, contábeis e fiscais informadas no SISCOMEX e comparadas com o cadastro da empresa no Registro e Rastreamento de Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (RADAR), e libera a mercadoria para exportação (SISCOMEX, [entre 2014 e 2018]).



Quando a implementação do SISCOMEX estiver totalmente finalizada haverá a integralização de todos os módulos e órgãos competentes as operações do comércio exterior, diminuindo os documentos físicos, tornando-os digitais e sucintos de forma a agilizar o processo de envio da mercadoria ao exterior influenciando diretamente na competição dos produtos brasileiros no comércio internacional, expôs a responsável pelo setor de exportação da empresa Comércio e Indústria de Cereais.

Com tantas alterações previstas no Portal do SISCOMEX, a equipe da empresa Comércio e Indústria de Cereais está sempre em busca de informações que envolvem o mercado internacional.

As dificuldades da empresa em levar o seu produto a exterior estão ligados a grande maioria com os aspectos externos os quais as medidas preventivas ou planejamento fogem do controle da empresa.

Além da burocrática operação de exportação nacional, a empresa Comércio e Indústria de Cereais sofre com os problemas da infraestrutura dos modais brasileiros, os quais envolve más condições das rodovias, opção limitada de meio de transporte para a mercadoria chegar até o porto onde a mercadoria é levada ao exterior através dos navios cargueiros.

O processo logístico da empresa Comércio e Indústria de Cereais envolve: a produção, armazenagem, transporte e a distribuição da mercadoria desde o início até o destino final, comprador/importador. Para se diferenciar das demais a empresa acompanha do plantio a colheita da produção de seus produtos, disponibilizando um engenheiro agrônomo para verificar o desenvolvimento das cultivares, aplicações de defensivos, inseticidas e agrotóxicos, tudo controlado para poder atender as exigências do importador.

A empresa possui um sistema de armazenamento próprio, maquinário com alta tecnologia, investindo sempre no melhor para que os produtos sejam de alta qualidade. Atualmente está aumentando sua estrutura física de estocagem para que possa aumentar a oferta de produtos e trabalhar com outras cultivares.

Pensando sempre no melhor e na eficiência de seus processos a empresa Comércio e Indústria de Cereais conta com frota própria, caminhões basculantes e próprios para o transporte de *container* que são despachados pelo trem no terminal ferroviário de Rondonópolis até o Porto de Santos.

Segundo Faro e Faro (2012, p. 53), a atividade integrada de transporte é “responsável por aproximadamente 2/3 dos custos logístico” nacionais.

Para o escoamento dos produtos da empresa Comércio e Indústria de Cereais localizada a região norte-mato-grossense a única forma de transportar a mercadoria até a ferrovia ou portos é através das rodovias, que por adversidades encontram-se em estados críticos de conservação, o que acaba onerando o processo de escoamento da produção até os portos para atender aos contratos internacionais.

Segundo dados coletados na entrevista, hoje para que a mercadoria seja embarcada no navio, no Porto de Santos, o processo leva em torno 25 dias, devido as seguintes etapas e prazos:

- 7 dias para o *container* vir pela ferrovia do porto;
- 1 dia na rodovia, Rondonópolis a Lucas, desconsiderando qualquer evento adverso no veículo ou rodovia que possa ocasionar atrasos;
- 5 dias de fumigação do *container*;
- 2 dias para certificação e liberação pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA);

- 2 dias de *cross-docking*⁶;
- 1 dia na rodovia de Lucas do Rio Verde para Rondonópolis; e
- 7 dias na ferrovia de Rondonópolis ao terminal de Santos.

Outra opção para escoar os produtos ao exterior é através do Porto de Santarém no estado do Pará. O acesso a ele é feito através da BR 163 e 230, este trajeto é conhecido como Transamazônica, não existe acesso através de ferrovias, porém a previsão de investimento nesse modal, com a construção da Ferrogrão (EMBRAPA, [2017?]).

Segundo a notícia publicada no Jornal *on-line* Folha do Progresso, pelo repórter Piran (2017), a rodovia Cuiabá-Santarém é umas das rotas mais importante para a exportações do agronegócio, estima-se que o tráfego de caminhões chega a 150 mil no período de um ano.

No período chuvoso a Transamazônica, nos trechos que não são asfaltados o trânsito é praticamente impossível devidos aos atoleiros, pertinente a este fator o escoamento de mercadorias do Centro-Oeste ao porto estão levando de 8 a 10 dias onde o normal seria 2 a 4 dias (Piran, 2018).

Segunda a entrevistada além do escoamento do produto até o porto de Santarém, em condições estáveis, serem mais ágeis que ao Porto de Santos a mercadoria através do transporte marítimo seria menor devido estar mais próximo dos continentes que a empresa atende.

Segundo Ruiz (2009, p.59):

O exportador brasileiro ainda encontra mais dificuldades que facilidades para exportar; em parte pela burocracia documental que afeta o setor de exportação, bem como pela falta de infraestrutura rodoviária, ferroviária, portuária e aeroportuária ágil e econômica que permita chegar até os mercados externos de forma mais eficiente e rentável.

Ruiz (2009) ainda aborda sobre as condições deploráveis das rodovias pelas quais os caminhões e carretas transitam, aumentam os custos logísticos, podendo tirar a competitividade da empresa no comércio internacional.

As principais dificuldades mais alarmantes para a Empresa Comércio e Indústria de Cereais praticar a exportação de seus produtos estão ligadas ao processo logístico, sendo a estrutura das vias modais para que as suas mercadorias cheguem até os portos, e a burocracia documental e a demora ou morosidade das operações.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar as principais dificuldades enfrentadas pela empresa PORPCORN Indústria e Comércio de Cereais LTDA nos processos de exportações de seus produtos. Evidenciou-se que as principais barreiras estão ligadas aos meios externos da empresa, principalmente ao processo logístico ao qual está ligado o município de Lucas do Rio Verde, sede da empresa pesquisada, aos portos de Santos e Santarém, utilizados para escoar as mercadorias a países do exterior.

O primeiro objetivo específico trata da descrição das características do cenário estrutural da empresa, após a coleta de dados é perceptível que a empresa está consolidada no mercado exportador, possui importadores fixos, e está buscando a expansão dos seus

⁶ *Cross-docking* na empresa estudada acontece quando o produto é retirado do silo carregado em caminhão preparando o produto para assim transferido ao *container*. Segundo Miranda (2016), o *cross-docking* é definido “como sendo um processo de distribuição no qual a mercadoria recebida em um armazém, não é estocada, mas sim imediatamente preparada para o carregamento no veículo de entrega.

negócios, com o aumento da infraestrutura de armazenamento, investindo em equipamentos de alta tecnologia e produção, qual está desenvolvendo pesquisas de novas culturas.

O segundo objetivo foi conhecer o processo de exportação da empresa, esse objetivo não foi concretizado de forma satisfatória, pois não foi possível acompanhar o processo de exportação como um todo, mas através das informações coletadas sabe-se que a empresa tem o setor responsável por todas as operações de exportação e acompanhamento das cargas, possuem pessoas altamente qualificadas e fazem suas exportações de forma direta, não havendo intermediadores, o que faz com que o processo seja concluída com êxito e de forma satisfatória.

O terceiro objetivo foi identificar os fatores que influenciam e dificultam o processo de exportação dos produtos, objetivo alcançado através da entrevista realizada com a responsável pelo setor de exportação da empresa Comercio e Industria de Cereais, a qual relatou que os principais fatores que influenciam as condições do mercado são a balança comercial, a cultura de cada importador, a região pois pode ser classificada com grau de risco para negócios, baixa demanda do produto no mercado, políticas comerciais, além dos problemas relacionados à logística devido as condições das rodovias, portos e ferrovias, afetando no preço e demora das entregas dos produtos negociados.

O estudo teve suas limitações referentes aos próprios instrumentos de captação dos dados, tais como: disponibilidade de horário para realizar a visita na empresa o qual interferiu no levantamento dos dados necessários para atendimento de todos os quesitos da empresa, após análise dos dados coletados foram detectados que as informações foram superficiais o qual dificultou a apresentação dos resultados. Mesmo com as adversidades enfrentadas na realização da pesquisa, a problemática exposta foi respondida.

Como sugestão para estudos futuros, fica estabelecido o aprofundamento do estudo do processo de exportação que a empresa realiza, ou realizar estudo comparativo entre empresas de diferentes municípios, estados e até mesmo o país para identificar se diferentes regiões são afetadas com os mesmos problemas, ou se a algo que as diferenciam.

REFERÊNCIAS⁷

ARAUJO, M. J. **Fundamentos de Agronegócios**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6.023**: Informação e Documentação: Referência: Elaboração. Rio de Janeiro: ABNT, 2002.

_____. **NBR 6.024**: Informação e Documentação: Numeração progressiva das seções de um documento: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

_____. **NBR 6.027**: informação e documentação: sumário: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

_____. **NBR 10.520**: informação e documentação: citações em documentos - apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002.

_____. **NBR 14.724**: informação e documentação: trabalhos acadêmicos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

_____. **NBR 15.287**: informação e documentação: trabalhos acadêmicos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

⁷ De acordo com a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT NBR 6023).



- BATALHA, M. O. et al. **Gestão Agroindustrial**. Atlas: São Paulo, 1997.
- BEZERRA, D. S. **Do que se trata o Comércio Exterior?** Fortaleza, 2014. Disponível em: <<http://www.portal-administracao.com/2014/03/do-que-se-trata-o-comercio-exterior.htm>>. Acesso em: 23 jul. 2017.
- BUAINAIN, A. M. et al. **O Mundo Rural no Brasil do Século 21 – A Formação d um novo padrão agrário e agrícola**. 1ª ed. Brasília, Embrapa, 2014.
- CALLADO, A.A.C. et al. **Agronegócio**. 4ª ed. São Paulo, Atlas S.A, 2017.
- CARVALHO, J. M.; MIRANDA, D. L. **As Exportações Brasileiras de Frutas: Um Panorama Atual**. Brasília, 2009. Disponível em: <<http://sober.org.br/palestra/13/1300.pdf>>. Acesso em: 01 jun. 2017
- CASTRO, J. A. **Exportação – Aspectos Práticos e Operacionais**. 8ª ed. São Paulo, Edições Aduaneiras LTDA., 2013.
- CONTINI, E. et al. **Exportações Motor do Agronegócio Brasileiro**. Rio Grande do Sul: Revista de Política Agrícola, V.21, N.2, 2012. Disponível em: <<https://seer.sede.embrapa.br/index.php/RPA/article/view/99/73>>. Acesso em: 01 jun. 2017.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Papirus, 1994.
- EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. **Porto de Santarém**. São Paulo, [2017?]. Disponível em: <https://www.embrapa.br/macrologistica/exportacao/porto_santarem> . Acesso em: 20 mai. 2018.
- FARO, R., e FARO F. **Curso de Comercio Exterior**. 3ª ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2012.
- GASQUES, J. G. et al. **Desempenho e Crescimento do Agronegócio no Brasil**. Brasília. 2004.
- HERRERA, W. R. S. **O Desafio Exportador – Dificuldades de Inserção de Micros e Pequenas Empresas Porto-Alegrenses no Comércio Internacional**. Porto Alegre, 2010.
- IICA BRASIL – Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura. **A Importância do Agronegócio para o Brasil**. Goiás, 2015. Disponível em: <<http://www.iicabr.iica.org.br/o-que-e-o-iica/>>. Acesso em: 25 jul. 2017.
- IMEA - Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária. **Agronegócio em Mato Grosso**. Mato Grosso: ago. 2012. Disponível em: <http://www.imea.com.br/upload/pdf/arquivos/2012_09_13_Apresentacao_MT.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2017.
- ITAMARATY – Ministério das Relações Exteriores. **Exportação Passo a Passo**. Indústria, Comércio Exterior e Serviços. Comex Vis: Municípios. Brasília, 2011.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia Científica**. 6ª ed. São Paulo: Atlas S.A, 2011.
- _____. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 8ª ed. São Paulo: Atlas S.A, 2017.



- LIMA, G. B.; CARVALHO, D. T. **Estratégia de Internacionalização de Empresas: A Experiência do Grupo OuroFino Agronegócio**. XIII SEMEAD Seminário em Administração. São Paulo, 2010.
- LIMA, C. M. S., PATRICIO, P. H. A. **Exportação Indireta via Trading Company e Comercial Exportadora**. São Paulo, 2010.
- MACHADO, M. A.; SCORSATTO, Raquele Zanella. **Obstáculos Enfrentados na Exportação: Um Estudo de Caso de Exportadoras Gaúchas de Pedras Preciosas**. Rio Grande do Sul, 2005.
- MAIA, J. M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 12ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de Marketing: Uma Orientação Aplicada**. 4ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- MARTINELLI, D. P. et al.. **Negociação Internacional**. São Paulo: Atlas, 2004.
- MENDES, J. T. G.; PADILHA JUNIOR, J. B. **Agronegócio uma Abordagem Econômica**. São Paulo, Pearson Education do Brasil LTDA, 2013.
- MDIC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Comex Vis: Municípios**. Brasília, 2017. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-municipio?municipio=5105259>>. Acesso em: 22 jul. 2017.
- _____. **Exportações, Importações e Balança Comercial**. Brasília, 2018. Disponível em: < Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-brasil>>. Acesso em: 10 jul. 2018.
- _____. **Empresas Brasileiras Exportadoras e Importadoras**. Brasília, 2018. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/empresas-brasileiras-exportadoras-e-importadoras>>. Acesso em: 10 jul. 2018.
- _____. **Comex Vis: Municípios**. Brasília, 2018. Disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-municipio?municipio=5105259>>. Acesso em: 10 jul. 2018.
- MIRANDA, T. **Operações Logísticas. Análise do “Cross Docking”**. Curitiba, 28 nov. 2016. Disponível em: < <http://maxtonlogistica.com.br/operacoes-logisticas-analise-do-cross-docking/>>. Acesso em: 20 mai. 2018.
- NOSÉ JUNIOR, A. **Marketing Internacional: Uma Estratégia Empresarial**. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2005. 323 p.
- OMETTO, J. G. S. **Os Gargalos da Agroindústria**. Minas Gerais, 26 mai. 2006. Disponível em: <<http://revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=ler&mat=6395>>. Acesso em: 24 jul. 2017.
- PIRAN, A. **Atoleiros e Buracos Triplicam Tempo de Viagem Pela BR-163 e 230 entre Novo Progresso, Altamira e Santarém**. Jornal Folha do Progresso, Pará, 2017.
- _____. **Rodovia Transamazônica tem Atoleiros e Causa Prejuízos para Condutores entre Itaituba e Ruropolis no Pará**. Jornal Folha do Progresso, Pará, 2018.



PONTES, H. L. J. et al. **Problemas Logísticos na Exportação Brasileira da Soja em Grão.** S&G Revista Eletrônica, 2009. Disponível em:

<[http://www.revistasg.uff.br/index.php/sg/article /view/V4N2A5/V4N2A5](http://www.revistasg.uff.br/index.php/sg/article/view/V4N2A5/V4N2A5)>. Acesso em: 01 jun. 2017.

POPCORN Indústria e Comercio de Cereais LTDA. **Site Institucional.** Disponível em: <<http://www.agricolalucas.com.br/home>> Acesso em: 01 jun. 2017.

PORTAL BRASIL. **Exportações do Agronegócio Crescem 11,6% em junho.** Brasília, 11 jul. 2017. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2017/07/exportacoes-do-agronegocio-crescem-11-6-em-junho>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

PORTAL SISCOMEX. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

_____. **Novo Processo de Exportação.** [2014 a 2018]. Disponível em: <<http://portal.siscomex.gov.br/conheca-o-portal/biblioteca-de-arquivos/cartilha-consulta-publica-exportacao>>. Acesso em: 20 mai. 2018.

PREFEITURA MUNICIPAL DE LUCAS DO RIO VERDE. **Economia Fortalecida.** Mato Grosso, 2016. Disponível em: <<http://www.lucasdoriorverde.mt.gov.br/portal/economia/economia.php>>. Acesso em: 25 jul. 2017.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico.** Novo Hamburgo, Feevale, 2013.

RUIZ, R. H. G. **Logística de Exportação.** São Paulo: Trevisan Editora Universitária, 2009.

SAMPAIO, A. **Agronegócio é Responsável por 50% do PIB de Mato Grosso, diz IMEA.** Mato Grosso, 01 out. 2014. Disponível em: <<http://g1.globo.com/matogrosso/agrodebate/noticia/2014/10/agronegocio-e-responsavel-por-50-do-pib-de-mato-grosso-diz-imea.html>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

_____. **Mato Grosso Atinge Posto de 2º Maior Exportador do Agronegócio em Junho.** Reportagem G1 AGRODEBATE. Mato Grosso, 2015. Disponível em: <<http://g1.globo.com/mato-grosso/agrodebate/noticia/2015/07/mato-grosso-atinge-posto-de-2-maior-exportador-do-agronegocio-em-junho.html>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Perfil Mato Grosso, Mercados e Negócios.** Número 02. Mato Grosso, ago. 2017.

SEDEC – Secretária de Estado em Desenvolvimento Econômico. **Exportações de Mato Grosso Crescem 24,9% em 2012.** Mato Grosso, 17 jan. 2013. Disponível em: <<http://www.sedec.mt.gov.br/-/exportacoes-de-mato-grosso-crescem-24-9-em-2012>>. Acesso em: 22 jul. 2017.

SEGALIS, G. et al. **Fundamentos de Exportação e Importação no Brasil.** 1ª ed. Rio de Janeiro, Editora FGV, 2012.

SILVA, E. R. et al. **A Internacionalização do Agronegócio Brasileiro: Gradualismo, Aprendizagem e Redução dos Custos de Transação.** XXXI Encontro da ANPAD. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/admin/pdf/ESO-B1693.pdf>>. Acesso em 01 jun. 2017.



STAMM, M. **Lucas do Rio Verde amplia mercado e aumenta exportações.** Mato Grosso, 2018. Disponível em: < <http://www.sonoticias.com.br/noticia/economia/lucas-do-rio-verde-amplia-mercado-e-aumenta-exportacoes>>. Acesso em 06 mai. 2018.

SUEN, A. S. **Negociação Intercultural:** Um Estudo Exploratório. 1997. 156f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

YIN, R. K. **Pesquisa Estudo de Caso - Desenho e Métodos.** 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 1994.

VAZQUEZ, J. L. **Comércio Exterior Brasileiro.** 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.