

Projeto de apoio ao Comércio Internacional de Micro e Pequenas Empresas

Autores

Gilberto Rodrigo Moda Alves
Regina Celia Faria Simoes
Cristiano Morini

1. Introdução

O Instituto Euvaldo Lodi (IEL) em parceria com a Agência de Promoções de Exportações e Investimentos (APEX) criaram o projeto Bolsas IEL/APEX, que visa apoiar as micro e pequenas empresas no acesso à capacitação para que elas identifiquem seu espaço no mercado global, elevando o volume das exportações brasileiras, ampliando o número de produtos exportados com maior valor agregado e o número de empresas envolvidas com o comércio exterior.

O trabalho é desenvolvido por estudantes selecionados e supervisionados por professores das Universidades de todo Brasil e pessoal qualificado nos projetos apoiados pela APEX, oferecendo condições para que as micro e pequenas empresas participantes, aperfeiçoem seus processos de trabalho identificando novas possibilidades de atuação no mercado (GUIA OPERACIONAL, 2005/2006).

A gestão nacional do Projeto estará sob a responsabilidade do IEL nacional em parceria com as Federações das Indústrias dos estados (São Paulo é representado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP) em termos operacionais, e da APEX, no que se refere ao acompanhamento técnico e orientações estratégicas.

A operacionalização do Projeto conta com o envolvimento dos Núcleos Regionais do IEL de forma a permitir maior qualidade e agilidade na execução das etapas de nível local e a garantir a capilaridade nacional dos benefícios (GUIA OPERACIONAL, 2005/2006).

2. Objetivos

Os objetivos são: a) aumentar a competitividade de micro e pequenas empresas nos projetos apoiados pela APEX, em assuntos relacionados a Comércio Exterior e Promoção Comercial; b) complementar a formação acadêmica de estudantes de graduação das áreas de Comércio Exterior e Relações Internacionais; c) incentivar a formação de profissionais para a área de Comércio Exterior; d) conscientizar o setor acadêmico da relevância do assunto; e) promover a participação do setor acadêmico no ensino e na pesquisa no âmbito do Comércio Exterior; f) estabelecer novos padrões de relacionamentos entre o setor produtivo e o acadêmico, possibilitando o melhor aproveitamento do potencial de ambos em relação ao assunto.

3. Desenvolvimento

Como linha de pesquisa neste projeto, foi proposto pelo IEL pesquisar o mercado dos Estados Unidos para o produto da empresa conveniada à FIESP que manifestou interesse no projeto. O produto desta empresa é máquinas para tratamento de sementes. Para o desenvolvimento das atividades está sendo utilizado a pesquisa bibliográfica, em sites de órgãos governamentais no Brasil e nos Estados Unidos, bibliotecas de Universidades como USP, UNIMEP, UNICAMP, além da pesquisa documental, que analisa documentos adquiridos em órgãos como Câmara Americana de Comércio, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Associação da Indústria Brasileira de Máquinas e Equipamentos, entre outros.

4. Resultados

Durante as atividades desenvolvidas neste projeto, foram pesquisados os aspectos do mercado americano como (APEX):

a) Geografia, população, transportes e comunicações, organização político-administrativa e acordos internacionais.

- b) Economia: análise da conjuntura econômica norte-americana, seus principais setores de atividades, moeda e finanças, sistema bancário e análise do balanço de pagamentos.
- c) Comércio exterior: considerações, direção e composição do comércio exterior.
- d) Relações Brasil/Estados Unidos: intercâmbio, composição do comércio bilateral e investimentos.
- e) Sistema tarifário, regulamentação de importação, documentação e formalidades e regimes especiais.
- f) Estrutura de comercialização: canais, promoção de vendas e práticas comerciais.
- g) Pesquisa ao Sistema Geral de Preferência dos Estados Unidos (SGP).
- h) Produtos enquadrados no SGP: exigências de regra de origem, exigências de importação direta e indicador de programa especial (Special Program Indicator - SPI)
- i) Como beneficiar-se do SGP: se o produto já se enquadra ao SGP e se o produto não se enquadra no SGP
- j) Consulta ao TradeMap (ferramenta de busca do Ministério das Relações Exteriores) de todos os produtos da empresa: neste levantamento, constatou-se que os Estados Unidos importou do mundo todo cerca de US\$ 104 milhões do produto de partes de máquinas para tratamento de sementes (Classificação Fiscal de Produto número 8436.9900) e que o Brasil é um dos que menos exporta este tipo de produto para este mercado: apenas US\$ 1,58 milhões.
- k) Pesquisa junto a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ) sobre o mercado americano de máquinas e equipamentos.
- l) Pesquisa ao Ministério da Agricultura dos Estados Unidos no setor de máquinas e equipamentos agrícolas.
- m) Levantamento de dados sobre o mercado agrícola e produção norte-americano.
- n) Elaboração, em idioma inglês, de cartas de apresentação da empresa.
- o) Busca de potenciais compradores nos EUA para envio de material.

Diante dos resultados alcançados, foi analisado também os pontos fortes e pontos fracos, propondo à empresa ações para o desenvolvimento de seu comércio internacional (FUNDAÇÃO DOM CABRAL, 2006). Como ponto forte, destaca-se na empresa capacidade para produção em escala e competitividade. Como ponto fraco, foi detectado fragilidade frente a instabilidade cambial. Oscilações na moeda nacional geralmente reduzem a margem de lucro da empresa.

Após consulta à FIESP em agosto de 2006, esta entidade enviou para a empresa objeto deste projeto uma lista com o nome, endereço, website, telefone e demais dados de potenciais importadores do produto em questão em países como Estados Unidos, Argentina, Chile, México, Canadá para que seja feita uma pesquisa detalhada destes potenciais importadores. Esta lista é resultado de pesquisa independente desenvolvida entre a FIESP e a ABIMAQ e disponibilizada à filiados destas entidades. De posse destes dados, foi feito um levantamento do perfil destes importadores, e chegou-se a seguinte resultado:

- a) A maioria das empresas é do ramo agrícola.
- b) Tais empresas estão praticamente localizadas nos mesmos estados norte-americanos.
- c) São empresas de médio a grande porte.
- d) Empresas internacionalizadas.

Diante destes dados, a próxima etapa do trabalho foi enviar a estas empresas materiais promocionais como folders, modelos de equipamentos para avaliação das empresas pesquisadas. Até o momento, apenas uma empresa mostrou-se interessada nos produtos.

5. Considerações Finais

A partir de todas as atividades já desenvolvidas, será feito a finalização do projeto em novembro de 2006 com a busca de novos potenciais compradores nos Estados Unidos para envio de outros materiais promocionais e folders com modelos de equipamentos produzidos pela empresa para uma eventual negociação.

Um bom plano de exportação começa com a análise do mercado de destino. Esta ação foi feita e constatou-se que o mercado norte-americano é o maior mercado do mundo para este tipo de produto. Os Estados Unidos compram quase que 80% da produção mundial deste equipamento (APEX, 2006), que é o mais competitivo.

Como sugestão, foi proposto à empresa adequar seu produto às normas norte americanas e certificação do produto. Tal ação está sendo realizada com o apoio do Instituto Nacional de Metrologia, Normatização e Qualidade Industrial (INMETRO).

Observa-se que micro e pequenas empresas necessitam de apoio governamental e de entidades de classe que as representem. Projetos como estes procuram mudar a realidade destas empresas, dando a elas condições de competição no mercado internacional, aproximando mão-de-obra qualificada à realidade das empresas.

Em relação à Universidade, projetos como este são importantes pois aproximam o aluno à realidade no dia-a-dia das empresas. Pode-se concluir que até o estágio atual deste projeto, o mesmo está trazendo conhecimento das empresas para Universidade (para o aluno e envolvidos no projeto) e levando de dentro da Universidade para a micro e pequenos empresários.

Referências Bibliográficas

AGENCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS (APEX). Disponível em . Acesso em: 25 abr. 2006.

ASSOCIAÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS. Disponível em . Acesso em: 25 abr. 2006.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. Disponível em . Acesso em: 25 abr. 2006.

Fundação Dom Cabral. Apostila para o Programa Multiplicar Estadual Projeto Aplicativo para Exportação Roteiro para elaboração. Belo Horizonte, 2006.

INSTITUTO EUVALDO LODI. Disponível em: www.iel.org.br.

INSTITUTO NACIONAL DE METROLOGIA, NORMATIZAÇÃO E QUALIDADE INDUSTRIAL (INMETRO). Disponível em: www.inmetro.gov.br. Acesso em: 25 abr. 2006.

GUIA OPERACIONAL 2005/2006. Projetos Bolsas IEL/APEX. São Paulo, 2006: DEIMP/FIESP.