

---

**Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**

**COMÉRCIO EXTERIOR PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: oportunidades  
e desafios**

***FOREIGN TRADE FOR SMALL AND MEDIUM COMPANIES: opportunities and  
challenges***

Daniele Cristina Souza Pinto – daniele.acapulco510@hotmail.com

Emanuel Simeão da Silva – emanuel-work@outlook.com

Mariana Carolina Gonçalves -marianacarolinagoncalves@hotmail.com

Rafael Nakamura – skliass@gmail.com

Rita de Cassia Martins Viana de Souza - ritamviana@hotmail.com

Tatiana Ferreira Gomes – tatianaferreira\_gomes@hotmail.com

Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz” – Araraquara – São Paulo – Brasil

Orientadora

Profª. Gabriela Messias da Silva – gabriela.silva607@etec.sp.gov.br

Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz” – Araraquara – São Paulo – Brasil

## **RESUMO**

Este trabalho apresenta uma pesquisa com os desafios e oportunidades que o comércio exterior oferece para micro e pequenas empresas brasileiras ressaltando a importância das MPEs na economia do país, já que elas representam a maior parte das empresas e dos empregos formais, mesmo que tenham uma participação baixa nas exportações. Essa situação é influenciada por diversos fatores, como a falta de informação, a burocracia, as dificuldades de acesso a financiamento e a complexidade da logística internacional. A entrevista realizada no estudo explora as dificuldades que as MPEs enfrentam, incluindo as burocráticas, falta de informações técnicas, inseguranças nos primeiros passos e a percepção de que o comércio exterior é algo distante, mencionando também os obstáculos como a necessidade de adaptar produtos para o mercado internacional, barreiras comerciais e alfandegárias, além de uma legislação e burocracia complicadas, e a necessidade de investir em capacitação e consultoria. Apesar de todos esses desafios, o documento destaca as oportunidades que o comércio exterior pode trazer para as MPEs, como a diversificação de mercados, a diminuição da dependência do mercado interno, o aumento da escala produtiva e a melhoria da competitividade. Ele apresenta ferramentas e recursos que podem ajudar na internacionalização das empresas, como o

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

Siscomex, ApexBrasil, Sebrae, Fiesp e Ciesp, que oferecem suporte técnico e consultoria especializada. A digitalização também é apresentada como uma ferramenta muito importante para reduzir custos e burocracia, destacando o certificado de origem digital (COD). A pesquisa adotou uma metodologia qualitativa, incluindo revisão bibliográfica e uma entrevista com uma profissional da área de comércio exterior. Essa entrevista trata as principais dificuldades e oportunidades, confirmando desafios e a necessidade de um planejamento estratégico, capacitação e acesso a recursos para ter sucesso no comércio internacional. O documento conclui que, apesar dos obstáculos, o comércio exterior representa uma grande oportunidade para as MPes brasileiras, desde que haja um bom planejamento e capacitação.

**Palavras-chave:** Comércio. Exterior. Internacionalização. Mercado. Global.

### **ABSTRACT**

This paper presents a survey of the challenges and opportunities that foreign trade offers to Brazilian micro and small businesses, highlighting the importance of SMEs in the country's economy, since they represent the majority of companies and formal jobs, even though they have a low share of exports. This situation is influenced by several factors, such as lack of information, bureaucracy, difficulties in accessing financing and the complexity of international logistics. The interview conducted in the study explores the difficulties that SMEs face, including bureaucratic difficulties, lack of technical information, insecurities in the first steps and the perception that foreign trade is something distant, also mentioning obstacles such as the need to adapt products for the international market, trade and customs barriers, in addition to complicated legislation and bureaucracy, and the need to invest in training and consultancy. Despite all these challenges, the document highlights the opportunities that foreign trade can bring to SMEs, such as market diversification, reduced dependence on the domestic market, increased production scale and improved competitiveness. It presents tools and resources that can help companies internationalize, such as Siscomex, ApexBrasil, Sebrae, Fiesp and Ciesp, which offer technical support and specialized consulting. Digitalization is also presented as a very important tool for reducing costs and bureaucracy, highlighting the digital certificate of origin (COD). The research adopted a qualitative methodology, including a literature review and an interview with a professional in the area of foreign trade. This interview addresses the main difficulties and opportunities, confirming challenges and the need for strategic planning, training and access to resources to be successful in international trade. The document concludes that, despite the obstacles, foreign trade represents a great opportunity for Brazilian SMEs, as long as there is good planning and training.

**Keywords:** Trade. Foreign. Internationalization. Market. Global.

## **1 INTRODUÇÃO**

O comércio exterior engloba um conjunto de operações de troca de mercadorias e serviços através das fronteiras internacionais. Esse assunto desperta interesse e atenção de

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

muitos empresários, pois as condições de mercado fora do país podem proporcionar grandes oportunidades de negócio.

Quais as dificuldades que as micros e pequenas empresas (MPEs) possam enfrentar?

As MPEs podem enfrentar diversas dificuldades em suas operações e processos de formalização. Entre os principais desafios estão as questões burocráticas, a carência de informações técnicas adequadas e a insegurança quanto aos primeiros passos a serem tomados, tornando o processo de estabelecimento e crescimento muitas vezes algo que parece inatingível.

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) lideram o mercado brasileiro, representando 98,4% do total das empresas no país. Elas também são responsáveis por aproximadamente 52% dos empregos formais, porém compõem menos de 1% dos valores exportados. A falta de informação técnica e de qualificação sobre a internacionalização são obstáculos e faz com que esse número seja baixo (Brasil, 2022, s/n).

Existem caminhos que tornam essa oportunidade viável para qualquer modelo de negócio, e a intenção dessa pesquisa é trazer informações que possam nortear os empreendedores que desejam ultrapassar os limites geográficos e alavancar sua empresa.

O número de MPEs brasileiras que participam do comércio internacional ainda é relativamente baixo. Isso se deve, em grande parte, à falta de informações claras e acessíveis sobre os processos de exportação e ao foco predominante no mercado interno. Essa limitação de conhecimento faz com que muitas dessas empresas percam oportunidades de expansão e crescimento ao acreditarem que apenas grandes corporações possuem os recursos e a estrutura necessários para atuar no mercado externo.

O objetivo geral deste trabalho é promover o desenvolvimento econômico e desmistificar a burocracia associada aos procedimentos obrigatórios para a internacionalização das MPEs. Em termos mais específicos, a proposta é ensinar a utilizar programas como o Siscomex para facilitar a regularização e conformidade das operações de exportação. Além disso, este estudo destaca o papel de instituições de apoio como o Sebrae, Fiesp, Ciesp e a ApexBrasil, que oferecem suporte técnico e consultoria especializada. Tais organizações orientam as MPEs, ajudando-as a superar as barreiras iniciais e a iniciar sua trajetória de expansão internacional de maneira mais segura e eficiente.

Por tanto, a finalidade desta pesquisa é evidenciar que, embora os desafios enfrentados pareçam desanimadores, eles são superáveis por meio da aplicação de estratégias adequadas e

---

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

da utilização de recursos apropriados. Nesse contexto, é essencial que as organizações busquem respaldo em conhecimento técnico e adotem diversas estratégias e ferramentas que contribuam de maneira eficaz para a concretização de seus objetivos. A combinação de planejamento estratégico, capacitação contínua e acesso a suporte especializado pode transformar obstáculos em oportunidades, facilitando o caminho para o sucesso e a expansão sustentável no mercado.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.1 Definição do comércio exterior para PMEs**

As micro e pequenas empresas podem atuar no comércio exterior, desde que estejam regularizadas e tenham um planejamento estratégico. O comércio exterior engloba um conjunto de procedimentos de troca de bens e serviços entre diferentes países.

Por isso, é preciso estar com a regulamentação em ordem, ter planejamento estratégico, estudar a cultura do local, pesquisar o segmento do mercado, e possuir estrutura para firmar e cumprir contratos, permitindo que as empresas alavanquem no mercado internacional gerando lucros e oportunidades.

As micro e pequenas empresas (MPEs) representam nada menos do que 98,4% do total das empresas no Brasil, criando cerca de 52% dos empregos formais. Cerca de 11 mil MPEs exportaram produtos ou serviços em 2021, em um universo de 30 mil empresas brasileiras. No entanto, as exportações das MPEs representavam apenas 1% do total, de acordo com um levantamento do Sebrae, elaborado a partir de dados do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), cruzados com informações da Receita Federal. (MPES..., 2023, s/n).

Há alguns obstáculos que permeiam as MPEs, e fazem com que tenham receio de tomarem a decisão de internacionalização, como: adequar o seu produto ao mercado estrangeiro, inovar as bases tecnológicas, averiguar as barreiras comerciais ou alfandegárias, políticas e práticas governamentais que podem restringir o comércio exterior e as burocracias que tornam ainda mais desafiador ingressar no mercado estrangeiro.

Conhecer a legislação e a burocracia do mercado-alvo é algo essencial para a execução das operações de comércio internacional. As PMEs interessadas em acessar mercados externos devem investir na capacitação ou contratar assessoria para

## **Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**

auxiliar na elaboração e na execução de seu projeto de comércio exterior. (Quais..., 2022, s/n).

Contudo, o comércio exterior pode ser uma grande oportunidade, pois permite diversificar mercados, ameniza a dependência do comércio interno, ajuda fixar a marca dos seus produtos, reduz custos com o aumento de escala produtiva e consequentemente amplia a visão empresarial. (MPE..., 2023)

“[...] analisando as empresas que fazem exportação ou importação de produtos no Brasil, 40% têm porte de PME. Portanto, podemos dizer que as possibilidades e oportunidades de crescimento e expansão para as PME são grandes [...]” (Quais..., 2022, s/n)

### **2.1.1 PMEs e sua importância**

As pequenas empresas (PMEs) têm um papel crucial na economia do Brasil, ajudando na criação de empregos, incentivando a inovação, promovendo o espírito empreendedor e acelerando o crescimento econômico. Pequenos negócios são a porta de entrada para o mundo do empreendedorismo e uma boa execução resulta no progresso das pequenas empresas.

Para que tudo corra conforme o planejado, é imprescindível um planejamento financeiro bem estruturado que prevê as receitas e despesas da empresa, além de analisar a estabilidade financeira, a viabilidade e a longevidade dos negócios. Isso permite planejar o montante de investimento, gastos e até mesmo lucros necessários para um negócio de sucesso.

Para que o planejamento financeiro tenha sucesso, o primeiro passo é fazer uma autoanálise da sua situação atual e descobrir quais são seus maiores objetivos e a partir daí, traçar uma rota para nortear os investimentos e chegar no futuro que você deseja (Brasil, 2023, s/n).

Mais de 3,9 milhões de indivíduos se tornaram empreendedores formalmente. Entre as principais razões para isso estão a busca por novas fontes de renda, a conquista da autonomia financeira e o desejo de ter um negócio próprio.

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) desempenham um papel central na economia brasileira, representando 99% de todas as empresas no país e sendo responsáveis por 30% do PIB nacional, segundo o SEBRAE. Além disso, elas respondem por cerca de 55% dos empregos formais, o que evidencia sua importância na geração de renda e emprego nas comunidades locais. (MPEs..., 2024, s/n)

---

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

### **2.1.2 A relevância do comércio exterior no contexto de economia globalizada e digitalizada**

Após a pandemia, ficou nítida a relevância do comércio exterior em uma economia globalizada e digitalizada, onde as empresas enfrentaram desafios com a quebra das cadeias de suprimento retraindo a econômica geral, tornando assim, a internacionalização das empresas uma estratégia essencial para sua recuperação.

O comércio exterior aumenta a competitividade nos mercados nacional e internacional, e expande a demanda pelo produto nacional a nível global. A internacionalização é um meio para manter a economia sustentável, gerar produtividade e inovação.

A digitalização tem se mostrado um grande aliado nesse processo, um exemplo é o certificado de origem (COD), essa tecnologia pode diminuir os custos, facilitar transações, reduzir grandes burocracias e oferecer vantagens.

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) defendeu medidas que incluem a modernização dos financiamentos públicos para exportação, reduzindo custos e eliminando obstáculos tributários que dificultavam a competitividade das empresas nacionais.

Em contrapartida, ainda existem desafios, como a falta de sincronia de práticas nacionais com os padrões estrangeiros, dificultando o acesso em mercados mais competitivos, onde o Brasil ficava entre os 10 maiores produtores no mundo. Atualmente o país vem perdendo posições e mostrando quedas na competitividade, necessitando de reformas tributárias e investimentos em pesquisas de desenvolvimento. (COMERCIO..., 2020).

Na parte de financiamentos, é primordial que o Brasil melhore o sistema de crédito para exportações, levando mais segurança e previsibilidade para as empresas que desejam expandir seus negócios pelo mundo. Países como Alemanha, Estados Unidos e Reino Unido já implementaram políticas mais eficazes para garantir que suas empresas tenham condições mais favoráveis no comércio internacional. O financiamento é sem dúvidas uma forte ferramenta de expansão econômica, recuperação e de fortalecimento da indústria nacional no mercado global, sendo crucial para garantir que o país atue de forma mais competitiva e eficaz. (COMÉRCIO..., 2020).

Para ajudar o comércio internacional e a digitalização durante a pandemia, foi criado o certificado de origem digital pela CNI, trazendo várias vantagens, como benefícios tarifários, redução de custos das operações e diminuir o tempo de trâmite, e diminuir a circulação de papéis e pessoas.

## **Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**

Segundo o mesmo site, a emissão do COD é realizada pela Rede CIN, podendo garantir isenção de tarifas alfandegárias, melhorando na competitividade das exportações brasileiras. Em 2020, dobrou a emissão desse certificado com relação 2019. Atualmente, esses certificados com assinatura digital são enviados eletronicamente para a Argentina e o Uruguai, e ainda há um projeto de implementação desse sistema com o Paraguai, sendo único país do Mercosul que não aceita documentos com assinatura digital. (Comercio..., 2020).

Segundo Comercio (2020), com a digitalização, elimina barreiras globais e acelera a internacionalização das empresas brasileiras, aumentando a eficiência e reduzindo a burocracia.

### **2.2 Ferramentas e recursos para auxiliar a internacionalização de uma empresa**

Saber por onde começar é a dúvida de muitas empresas que decidem expandir o seu negócio em vendas internacionais.

“A exportação é uma estratégia crucial para empresas que desejam expandir seus horizontes, se posicionar em um patamar de excelência, adaptando seus produtos a padrões internacionais, e garantir um crescimento sustentável do negócio.” (Brasil, s/d, s/n)

Para dar início as suas vendas internacionais as pequenas organizações podem habilitar o radar através do site do Siscomex. O site disponibiliza ferramentas de consultas como: classificação da mercadoria, indicação do mercado alvo, adequação do produto, formação do preço de exportação, acordo comerciais e preferências tarifárias.

As PMEs também podem buscar auxílio com a Apex Brasil que é uma Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, que possui um programa de qualificação para as empresas começarem a exportar seus produtos e serviços de forma mais segura e planejada em diversos países.

“A ApexBrasil aposta no crescimento do espaço de exportação das empresas de menor porte com destaque para o Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX), que, ao longo de 20 anos, já qualificou mais de 25 mil empresas.” (Brasil, s/d, s/n)

A Fiesp é uma instituição que auxilia na emissão de um documento chamado Certificado de Origem.

“A plataforma e-COOL, tecnologia da Fiesp, proporciona o que há de mais moderno e seguro na emissão dos Certificados de Origem...”(Certificado..., s/d, s/n).

---

### **Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**

Documento que concede tratamento preferencial às operações para países com os quais o Brasil possui acordos de comércio, atribuindo competitividade aos exportadores brasileiros, por meio da redução ou isenção do imposto de importação de seus produtos no destino. (Certificado..., s/d).

Com esse documento as empresas conseguem sair na frente de seus concorrentes tornando o valor de seus produtos mais atrativo para o mercado.

Para os empreendedores que precisam de incentivo financeiro, o governo possui um sistema de investimento chamado “Acredita Crédito”, programa voltado aos que querem ingressar na internacionalização de seus produtos. Através do programa é possível encontrar o caminho mais adequado para alcançar o sucesso no mercado estrangeiro.

”Como vantagens da internacionalização, as MPEs poderão diversificar seus mercados, aumentar a competitividade de suas empresas e sua lucratividade, receber em moeda forte, gerar mais empregos, além de diversos outros benefícios.” (Brasil, s/d, s/n).

### **2.3 Oportunidades no comércio exterior para PMEs**

É certo que em uma economia desenvolvida todos ganham: o país, as empresas, os trabalhadores e os consumidores.

Uma nova tendência de vendas surgiu depois da COVID-19, o que alavancou o comércio on-line. Mudou-se o costume de compras. Antes o consumidor ia até a mercadoria, depois da pandemia e com a evolução das tecnologias, agora a mercadoria vem até o consumidor, é o novo comum.

Essa mudança desencadeou oportunidades para as pequenas e médias empresas no comércio exterior. Empreender de forma internacional proporcionou melhores condições de competição. Pequenas empresas que antes só atuavam no mercado doméstico agora podem destacar a sua marca a nível global e elevar a qualidade dos seus produtos para atender as necessidades e desejos dos clientes, oferecendo diversidade e preços competitivos.

Com um público mais extenso, as PMEs aumentam sua produtividade e diminuem o tempo ocioso. Esse aumento de capacidade produtiva favorece a criação de novos empregos direta e indiretamente, pois necessitam de maior mão de obra e estimula setores de logística, transporte e serviços.

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

O governo também atua como incentivador desse fluxo monetário, desenvolvendo projetos como o programa "Acredita Exportação", que restitui parte do valor das vendas externas de pequenas e médias empresas, promovendo o empreendedorismo internacional.

Quando eu exporto, eu não tenho imposto a pagar, não tenho imposto de exportação. Mas eu já paguei nos insumos que eu utilizei. E é isso que vai ser devolvido, dando um grande estímulo à exportação através dos pequenos empreendedores. (Brasil, 2024, s/n).

Essa onda do comércio exterior para as PMEs veio preparar o presente para o futuro.

### **2.4 Desafios enfrentados pelas PMEs no comércio exterior**

Apesar do seu potencial de competitividade, o comércio exterior ainda é pouco explorado por muitas empresas devido ao medo e receio, à falta de informação e à percepção de que exportar ou importar é algo inviável. O questionamento: "Como uma pequena empresa pode vender para outros países?" surge frequentemente, e a resposta está no conhecimento e na preparação para enfrentar os desafios desse setor.

As exportações e importações estão sujeitas a barreiras tarifárias, como por exemplo os impostos, taxas alfandegárias e as cotas impostas pelos países de destino. Esses fatores impactam diretamente a precificação do produto e a margem de lucro da organização. (O que..., 2025, s/n).

Outro agente importante citado pelo mesmo site que precisa ser considerado é a complexidade da logística internacional, que envolve a escolha do modal de transporte (marítimo, aéreo ou terrestre), o tempo de entrega, a armazenagem adequada da mercadoria e a negociação de contratos, incluindo a definição dos *Incoterms*, que envolve as responsabilidades do comprador e fornecedor.

A flutuação cambial, geralmente baseado na relação com o dólar, pode afetar os custos e lucros das operações internacionais. Saber lidar com essa variação é essencial para gerar retornos positivos e evitar riscos financeiros. (O que..., 2025, s/n).

O site acrescenta o receio da concorrência global que é um grande obstáculo, pois o comércio internacional é altamente competitivo, especialmente contra países que oferecem mão

---

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

de obra mais barata, como as nações do Sudeste Asiático. Por isso, a realização de pesquisas e análises de mercado é essencial antes de investir no comércio exterior.

Além do mais o site cita que o mercado internacional pode exigir certificações e o cumprimento de determinados requisitos técnicos dos produtos, como as normas ISO. As empresas devem estar atentas às normas internacionais para garantir sua adequação e aceitação nos mercados externos.

Um dos fatores que mais geram receio entre as PMEs antes de ingressar no comércio internacional são os riscos políticos e socioeconômicos. Como as tensões e conflito, por exemplo a disputa comercial entre os grandes líderes mundiais, os Estados Unidos e a China, a guerra entre a Rússia e a Ucrânia, além dos conflitos no Oriente Médio, elas podem afetar cadeias de suprimentos inteiras, afetar os custos logísticos e a desregular a demanda por determinados produtos. Além disso, as crises econômicas em segmentos de mercados podem impactar diretamente as vendas e os investimentos. (O que..., 2025, s/n).

Dessa forma, embora o comércio exterior apresente vários desafios, integrá-lo à estratégia da empresa pode trazer inúmeros benefícios e abrir novas oportunidades de crescimento. Entender esses desafios e realizar um planejamento detalhado facilita a entrada no mercado internacional e aumenta as chances de sucesso da organização.

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Esse trabalho foi desenvolvido através de pesquisa qualitativa e revisão bibliográfica, sobre assuntos especializados em comércio exterior para pequenas e médias empresas.

Segundo Alves (s/d, s/n) bibliografia é um termo utilizado para designar a listagem das fontes de consulta utilizadas na pesquisa de determinado tema para elaboração de um trabalho escrito. Documentar o trabalho através de uma bibliografia, mostra que as opiniões são sustentadas pelas fontes consultadas.

As fontes de pesquisas utilizadas foram sites de notícias e de órgãos oficiais que dão suporte aos pequenos empreendedores.

A pesquisa qualitativa compreende e interpreta profundamente o assunto estudado, escolhendo uma abordagem adequada para coleta de informações, fornecendo referências que sustentam os argumentos apresentados.

---

### **Etec “Profª Anna de Oliveira Ferraz”**

“Os resultados de pesquisas qualitativas se destinam a explicar somente o fenômeno ou o contexto em que a pesquisa foi aplicada, não sendo capaz de generalizar estatisticamente os resultados para uma população ou para outros contextos diferentes”. (Machado, 2023, s/p).

Desenvolvemos uma pesquisa qualitativa no estilo de entrevista, com perguntas elaboradas pelo grupo e respondidas por uma profissional da área de comércio exterior. A seguinte entrevista foi realizada no dia 21 de abril de 2025 com a senhora Keila Vitola, proprietária da empresa SC Vitola, questionando sobre a viabilidade do comércio exterior para pequenas e médias empresas.

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Os resultados e discussões apresentados foram embasados por meio de uma entrevista e aplicação de um questionário com a senhora Keila Vitola Druzian, uma profissional atuante na área de comércio exterior, e teve como objetivo entender o ponto de vista prático e a opinião profissional e pessoal acerca do comércio exterior, com ênfase nas pequenas e médias empresas (PMEs). Foram realizadas seis perguntas de maneira complexa para extrair o máximo de conteúdo sobre o tema.

Um dos pontos centrais da entrevista refere-se à relevância das MPEs no cenário internacional e à perda da competitividade do Brasil no mercado global. Ressaltando sobre as oportunidades e o espaço que existe no mundo globalizado, por exemplo a alta procura dos distribuidores para produtos mais modernos, e as demandas das PMEs internacionais que buscam quantidades menores de faturamento em que as grandes empresas normalmente não fornecem, podendo assim compartilhar relações de ganha-ganha com as PMEs nacionais, criando laços. Porém, ela enfatiza uma grande crítica aos fabricantes brasileiros que durante esses últimos anos acomodaram-se, seguindo uma cultura protecionista. A entrevistada comenta sobre o “custo Brasil” referindo-se a estrutura portuária deficitária, as greves da receita, a falta de um transporte econômico para grandes distâncias, estradas problemáticas, custo dos combustíveis, altos impostos em cascatas e o coeficiente invisível, que é a soma de valores previstos que são adicionados ao produto, para caso ocorra alguma fiscalização surpresa.

Em complemento, questionada sobre como iniciar no mercado internacional e os desafios enfrentados na prática, a entrevistada destacou que, para exportar, é essencial possuir

---

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

um catálogo com ficha técnica em língua estrangeira, com uma tabela de preço em dólares, mas com preços justos, não apenas convertidos. Também enfatizou a necessidade de um profissional especializado, que compreenda o produto da empresa, saiba negociar e fale outro idioma. Ela apresentou dois exemplos de exportações realizadas nas quais o produto teve problemas técnicos em relação ao transporte e no outro caso à fabricação, porém, o mais importante foi a forma como ela conduziu a situação, com seriedade, realizando as devidas trocas e apoio técnico, mesmo em que o problema não foi causado pela empresa exportadora.

A entrevistada também foi questionada sobre a visão dos especialistas quanto ao cenário pós-pandemia. Em sua análise, citou as mudanças no cotidiano das pessoas, principalmente em relação à disseminação de informação sobre a globalização e seus impactos, sobre as futuras oportunidades para o Brasil em consequência da guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, o que tem impulsionado a escolha do Brasil como fornecedor em setores como o agronegócio e a indústria alimentícia.

Diante dos relatos obtidos, nota-se que os temas abordados pelo questionário entram em concordância com a fundamentação teórica do artigo, dando ênfase nas oportunidades e desafios para as PMEs no mercado exterior, demonstrando a importância de possuir auxílio técnico especializado para atuar internacionalmente.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Este artigo bibliográfico teve como objetivo mostrar como as PMEs tem reagido diante dos problemas e desafios enfrentados para realizar a importação e exportação de produtos ou serviços no mercado nacional e internacional.

Entre as dificuldades analisadas destaca-se o receio de muitas empresas em dar o primeiro passo por causa das diversas burocracias e a carência de informações técnicas adequadas. Observamos também que a limitação de conhecimento faz com que muitas empresas percam oportunidades de expansão e crescimento.

Os empresários devem estar atentos às transformações tecnológicas e as novas demandas do consumidor para manterem sua atividade. Portanto, o futuro das pequenas e médias empresas dependerá de sua capacidade de adaptação e inovação.

O artigo tem o intuito de mostrar a importância que o comércio exterior tem para os empreendedores que buscam crescimento, pois através dele abre-se um leque de grandes

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

oportunidades de negócios com as condições de mercado fora do país. Empreender de forma internacional proporciona o aumento da competitividade, a lucratividade, recebimento de moeda forte, geração de mais empregos, entre outros benefícios.

Objetivando promover o desenvolvimento econômico e desmitificar a burocracia associada aos procedimentos obrigatórios para a internacionalização das PMEs. Diante disso, vimos que as pequenas e médias empresas buscam formalizar e regulamentar documentos obrigatórios e adaptar seus produtos aos determinados destinos com planejamento e estratégias, visando crescer economicamente.

Seu objetivo específico é orientar a utilização de programas como o Siscomex para facilitar a regularização e conformidade das operações de exportação. Em suma, o Siscomex age como um site de apoio que disponibiliza diversas ferramentas de consulta, essenciais para garantir a conformidade dessas operações. Entre essas ferramentas, destacam-se a classificação de mercadorias, indicação do mercado-alvo, adequação do produto, formalização do preço de exportação, além de informações sobre acordos comerciais e preferências tarifárias.

Contudo, os desafios e oportunidades para pequenas e médias empresas em relação ao comércio exterior devem ser explorados em estudos futuros. Este trabalho reforça a relevância do tema abordado e evidencia a necessidade de uma visão mais ampla sobre os processos de adaptação das PMEs frente à crescente globalização. Ao compreender melhor esses desafios e oportunidades, é possível promover estratégias mais eficazes, permitindo que cada vez mais empresas alcancem sucesso além das fronteiras nacionais.

## **REFERÊNCIAS**

A IMPORTÂNCIA das PMEs para a economia. 2022. Disponível em: <https://origoenergia.com.br/blog/economia/a-importancia-das-pmes-para-a-economia>. Acesso em: 02 fev. 2025.

ALVES, Igor. **O que é bibliografia**. Disponível em: <https://www.significados.com.br/bibliografia/#:~:text=Bibliografia%20%C3%A9%20um%20termo%20utilizado,s%C3%A3o%20sustentadas%20pelas%20fontes%20consultadas>. Acesso em 20 mar. 2025.

BRASIL. **Acordos comerciais**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/acordos-comerciais>. Acesso em: 06 mar. 2025.

---

## **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

BRASIL. **Acredita Exportação** impulsiona micro e pequenas empresas no mercado externo: novo programa eleva devolução de resíduo tributário para MPEs, dando mais competitividade e fluxo de caixa a empreendedores. Novo programa eleva devolução de resíduo tributário para MPEs, dando mais competitividade e fluxo de caixa a empreendedores. Ministério da Economia, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2024/outubro/2018acredita-exportacao2019-impulsiona-micro-e-pequenas-empresas-no-mercado-externo>. Acesso em: 13 mar. 2025.

BRASIL. ApexBrasil. **Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (ApexBrasil)**. Disponível em: <https://apexbrasil.com.br/br/pt/sobre-a-apex-brasil.html>. Acesso em: 06 mar. 2025.

BRASIL. **A importância do Planejamento Financeiro**. 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/penso-logo-invisto/a-importancia-do-planejamento-financeiro>. Acesso em: 09 maio 2025.

BRASIL. **Aprendendo a exportar**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/indice/indice>. Acesso em: 06 mar. 2025.

BRASIL. **Por que exportar?**. Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/por-que-exportar/por-que-exportar>. Acesso em: 06 mar. 2025.

BRASIL. **Programa Acredita**: crédito especial e apoio na exportação para Micro e Pequenas Empresas do Brasil. Disponível em: <https://brasilexportacao.com.br/programa-acredita/>. Acesso em: 06 mar. 2025.

CERTIFICAÇÃO de origem. Disponível em: <https://www.fiesp.com.br/certificado-de-origem-2/>. Acesso em: 06 mar. 2025

CERTIFICADO de origem. Disponível em: <https://certificado-origem.fiesp.com.br/index.html>. Acesso em: 06 mar. 2025

COMÉRCIO exterior é caminho para indústria alavancar o crescimento: os danos causados pela pandemia ainda impõem alguns obstáculos para o desenvolvimento do comércio exterior. um dos desafios do país é eliminar o resíduo tributário na exportação. 2020. Disponível em: <https://noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/economia/comercio-externo-e-caminho-para-industria-alavancar-o-crescimento/>. Acesso em: 02 mar. 2025.

MACHADO, Amália. **Método Qualitativo**: O que é e como fazer uma pesquisa qualitativa. 2023. Disponível em: <https://www.academica.com.br/post/m%C3%A9todo-qualitativo-como-fazer>. Acesso em: 20 mar. 2025.

MERCADO externo é realidade para micro e pequenas empresas: Estudo feito pelo Sebrae e CNI identificou as oportunidades no mercado externo para que micro e pequenos empresários entrem nesse setor. Estudo feito pelo Sebrae e CNI identificou as oportunidades no mercado externo para que micro e pequenos empresários entrem nesse setor. 2023. Disponível em:

---

### **Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mercado-externo-e-realidade-para-micro-e-pequenas-empresas,1ee800bf06684810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 21 fev. 2025.

MPES: muito espaço para crescer no exterior. 2023. Disponível em:  
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mpes-muito-espaco-para-crescer-no-eterior,c15628a7a64b7810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 12 fev. 2025.

MPES representam 99% de todas as empresas do país e são grande fatia do PIB nacional. 2024. Disponível em: <https://mundocoop.com.br/economia-negocios/mpes-representam-99-de-todas-as-empresas-do-pais-e-sao-grande-fatia-do-pib-nacional/#:~:text=MPEs%20representam%2099>. Acesso em: 02 fev. 2025.

O QUE é comércio exterior? É possível investir em atividades do tipo sendo PME? 2025. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/blog-pme/o-que-e-comercio-externo-e-possivel-investir-em-atividades-do-tipo-sendo-pme/>. Acesso em: 05 mar. 2025.

QUAIS são os desafios da PME (pequenas médias empresas) na exportação?. 2022. Disponível em: <https://transport.srv.br/desafios-pme/>. Acesso em: 20 mar. 2025.

---

**Etec "Profª Anna de Oliveira Ferraz"**

**ANEXO A - TERMO DE CONSETIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)**

**TCLE – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO**

Antes de você responder às perguntas relacionadas ao estudo, apresentamos o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) para sua leitura e aprovação.

Estamos realizando esta pesquisa para fins educativos e acadêmicos, como parte do nosso Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), desenvolvido por alunos/as do Ensino Médio Integrado ao Técnico em Administração da ETEC Profa. Anna de Oliveira Ferraz da cidade de Araraquara – SP.

O título deste trabalho é **comércio exterior para pequenas e médias empresas: oportunidades e desafios**. E o objetivo geral deste estudo consiste incentivar as PMEs a ampliar a comercialização dos seus produtos no comércio internacional. Este questionário busca levantar a opinião de um profissional que atua na área de comércio exterior.

Você está sendo convidado/a, a participar de uma pesquisa científica. Sendo assim, sua participação é de suma importância para o desenvolvimento e progresso deste trabalho, e por isso, contamos com sua colaboração.

O questionário a seguir é composto por 6 perguntas dissertativas e levará aproximadamente 40 minutos para ser respondido. Esclarecemos que sua participação não é obrigatória, podendo retirar-se a qualquer momento da pesquisa. Todas as informações coletadas serão mantidas sob anonimato, e os resultados serão utilizados exclusivamente para fins acadêmicos, de acordo com as exigências da Resolução do CNS nº 510/2016.

Agradecemos por dedicar o seu tempo à responder a nossa pesquisa, será de grande valia para o nosso desenvolvimento profissional e acadêmico.

KEILA VITOLA  
DRUZIAN:339909  
22882

Assinado de forma digital  
por KEILA VITOLA  
DRUZIAN:33990922882  
Dados: 2025.05.09 15:19:19  
-03'00'

---

Keila Vitola Druzian