

**EXPORTAÇÃO DE POLPAS DE FRUTAS:
“COMO UMA PEQUENA EMPRESA PODE PARTICIPAR NO COMÉRCIO
INTERNACIONAL”.**

**SANDRA REGINA DE OLIVEIRA SANTOS¹
SUSSUMO TATENAUTI KONDA²**

RESUMO

Este trabalho objetivou mostrar a importância da exportação para a diversificação e rentabilidade de uma pequena empresa, além disso, levantar e conhecer os processos, trâmites e requisitos utilizados na industrialização e comercialização de produtos *in natura* processados no mercado internacional. O presente trabalho utilizou a metodologia da revisão bibliográfica, pesquisa de campo e entrevista pessoal com o Sr. Humberto Azenha o que permitiu concluir que pequenas empresas, mesmo com pouco capital e investimento, têm espaço no concorrido mercado internacional, principalmente no setor de alimentação natural. É preciso para isso encontrar o respectivo segmento mercadológico e explorá-lo adequadamente.

Palavras chave: Exportação; Pequenas empresas; Polpa de frutas; Processamento de frutas.

ABSTRACT

This work aimed to show the importance of exports to diversification and profitability of a small company, in addition, raise and know the processes, procedures and requirements used in the industrialization and commercialization of fresh processed products in the international market. The present study used the methodology of literature review, field research and personal interview with Mr. Humberto Azenha which allowed the conclusion that small businesses, even with little capital and investment, have space on the crowded international market, especially in the sector of natural food. It takes to this find their market segment and explore it properly.

Keywords: Export; Small businesses; Fruit pulp; Fruit processing.

¹ Graduanda, Faculdade de Tecnologia de São Paulo, Mogi das Cruzes - SP.

² Docente, Faculdade de Tecnologia de São Paulo, Mogi das Cruzes - SP. email: f184logistica@cps.sp.gov.br

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

INTRODUÇÃO

O Brasil possui um grande potencial para a expansão da fruticultura, tendo como privilégio suas dimensões geográficas, climáticas e comercialização, tanto no mercado interno como no mercado externo, segundo declarações do diretor-geral do Instituto Frutal, Fernando Antônio Mendes Martins (Anuário Fruticultura, 2011). Conforme dados da Secretaria de Comercio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, o País exportou 759.420 toneladas em 2010 atingindo um faturamento de US\$ 609,6 milhões. Segundo Moacyr Saraiva Fernandes (presidente do Instituto Brasileiro de Frutas - IBRAF), a inclusão de frutas na alimentação deve-se ao maior poder de compra dos brasileiros a partir do Plano Real de 1994, quando a inflação começou a baixar. Em 2010, a classe C consumiu mais do que as classes A e B. Relata ainda, que nos dias atuais os consumidores procuram por produtos de alta praticidade aumentando, assim, a procura por frutas cortadas e embaladas, processadas (polpa de fruta) e por sucos ou néctares (Anuário Fruticultura, 2011). A exportação de polpa de frutas congeladas do Brasil ainda é um mercado pouco explorado, ficando, na maioria das vezes, a realização das exportações brasileiras dependente dos pedidos dos importadores estrangeiros. Nesse sentido, a Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (APEX-Brasil), em parceria com o IBRAF, iniciaram em 1998 o Programa “*Brazilian Fruit*” que tem como objetivo a promoção institucional e a promoção de vendas para que as empresas, de alguma maneira, consigam atender ao mercado internacional, colocando os exportadores em contato direto com os compradores. Em doze anos, o Programa conseguiu aumentar as vendas no mercado externo em 157,76% até 2010. Além da APEX-Brasil e IBRAF, há outras instituições públicas e privadas que incentivam e fornecem fomentos às exportações e novas oportunidades a serem exploradas pelas pequenas empresas, como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Banco do Brasil, entre outros. Essas instituições tomam como foco o intercâmbio de informações, levantamento e estudos de mercado,

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

capacitação de exportadores, linhas de crédito e, também, promovem eventos técnicos, oferecendo produtos e serviços aos pequenos negócios. As exigências comerciais e fitossanitárias para a exportação de frutas e seus derivados são muitas, mudando de país para país e variam com a espécie de produto (fruta *in natura* ou fruta processada). Segundo a Secretaria de Política Agrícola, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA, 2008), tanto as frutas de mesa quanto as processadas têm o mercado doméstico como principal destino. Com os avanços tecnológicos proporcionando maior produtividade no campo, esse mercado interno, futuramente, não será capaz de absorver toda a produção de frutas. Nessa perspectiva, cresce a importância da indústria do processamento de frutas para finalidade de exportação, uma vez que a demanda mundial por alimentos saudáveis e seguros aumenta a cada ano. Com isso, as pequenas empresas podem buscar formas de financiamento e auxílio governamental de fomento para inserir-se no mercado internacional e aumentar sua rentabilidade e competitividade. Esta pesquisa teve como objetivo geral, conhecer todos os processos necessários para a colheita, preparação e embalagem de exportação de polpa de frutas congeladas e como objetivos específicos, a) Levantar e examinar o cumprimento de legislações internas específicas do setor e de exportação de frutas; b) Levantar e conhecer todos os procedimentos operacionais da empresa e c) Propor sugestões de melhoria no processo e de vantagens competitivas.

MATERIAIS E MÉTODOS

A metodologia é definida por SILVA e SILVEIRA (2011), como a descrição minuciosa de todas as ações e instrumentos utilizados na coleta de dados para o desenvolvimento de um objeto de pesquisa. Para SEVERINO (2007), a pesquisa bibliográfica só é possível a partir de registros disponíveis, pesquisados anteriormente por outros autores e impressos em documentos como livros, revistas, artigos, teses, dissertações, entre outros. Assim, a pesquisa bibliográfica tem como objetivo ampliar o grau de conhecimento do pesquisador que irá utilizá-

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

lo como instrumento auxiliar para a construção e fundamentação de seu objeto (LAKATOS e MARCONI, 2009). Para tanto, são usadas algumas técnicas de pesquisas que segundo SEVERINO (2007), são instrumentos ou processos que o pesquisador deve utilizar para direcionar, de forma lógica e sistemática, a coleta, análise e interpretação dos dados. Podem ser por meio de documentação, entrevistas, observação, história de vida, questionários, entre outros. A pesquisa exploratória, explica SEVERINO (2007), é o levantamento de informações sobre um determinado assunto. Esse tipo de pesquisa facilita a delimitação do tema da pesquisa e o campo de trabalho. Ela é uma preparação para a pesquisa descritiva. A pesquisa descritiva, segundo LAKATOS E MARCONI (2009), observa, registra, correlaciona e interpreta os fatos de uma determinada realidade, e o pesquisador não interfere neles. Aplicando como base os autores supracitados, a metodologia utilizada no presente trabalho foi baseada em conhecimento científico obtido através de documentação indireta por fontes secundárias, ou seja, a pesquisa bibliográfica em cinco etapas conforme tabela 1 a seguir:

Formulação da ideia inicial:

A ideia inicial teve como base a exportação para pequenas e médias empresas, com intenção de descrever o processo que estas devem seguir e quais suas dificuldades. A escolha da empresa Frutamil Comércio de Frutas e Sucos Ltda. ocorreu devido à empresa ser de pequeno porte, conforme intenção deste trabalho. Outro motivo é que a exportação da polpa de fruta vem crescendo a cada ano por ser um produto saudável, seguro, prático e atende às exigências dos consumidores que hoje prezam pela qualidade de vida. As técnicas de pesquisa utilizadas neste trabalho foram: a) Pesquisa bibliográfica sobre o assunto para adquirir maior conhecimento para o desenvolvimento da pesquisa em livros, dissertações, pesquisa na internet, artigos de revistas e jornais; b) Entrevista realizada com Sr. Humberto Azenha, responsável pelo Departamento de Exportação da empresa Frutamil, para levantamento de alguns dados necessários ao trabalho. Nessa entrevista foi utilizado um gravador de voz para a coleta de dados; e c) Visita Técnica ao escritório administrativo para conhecimento e entendimento do processo de exportação que a empresa realiza.

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

Procedimentos:

Os procedimentos utilizados para a coleta de dados deste trabalho começou, primeiramente, com uma pesquisa das empresas que se encaixassem no perfil do trabalho. Depois, foram contatadas algumas por email até chegar a uma empresa que tivesse disponibilidade de informar dados necessários para a pesquisa. Feito o contato, foi agendado uma visita à unidade administrativa da empresa para realizar uma entrevista com o responsável pelo setor de exportação e adquirir maior conhecimento sobre o processo que ela realiza. Após a entrevista foi feito um levantamento bibliográfico sobre o assunto com o objetivo de levantar dados para futura comparação com a realidade e dificuldade pela qual a empresa possa passar. Os dados foram obtidos por meio da pesquisa bibliográfica, exploratória e descritiva.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após todos os dados levantados junto à Frutamil e pesquisa bibliográfica, procedeu-se a interpretação e análise de resultados buscando identificar o processo realizado pela empresa estudada e mostrar seus pontos fortes e fracos à que está exposta no mercado externo.

A Empresa utilizada como modelo de estudo neste trabalho foi a **Frutamil Comércio de Frutas e Sucos Ltda.**

Em 1981, o Sr. Jose Roberto Martins adquiriu uma casa de sucos no litoral sul paulista. Em feriados prolongados, Sr. Jose aumentava o estoque de frutas frescas para não correr o risco de faltar matéria prima para os sucos, mas por diversas vezes a instabilidade do clima fazia com que o turista não descesse ao litoral ocasionando assim grandes perdas de frutas. Como solução, Sr. Jose começou a congelar as frutas mantendo seu estado natural e minimizando perdas. Com o tempo adquiriu conhecimento sobre o assunto, viu um grande potencial de comercialização no mercado de São Paulo e passou a oferecer frutas de todos os tipos durante todo o ano fundando em 1.990 a empresa Frutamil. A empresa em quase 30 anos desenvolveu *know how* próprio e inovou no mercado de polpa de

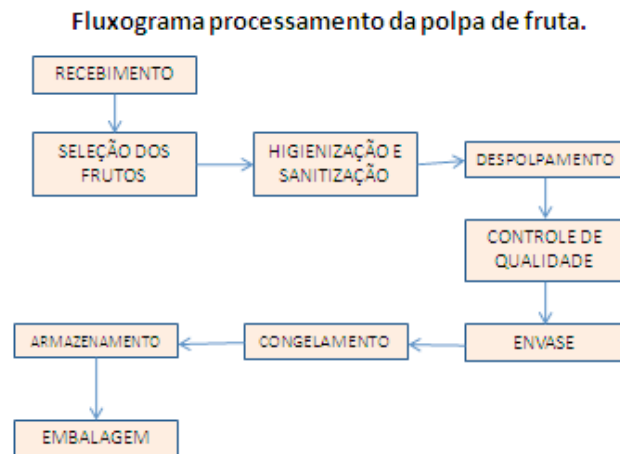
Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

fruta congelada com mais de 30 tipos de frutas, entre elas: Abacaxi, Açaí, Acerola, Amora, Cacau, Cajá, Caju, Carambola, Coco, Cupuaçu, Framboesa, Goiaba, Graviola, Kiwi, Laranja, Limão, Maçã, Mamão, Manga, Maracujá, Melão, Morango, Pêra, Pêssego, Pitanga, Tamarindo, Tangerina, Umbu e Uva. Desde então, a empresa fornece frutas e polpas congeladas no mercado interno para restaurantes, lanchonetes, hotéis, cozinhas industriais, hospitais e no mercado externo para países da União Européia. A Unidade Administrativa da Frutamil está localizada à Rua Ituri, nº 222 – Vila Formosa – São Paulo e a Unidade Operacional está situada na cidade de Pratânia, interior de São Paulo (FRUTAMIL, 2012) Conforme entrevista (anexo B) realizada com o Sr. Humberto Azenha, responsável pelo Departamento de Comércio Exterior, a Frutamil entrou no mercado externo há 8 anos com um brasileiro que mora em Londres e começou a levar as polpas de frutas para vender e, hoje, é um grande distribuidor de produtos brasileiros atendendo aquela região e países próximos. Posteriormente vieram outros países interessados. Hoje a empresa possui clientes na Suíça, Holanda, Polônia, Portugal, Dinamarca, Espanha, Japão. A porcentagem de exportação ainda é muito pequena em relação à venda no mercado interno. A empresa trabalha de forma passiva na exportação, ou seja, o importador conhece o produto, procura a empresa e esta o atende. Aos poucos estão crescendo na comercialização externa e o objetivo é ter um mercado maior que o interno ou equilibrado 50% cada, ainda não participaram de Feiras Internacionais. Atualmente, a Frutamil exporta cerca de 150 toneladas de polpas de frutas anual. Sr. Humberto relata que o mercado externo é interessante, mas sofre muito com a oscilação do câmbio e, atualmente, a empresa para exportar vende mais barato do que no mercado interno. A empresa trabalha com uma tabela de preços fixos (anexo C) para o ano todo. Assim, se a variação cambial oscilar demais durante o ano pode comprometer o lucro que teria na comercialização. Os preços são compostos por meio de custo de produção, matéria prima e reajuste pelo Índice Geral dos Preços do Mercado (IGPM). Mesmo

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

tendo conhecimento de que há operações financeiras realizadas pelos bancos, por exemplo, o *Hedge*¹, para garantir o recebimento no mesmo valor que foi vendido, há alguns meses independente da oscilação da moeda, a empresa ainda se acha conservadora e ainda não se arrisca nessas operações. O fluxograma de processamento da polpa de fruta (Figura 6) que a Empresa Frutamil trabalha equipara-se ao fluxograma de processamento mais simples discriminado por Soler et al, 1991 e Embrapa, 2000 citado anteriormente na revisão bibliográfica. A descrição de cada etapa encontra – se no anexo D.

Figura 1. Etapas do processamento da polpa de fruta realizada pela Frutamil.



Fonte: Frutamil, 2012; elaborado pela Autora, 2012.

A Frutamil se preocupa com a qualidade do produto final, por isso exige dos produtores frutas saudáveis e colhidas na maturação correta. A empresa cumpre com todas as normas brasileiras como: Registro dos produtos, Análise Microbiológica, Normas da Vigilância Sanitária para funcionamento e certificações da unidade industrial conforme descrito anteriormente nas Legislações. O processo de exportação que a Frutamil realiza geralmente ocorre da seguinte maneira: o importador entra em contato com a empresa e faz o pedido, a Frutamil faz o orçamento do produto mais frete marítimo e repassa ao cliente, através da Fatura

¹ Operações financeiras realizadas com o objetivo de obter proteção contra o risco de variações de taxas de juros, de paridade entre moedas e do preço de mercadorias.

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

próforma e a lista de romaneio e envia para aprovação do cliente. Com o pedido aprovado pelo cliente, a Frutamil começa a produzir e faz a reserva de praça na companhia de transporte marítimo internacional. O transporte até o porto de Santos é feito por uma empresa de transporte rodoviário contratado pela Frutamil que retira o container vazio do porto e leva até a fábrica para carregar e mantém o produto congelado a -20°C até a hora de voltar para o porto. No porto começa o despacho aduaneiro, o despachante junta aos documentos que a empresa mandou junto com a carga (próforma, *packing list*, análise microbiológica, registro do exportador) e emite os documentos restantes (certificado de origem e certificado fitossanitário) para liberar o transporte. A comercialização da Frutamil com os produtores nacionais é informal, não utilizando qualquer tipo de contrato de compra e venda. Os produtores entram em contato oferecendo o produto ou quando a empresa necessita de matéria prima liga para os produtores. A empresa trabalha com estoque regulador de polpa grande para garantir o abastecimento durante o ano todo. O produto exportado pela Frutamil possui rastreabilidade a partir da entrega da fruta *in natura* pelo fornecedor até a embalagem, mas do fornecedor para trás, ou seja, o caderno de campo onde constam informações desde os insumos até a colheita e transporte da matéria prima ainda é difícil de conseguir, porque não são todos os produtores que fazem este controle. Atualmente, não é uma exigência obrigatória possuir rastreabilidade, mas o mercado está caminhando para isso devido às exigências dos próprios consumidores que querem saber a procedência do produto. A Frutamil está presente no sítio da Vitrine do Exportador – VE (anexo E), do MDIC que é um projeto do Governo Federal objetiva divulgar as empresas brasileiras e seus produtos pela web no mercado internacional. Qualquer país interessado em fazer negócio pode entrar no site e enviar propostas diretamente às empresas por meio de formulário existente na vitrine virtual. O site é atualizado mensalmente e somente são mantidas as empresas que comercializaram produtos nos dois últimos anos. A industrialização de polpa de fruta congelada apresenta-se como um nicho de mercado interessante na comercialização internacional devido o crescimento da demanda de consumo mundial por alimentos práticos, seguros e

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

saudáveis. Tendo em vista a alta pericibilidade das frutas frescas, sazonalidade da produção, excesso e/ou escassez de oferta da matéria prima no período de entressafra, o congelamento é, hoje, uma tendência viável e crescente como estratégia para comercializar o produto durante todo o ano sem riscos de interrupções no fornecimento a clientes e consumidores. A Empresa FRUTAMIL é uma pequena indústria familiar, sua classificação tributária atual é LTDA com ano fiscal de Janeiro a Dezembro. A exportação de polpa de fruta é constante, mesmo com a crise econômica por qual vários países estão passando, a quantidade exportada não diminuiu. Porém, a variação cambial constante traz como consequência redução na margem de lucro nas operações. A forma de exportação da Empresa FRUTAMIL é passiva, ou seja, os importadores interessados procuram a empresa para fazer negócio. Todas as legislações e documentos necessários para exportar o produto são cumpridos pela empresa conforme levantado na literatura bibliográfica, o que significa que a empresa possui o conhecimento dos trâmites burocráticos necessários e está apta a aumentar sua produtividade, competitividade e rentabilidade nas vendas de seu produto. Nesse sentido, destacamos alguns pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças da empresa como resultado da pesquisa conforme o quadro a seguir:

Tabela 1. Análise SWOT (pontos fortes e pontos fracos, oportunidades e ameaças) para a competitividade da Empresa FRUTAMIL.

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> - <i>know how</i> no processo de industrialização da polpa de fruta há mais de 20 anos; - Bom relacionamento com clientes e fornecedores adquirindo alta fidelidade dos mesmos; - Ótima localização da unidade industrial facilitando o recebimento e escoamento dos produtos; - Disponibilidade de mão de obra operacional; - Abundância de recursos hídricos na região; - Investimentos constantes na ampliação da indústria para adequação à legislação brasileira de exportação. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exportação na forma passiva, limitando o aumento de competitividade e rentabilidade financeira; - Negociação informal, sem utilização de contrato de compra e venda aumentando o risco de inadimplência; - Importação de algumas frutas de outros países como morango, framboesa e amora, devido ao uso de agrotóxicos em nosso país. - Carência de mão de obra qualificada para trabalhar no mercado exterior divulgando os produtos da empresa.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - Tendência de crescimento do mercado de polpa de frutas mediante a conscientização dos consumidores quanto aos benefícios de um produto natural; - Grande potencial natural do Brasil (solo, clima, área agricultável), favorecem o aumento de produtividade e oportunidades para inserção e abertura de novos mercados internacionais; - A diversidade de sabores das polpas de frutas tropicais vem conquistando consumidores em todos os continentes; - Aumento do poder de compra dos brasileiros e de outros 	<ul style="list-style-type: none"> - Variação Cambial que afeta diretamente o resultado das operações, uma vez que não há reajustes nos preços durante o ano. - Mudanças na Legislação do país de destino (barreiras técnicas e fitossanitárias), que possa impossibilitar a importação dos produtos pelos clientes. - Crises Externas reduzindo o poder de compra da população no país de destino. - Entrada de produtos importados de outros países produzidos com novas tecnologias, ou seja, produtos de

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

países devido sua economia estável e/ou em desenvolvimento; - Plano de Marketing aproveitando a Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016 que serão realizadas no Brasil.	boa qualidade com menor preço; - Concorrência interna com empresas de outros estados com produtos de boa qualidade aumentando a competitividade no preço final ao consumidor interno e/ou externo.
--	---

Fonte: Elaborado pela Autora.

CONCLUSÃO

A busca por maior competitividade no mercado internacional exige das empresas competências cada vez maior para a negociação, planejamento estratégico, marketing e vendas de seus produtos. Contudo, a empresa Frutamil trabalha em um nicho de mercado interessante, pois ainda é pouco explorado e a demanda por seus produtos está crescendo a cada ano. Nessa direção, sugerimos algumas ações que podem auxiliar a empresa FRUTAMIL na melhoria do processo de exportação ampliando as oportunidades de crescimento de produtividade, econômico e competitividade no mercado nacional e internacional. Enfim, esse processo pode ser replicado para as empresas do Alto Tietê que já exportam frutas *in natura* congelada obtendo mais uma diversificação de produto e também aos produtores da região que poderão utilizar o modelo de exportação estudado e inserir-se no mercado internacional por meio de associações, cooperativas ou consórcio de exportação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANVISA. **Agência Nacional de Vigilância Sanitária**. Disponível em http://www.anvisa.gov.br/legis/resol/12_78_polpa.htm. Acesso em 2012 BRASIL.

BRASIL. **Brasil Global Net**. Disponível em: <http://www.brasilglobalnet.gov.br/frmprincipal.aspx>. Acesso em Setembro – 2012.

BRASIL. **Apex Brasil**. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/portal/>. Acesso em Setembro – 2012.

CIGNACCO, B.R. **Fundamentos de Comércio Internacional para pequenas e médias empresas**. São Paulo: Saraiva, 2009.

CORTEZ, L.A.B et al. **Resfriamento de Frutas e Hortaliças**. Brasília, DF: Embrapa Informação Tecnológica, 2002.

Exportação de polpas de frutas: “Como uma pequena empresa pode participar no comércio internacional”.	Sandra R. de O. Santos; Sussumo T. Konda.
---	--

FRUTAMIL. **Frutamil Comércio de Frutas e Sucos LTDA.** Disponível em :<http://www.frutamil.com.br>. Acesso em 2012.

IBRAF. **Instituto Brasileiro de Fruticultura.** Disponível em: http://www.ibraf.org.br/x_files/documentos/informativo23_politica_agricola_fruticultura.pdf. acesso em Outubro - 2012.

LAKATOS, E.M.; MARCONI, M. de A. **Metodologia do Trabalho Científico.** 7^o ed. 4. São Paulo: Atlas, 2009.

LANZANA, A.E.T. et al. **Gestão de Negócios Internacionais.** 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

MAPA. Ministério da **Agricultura, Pecuária e Abastecimento.** Disponível em <http://www.agricultura.gov.br>> Acesso em: Agosto - 2012.

MINERVINI, N. **O Exportador: Ferramentas para atuar com sucesso no mercado internacional.** 5 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2008.

MORORÓ, R.C. **Como Montar uma Pequena Fábrica de Polpas de Frutas.** Viçosa: CPT, 2006.162p.

ORDÓÑEZ, J. A. **Tecnologia de Alimentos – Componentes – Processos I.** Reimpressão 2007. Porto Alegre: Artmed, 2005. 155 pg.

OETTERER, M. et al. **Fundamentos de Ciência e Tecnologia de Alimentos.** 1^o ed. Barueri, SP: Manole, 2006. 486 pg.

POLL, H. et al. **Anuário Brasileiro da Fruticultura 2011.** Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta Santa Cruz, 2011. 128 p.

SEBRAE. **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.** Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/PortalSebraeSP/Biblioteca/Setores/Comercio/Pagina> Acesso em Agosto – 2012.

SEGRE, G. et. al. **Manual Prático de Comércio Exterior.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SEVERINO, A.J. **Metodologia do Trabalho Científico.** 23.ed. rev. E atual. – São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, J.M. da; SILVEIRA, E.S. da. **Apresentação de Trabalhos Acadêmicos: Normas e técnicas.** 6.ed. – Petrópolis, RJ: Vozes, 2011.

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