

Falta apoio para pequenos

Como a empresa Bonecas Arteiras, onde trabalham ao todo oito profissionais, existem outras no Distrito Federal que têm potencial para exportação. Mas em um mercado dominado por grandes empresas, os micro e pequenos empresários têm muitos desafios pela frente. Quando possuem um produto com apelo comercial, precisam de recursos para levá-lo para fora do Brasil.

De acordo com uma pesquisa realizada pelo Sebrae do Distrito Federal e pela Fibra, intitulada *Diagnóstico das empresas exportadoras e potenciais exportadoras*, as maiores dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos empresários são burocracia em órgãos governamentais, custos do transporte internacional e falta de incentivo fiscal.

No mesmo estudo, os empresários citaram estratégias de apoio à exportação que poderiam ser colocadas em prática. Entre elas estão a abertura de linhas de

financiamento para investimento, produção e exportação, desoneração tributária, divulgação dos produtos no exterior, desburocratização e redução dos custos de transportes e capacitação profissional.

Segundo o gerente dos dois projetos do Sebrae para apoio à exportação, *Centro-Oeste Export e Desenvolvimento dos Setores com Potencial Exportador*, Daniel Barreto, a realidade do comércio internacional é totalmente diferente do que a maioria dos empresários acredita.

— Assim como existem aqui pequenos exportadores, existem lá fora pequenos compradores, que compram quantidades reduzidas. O pequeno empresário acha que não tem capacidade para exportar. Mas tem, sim, e ele precisa entender isso. Não é necessário ter escala de produção em série, o que importa é a qualidade dos produtos — afirmou Barreto.