|  |
| --- |
| **ATA DE REUNIÃO** |
|  |
| **CT2 - Comitê Temático de Acesso a Mercados** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DATA** | **HORÁRIO** | **LOCAL** |
| 27/03/2024 | 9h00 às 10h40 | Banco do Brasil - Sede I, Asa Norte – 14º andar, Brasília - DF. |

|  |
| --- |
| **ABERTURA**Aos vinte e sete dias do mês de março do ano de 2024, às nove horas, no Banco do Brasil - Sede I, Brasília - DF, reuniram-se os representantes nominados na lista de presença anexa a este documento para a realização da Reunião do Comitê Temático de Acesso a Mercados (CT2) do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – FPMPE.A reunião supracitada foi coordenada pelos senhores Igor Isquierdo Celeste - Apex Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) - coordenador governamental do CT2 e Antônio Sérgio Pires Miletto – ALAMPYME BR (Associação Latino-americana de Micro, Pequenas e Medias Empresas) – coordenador privado do CT2.**DISCUSSÕES**Sr. Igor Celeste iniciou a reunião com as boas-vindas a todos os participantes, desejou ótimo trabalho e apresentou o sr. Sérgio Miletto que saudou todos os participantes da reunião e ressaltou o propósito de melhorar a participação das MPEs nas exportações do país e facilitar o acesso ao mercado das compras públicas, no qual já há experiências exitosas muito importantes. Também elogiou o esforço de articulação do MEMP que culminou na importante indicação de um colaborador da Apex como o novo coordenador governamental do CT2.Sr. Igor Celeste fez referência aos desafios na promoção de exportações das MPEs brasileiras e à vocação da Apex neste contexto. Falou que é possível aumentar a representatividade das MPEs nas exportações brasileiras, não só na quantidade de empresas, mas no valor exportado também. Hoje aproximadamente 50% das empresas atendidas pela agência são MPEs. Dado de 2022 mostra 11.413 MPEs exportadoras, representando cerca de 2/5 de todas as exportadoras brasileiras e 40% do total da quantidade de empresas engajadas na exportação de bens no Brasil. A evolução do número de empresas MPEs exportadoras foi muito grande, em 2018 existiam quase 7.000 empresas. As MPEs do setor de serviços são muito relevantes, mas não estão incluídas nestes números. Informou que o comércio Internacional de serviços cresce de uma forma superior ao comércio Internacional de bens e isso mostra a importância de destacar o referido setor na agenda de ações do CT2.Sra. Rafaella Paulinelli (Apex) mencionou que atua na coordenação de competitividade da Apex com iniciativas de negócios para inserir as empresas que não exportam no processo exportador, trabalhando a parte da sensibilização e da qualificação voltada para a inserção Internacional das empresas. Informou que a Apex e o MEMP estão negociando um instrumento de cooperação para estimular a participação do artesanato brasileiro nas missões internacionais. Fez comentários sobre o Programa Mulheres e Negócios Internacionais da Apex e concluiu sua fala afirmando que a empresa exportadora é mais inovadora, competitiva e paga melhores salários, ajudando o desenvolvimento econômico e social do país.Sr. Igor Celeste argumentou que a evolução da quantidade de MPEs engajadas no comércio Internacional foi impactada positivamente, dentre outras causas, pelo e-commerce, o qual deve ser enfatizado nas discussões do CT2 pois se trata de um novo canal de comercialização para os MEIs e MPEs, por meio do envio de pequenas quantidades para clientes do exterior, seja na forma Business to Business (B2B) ou Business to Consumer (B2C). Há oportunidades para serem exploradas, inclusive pela Apex que tem algumas iniciativas de aceleração das MPEs junto à marketplaces internacionais, via parcerias com Alibaba, Amazon, eBay e um projeto em discussão com a Shopee para conseguir abrir esses canais digitais de comercialização das MPEs no mercado Internacional. Existe um grande desafio a ser vencido quando se olha para as exportações das MPEs que representam apenas cerca de 1% do valor total exportado pelo Brasil. Em 2022, os pequenos negócios exportaram 3,2 bilhões de dólares. Diante da proeminência de commodities de grande valor que são transacionados com o exterior em volumes gigantescos, como é o caso da soja, petróleo, minério e celulose, entende-se que é difícil as MPEs terem grande representatividade no valor exportado pelo Brasil, mas há setores já mapeados pela Apex com potencial de aumentar suas exportações, como alimentos e bebidas, muito relacionado ao pujante agronegócio nacional, moda, higiene pessoal, cosméticos. No setor de serviços também há oportunidades, por exemplo, em tecnologia da informação, games. Estes setores geralmente são muito relevantes para MEIs e MPEs e há muita demanda pelos respectivos produtos e serviços no mercado Internacional. Lembrou outros setores com potencial exportador e que têm MPEs na sua cadeia produtiva, como máquinas/equipamentos e casa e construção - rochas ornamentais, revestimento cerâmicos, móveis. Observou a concentração das exportações, a partir dos estados das regiões sul e sudeste, e recomendou avaliar ações para fomentar as exportações das regiões centro-oeste, nordeste e norte, a qual tem vocação para bioeconomia e relação muito grande com a sustentabilidade sócio-ambiental. Outra iniciativa destacada foi a Política Nacional da Cultura Exportadora (PNCE), focada na inserção das empresas brasileiras no comércio exterior e liderada pelo MDIC em parceria com o MAPA, MDA, MRE, Apex e Sebrae, dentre outros atores. No seu entendimento o MEMP também deve participar das discussões sobre a PNCE. Comentou que dados do IBGE mostraram que 10% dos empregos formais da economia brasileira são gerados pelas 29 mil empresas exportadoras e que, considerando que estas representam apenas 1% do total de empresas, o crescimento do número de empresas exportadoras provocaria um aumento significativo de empregos qualificados no país. Ressaltou que o Programa de Qualificação para Exportação – PEIEX qualifica/capacita as empresas brasileiras para o processo exportador por meio de vários elementos de aprendizagem, como a definição dos países compradores, logística de exportação, despacho aduaneiro, câmbio, que ajudam a inserção das empresas no mercado Internacional. Entre 2021 e 2024, a Apex atendeu 5 mil empresas no PEIEX, sendo 60% MPEs. Informou que a Apex trabalha cerca de 400 ações anuais de fomento de promoção comercial, realização e participação em feiras internacionais (mais de 50 projetos setoriais). Outro programa importante da Apex é o Exporta Mais Brasil que promove reuniões de negócio entre empresas de diferentes setores produtivos e compradores internacionais, que vêm ao Brasil em busca de produtos e serviços ligados a setores específicos. Os encontros ocorrem inclusive em regiões mais remotas do interior do Brasil (o calendário dos eventos será compartilhado com o CT2). Abordou a atuação da Apex no eixo atração de investimentos. Apresentou proposta para dividir o CT2 em dois subcomitês, um mais dedicado ao mercado doméstico e o outro, ao mercado Internacional.Sra. Adriana Cordeiro (Conampe) apresentou-se como coordenadora de internacionalização da Conampe e comentou que a quantidade de demandas da internacionalização para MPEs é muito grande e propôs a retomada das discussões do grupo de trabalho do CT2 que já estava trabalhando exclusivamente na questão da internacionalização. Destacou os temas artesanato e mulheres. Sr. José Ramalho (Associação Brasileira de Franqueados) sugeriu que os parques tecnológicos brasileiros participem do processo de internacionalização das MPEs (a maioria das empresas incubadas nestes parques são pequenos negócios). Observou que o parque tecnológico de São José dos Campos é um dos cinco maiores do mundo. Devido a transversalidade dos temas que são tratados pelos sete comitês temáticos, melhorar a governança e a integração dos mesmos é um grande desafio.Sr. Sérgio Miletto lembrou que a agenda do CT2 sempre foi trabalhar as compras públicas com uma formação também para exportação. Mencionou as experiências concretas no setor da moda, como o projeto da prefeitura de São Paulo que já comprou mais de 1,5 milhão de kits de uniformes produzidas por costureiras (MEIs) da periferia da cidade. A iniciativa permitiu que estas mulheres lançassem uma coleção de moda que foi exportada. Isto é uma experiência muito importante de como a compra pública, aliada à formação para a exportação, pode ajudar a aumentar o volume exportado pelos pequenos negócios. Observou que na América Latina e Caribe existe um grande mercado consumidor (670 milhões de pessoas) e há potencial enorme de crescer as exportações das MPEs para estas regiões, não ficar muito focado somente no hemisfério norte ou na Ásia para exportar. Elogiou a ideia da aproximação com os parques tecnológicos. Propôs, além das feiras internacionais, a criação da Casa Brasil nos principais centros e capitais do país, locais para apresentar a nossa cultura e os nossos produtos. Apresentou, para reflexão do CT2, a sugestão para que toda a compra pública, inclusive aquelas feitas pelo sistema S (Sebrae, notadamente), exército, estatais, etc, seja feita das MPEs, como ocorre nos Estados Unidos e em outros países. Somente se compraria da grande empresa aqueles produtos que as MPEs não vendem ou dispõem. Isso significaria que o licitador teria que justificar sempre que a compra pública tivesse que ser feita de uma grande empresa. Demonstrou preocupação com a possível falência de pequenas e médias empresas da cadeia de autopeças se os carros elétricos dominarem o mercado local. Na região de São José dos Campos-SP, a estimativa é que vão desaparecer 38 mil empregos na área de autopeças. Informou que a Alampyme apoia as sugestões apresentadas anteriormente pela sra. Adriana Cordeiro (Conampe).Sr. Igor Celeste informou que a Apex está elaborando um painel de compras governamentais (painel de inteligência) para apontar oportunidades de compras públicas nos outros países, especialmente os latino-americanos, mostrando a demanda de compra pública de cada um dos países e inclusive a instituição que está liderando cada compra. Hoje a Apex já tem o mapa de oportunidades para o mercado Internacional, que é um painel que mostra quais são os melhores países para a exportação de um determinado produto.Sr. Sérgio Miletto falou que o painel de compras governamentais da Apex é muito bem-vindo. Frisou que o segmento de MPEs deve ter uma participação ativa, junto com o MRE, MDIC e MEMP, nas negociações de acordos internacionais com países, notadamente, da União Europeia e do Mercosul e defendeu um olhar especial para as discussões sobre compras governamentais para estabelecer um cronograma de longo prazo de abertura lenta e bem gradual às empresas europeias concorrerem em licitações para compras do governo brasileiro pois as MPEs locais devem ter preferências nas compras governamentais, caso contrário, serão prejudicadas. Lembrou que a Europa possui um programa líder com 150 bilhões de euros a fundo perdido para apoiar as MPEs daquele bloco por meio de dois grandes fundos de desenvolvimento regional, um deles é o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (Feder). Sr. Ivan Lemos Tonet (Sebrae), no âmbito dos temas da internacionalização e das compras públicas, abordados nesta reunião, destacou o trabalho do Sebrae na digitalização do pequeno negócio para atuar no Brasil e no exterior, que tem relação com o “comércio transfronteiriço” (cross border) e com um olhar também do próprio mercado nacional, das relações entre empresas. Mencionou que o Sebrae é operador de algumas iniciativas do PEIEX mas também tem programas estaduais de preparação dos pequenos negócios, da “porta para dentro”, para potencializar as exportações, em parceria com a Apex, com os Correios e com outras instituições. Informou que a atuação do Sebrae alinha-se com vários assuntos abordados pelos participantes desta reunião: preparação de artesãos para vender dentro e fora do Brasil, parceria com o centro de inovação (convênio com a Embrapii) que disponibiliza desenvolvimento tecnológico para pequenos negócios, fornecedores de tecnologia de serviços (tradução de um catálogo, criação de presença digital por uma loja virtual, por exemplo), certificações técnicas necessárias para exportar ou mercado local, preparação das MPEs para compras públicas (além da preparação da empresa para que ela possa se habilitar ao processo, ocorrem articulações com gestores municipais, estaduais e federais que atuam nas compras públicas, facilitadas pela capilaridade em todo o país do Sebrae), inserção das MPEs em marketplaces, apoio ao desenvolvimento e expansão de franquias para os mercados interno e externo. Colocou o Sebrae à disposição para colaborar nos trabalhos do CT2.Sr. Fernando Martins (Conampe) apoiou a proposta de segregação do CT2 em dois subcomitês. Ressaltou a importância de constar na agenda do CT2 o tema do acesso ao mercado para as MPEs do setor de serviços, considerando que hoje o maior número de abertura de empresas concentra-se neste setor que tem uma elevada participação no PIB e uma forte presença de pequenos negócios. Sugeriu estudar mecanismos para incentivar o MEI produtor rural, possivelmente promovendo melhorias no capítulo da Lei Complementar nº 123/2006 que trata do tema. Mencionou as dificuldades dos MEIs participarem das compras públicas por falta de certidão negativa de fundo de garantia, falta de documentos contábil e gerencial do negócios, etc e que é importante discutir soluções, como uma modalidade diferenciada para viabilizar a participação dos MEI nas compras públicas (o limite do faturamento anual do MEI de 81 mil reais é muito baixo para atender as licitações de compras públicas). Recomendou que o CT2 avalie ajustes nas regras de vigilância sanitária que impedem a comercialização de determinados produtos de artesãos/MEIs.Sr. Sérgio Miletto concordou com as colocações do sr. Fernando Martins e argumentou que o fortalecimento de entidades como a Conampe, Comicro e Alampyme pode colaborar para que os coletivos de MEIs (costureiras que fornecem uniformes para a prefeitura de São Paulo), associados a políticas de consórcios, possam acessar o mercado Internacional e que, por isso, falou que tem uma certa divergência com a proposta de separar as tratativas do CT2 em dois subcomitês. O fortalecimento da atuação das MPEs no mercado nacional e o apoio às entidades que interagem e dialogam com a base de empreendedores ajudarão na inserção internacional destas empresas e na melhoria dos números da exportação.Sr. Igor Celeste reconheceu o potencial do setor de serviços e informou que a Apex trabalha com 5 ou 6 segmentos de serviços, como promoção de exportações, tecnologia da informação, games, audiovisual, franquias, mas muitos outros segmentos podem ser evidenciados. Lembrou que o Brasil é muito deficitário no comércio exterior de serviços (não é competitivo o suficiente para não ser deficitário, diferente de bens que é superavitário).Sr. Murilo Chaiben ressaltou que a governança dos comitês temáticos é muito importante e que os encontros quadrimestrais não são suficientes para efetivar as entregas e sugeriu a realização reuniões mensais para possibilitar discussões mais técnicas, pragmáticas e aprofundadas dentro de cada CT. Observou que, por exemplo, os assuntos trazidos pelo Sr. Fernando Martins, sobre o MEI, poderiam ser tratados no CT6, e que é preciso organizar as agendas para evitar sombreamento de trabalho entre os comitês.Sr. Igor Celeste frisou que é necessário definir as ações prioritárias do CT2, identificar os problemas e encontrar as soluções por meio de um enfoque multi institucional.Sr. Aristides Mossambani (Conampe) fez comentários sobre os pequenos negócios na cidade de Sarandi/PR que conta com 10 mil MEIs e 4 mil microempresas.Sra. Adriana Cordeiro falou que tem interesse em avançar na questão da internacionalização voltada à liderança feminina e que a Conampe está realizando missões técnicas, sob liderança feminina, e que a próxima ocorrerá na Argentina.Sr. Igor Celeste fez uma reflexão sobre a possibilidade de retirar o valor exportado do limite de faturamento anual do MEI.Sr. Giovanni dos Santos Borges (AMIC Paraná - Associação de Micro e Pequenas Empresas e Conampe) reclamou que o processo de obtenção da certidão negativa do FGTS é muito burocratizado e gostaria que fosse encontrada uma solução digital para o problema.Sra. Luciana Mancini (Assessoria de Assuntos Internacionais/ASINT–MEMP) comentou que a pauta de internacionalização das MPEs é muito densa e está presente em todos os principais foros internacionais, como OCDE, OMC, no âmbito latino-americano, Mercosul, em outros arranjos regionais. Informou que já foi elaborada uma minuta de MOU (memorando de entendimentos) entre MEMP e Apex para promover a promoção comercial e a internacionalização das MPEs, bem como que a participação do MEMP no comitê nacional responsável pela Política Nacional de Cultura Exportadora deve ser formalizada proximamente. Lembrou outras áreas que a ASINT–MEMP quer impulsionar: artesanato, startups, inovação, empreendedorismo feminino. Colocou-se à disposição para contribuir da melhor forma possível com a agenda do CT2.Sr. Maurício Juvenal avaliou que o conteúdo tratado nesta reunião foi rico e focado em cerca de três campos de ações: internacionalização, exportação e compras públicas. Comentou que dos atuais 38 ministérios, pelo menos 20 têm alguma ação específica para microempresa, empresa de pequeno porte ou MEI, e que neste contexto, destacou o papel importante de articulação do MEMP para implementar estas ações de forma eficiente e coordenada para evitar a duplicidade de ações e o sombreamento de papéis. Recomendou evitar a abertura de muitas frentes de trabalho e solicitou o esforço do CT2 para perseguir duas ou três pautas prioritárias para sejam feitas as entregas que são possíveis. Nesta linha, informou que os gestores da sua equipe vão interagir com os participantes dos comitês temáticos para definir a agenda prioritária para 2024.**ENCERRAMENTO**Não havendo mais assuntos a serem tratados, o sr. Igor Celeste agradeceu a participação de todos e encerrou a reunião.  |