



UNICAMP

Orientadora: Professora Doutora Daniela Magalhães Prates

Monografia

“As linhas de financiamento à exportação no Brasil”

Aluno (a): Andréa Maia Beletti
RA: 001358

1º semestre 2005

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	3
CAPÍTULO I: “IMPACTOS DA DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL EM 1999 E SEUS EFEITOS SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES”	4
- I.1. Introdução	4
- I.2. A Desvalorização cambial de 1999 e 2001 e seus impactos sobre o desempenho da economia	4
- I.3. Evolução das exportações	9
- I.4. Destino das exportações	19
CAPÍTULO II: “AS LINHAS DE FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADAS PELO GOVERNO À EXPORTAÇÃO”	20
- II.1. Aspectos Gerais	20
- II.2. Adiantamento sobre contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)	21
- II.3. PROEX E BNDES-exim	26
- II.4. Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade	32
- II.5. Carta de Crédito (Pós-Embarque)	34
- II.6. Export Notes	35
- II.7. Seguro de Crédito à Exportação	35
- II.8. Resultados	37
CAPÍTULO III: “OS OBSTÁCULOS ATUAIS AO CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: UMA ÊNFASE NA QUESTÃO DO FINANCIAMENTO”	38
- III.1. Obstáculos gerais ao desempenho das Exportações	38
- III.2. Características das linhas de Financiamento disponibilizadas	43
- III.3. Recursos disponibilizados pelo Setor Público	49
- III.3.1. BNDES	49
- III.3.2. Recursos disponibilizados pelo Banco do Brasil	51
- III.4. Mecanismos Oficiais de Seguro e Garantia à Exportação	57
- III.5. Conclusão: Problemas e soluções finais	58
CONCLUSÃO	64
BIBLIOGRAFIA	66

INTRODUÇÃO

Após as desvalorizações cambiais de 1999, 2001 e 2002, as exportações brasileiras têm apresentado uma excelente evolução em seu desempenho. Contudo, de acordo com diversos autores que serão detalhados ao longo do trabalho, esse desempenho poderia ser melhor se fossem removidos vários obstáculos, de natureza tributária, burocrática e creditícia às vendas externas. Este trabalho pretende analisar esses obstáculos e, mais especificamente, os principais instrumentos financeiros disponibilizados aos exportadores, procurando avaliar se eles atendem às necessidades desses agentes.

No primeiro capítulo apresenta-se um breve histórico sobre a conjuntura econômica no pós Plano Real, principalmente após as desvalorizações cambiais em 1999, 2001 e 2002 e seus impactos sobre o desempenho das exportações. Essas desvalorizações foram determinantes no movimento de crescimento das exportações após 2001. A partir desse ano, os saldos comerciais foram crescentes e marcados por forte expansão das exportações, em um momento econômico de instabilidade externa e interna (em função dos atentados nos EUA, moratória Argentina, racionamento energético no Brasil e em função das eleições presidências em 2002).

No segundo capítulo, especifica-se cada uma das linhas disponibilizadas pelo setor público e privado para atender aos exportadores e os volumes concedidos. São eles: ACC e ACE (pelos bancos privados e pelo Banco do Brasil); Proex (Banco do Brasil) e BNDES-exim - Pré-Embarque, Pré-Embarque Curto Prazo, Pré-Embarque Especial e Pós-Embarque (BNDES). Além dessas linhas disponibilizadas que funcionam como incentivos financeiros à exportação, há também os mecanismos de garantia e seguro que tem o objetivo de reduzir os riscos de crédito e políticos para dar maior segurança aos agentes que financiam esses recursos (Fundo de Garantia para a promoção da Competitividade – FGPC- e o Seguro de Crédito à Exportação – SBCE, respectivamente).

O terceiro e último capítulo apresenta os principais obstáculos ao desempenho das exportações brasileiras, especificando cada uma das linhas disponibilizadas. Em seguida são examinadas as sugestões de políticas por especialistas em comércio exterior e dos gestores de política econômica para a superação desses obstáculos. Esse capítulo mostra que os principais problemas enfrentados pelos exportadores relacionam-se às incertezas quanto aos volumes a serem disponibilizados e o acesso ao crédito, geralmente privilegiando grandes empresas em função delas oferecerem menores riscos de inadimplência. As micro, pequenas e médias empresas, por oferecerem maiores riscos, enfrentam mais dificuldades para obter as linhas de financiamento à exportação disponibilizadas

CAPÍTULO I : IMPACTOS DA DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL EM 1999 E SEUS EFEITOS SOBRE O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES

I.1. Introdução

Esse capítulo pretende analisar quais foram os impactos da desvalorização cambial em 1999, após quase cinco anos de câmbio sobrevalorizado, sobre o desempenho das exportações e os resultados sobre a economia como um todo.

O capítulo está organizado da seguinte forma: a primeira parte apresenta os principais eventos que precederam e sucederam a desvalorização cambial de 1999 e a mudança de regime cambial de 1999 e seus impactos sobre o desempenho da economia; na segunda parte, examina-se a evolução das exportações desde 1999 até o final de 2004, relacionando preço, quantidade, pauta exportadora e volume das exportações; a terceira parte pretende mostrar quais foram os principais países de destino das exportações e analisar os fluxos de comércio bilateral.

I.2. A Desvalorização cambial de 1999 e 2001 e seus impactos sobre o desempenho da economia

Após quatro anos e meio de adoção do Real como nova moeda, em 1999 a âncora cambial que lhe dava sustentação tornou-se inviável. A sucessão de crises na Ásia, Rússia e México teve fortes impactos no Brasil e mostrou que o modelo amparado na sobrevalorização da moeda nacional e em um câmbio fixo ancorado ao dólar eram incompatíveis com a conjuntura econômica (IEDI, 2004).

O Plano Real era um plano de estabilização da inflação e se caracterizava por ser extremamente liberal no aspecto comercial e era apoiado na abertura comercial e financeira da economia, na sobrevalorização da moeda nacional e elevadas taxas de juros (DIEESE, 2004).

Os resultados do Plano no curto prazo foram bons no aspecto de combate à inflação e segundo Frisch (2004), foi eficiente porque, com o fim do imposto inflacionário, conseguiu transferir renda para a população que não tinha acesso ao consumo, o que promoveu o mercado interno.

Entretanto, o modelo de câmbio fixo e sobrevalorizado e taxas de juros elevadas prejudicava a competitividade das exportações, gerava um aumento exorbitante do déficit fiscal e do endividamento do Setor Público, deteriorava as contas externas e prejudicava o crescimento econômico (idem).

Segundo Dolce (1999), as políticas econômicas brasileiras perderam credibilidade após a sucessão de crises na Ásia (1997) e pela moratória Russa (1998). Em 1998 houve grande evasão de capitais devido às expectativas negativas com relação à capacidade do Brasil honrar seus compromissos externos, o que reduziu consideravelmente as reservas e evidenciou a incapacidade do Governo de sustentar o Real sobrevalorizado (idem).

Em dezembro de 1998, depois de cerca de seis meses de negociações, foi aprovado pelo FMI um Acordo com o governo brasileiro. Esse Acordo previa um pacote de empréstimos da ordem de US\$ 41 bilhões, vinculado a uma série de condicionalidades relacionadas à política macroeconômica do país. O Brasil teve

que assumir um compromisso de gerar um superávit primário equivalente a 2,6% do PIB em 1999 e para isso o Governo comprometeu-se a cortar despesas e aumentar a arrecadação (BNDES, 2004).

Em janeiro de 1999 os investidores internacionais, que tiveram fortes perdas nos mercados asiáticos e da Europa Oriental, perderam a confiança na economia brasileira e passaram a vender posições no mercado interno (*idem*). Para Farhi (2001), a crise cambial de janeiro de 1999 decorreu da continuidade do ataque especulativo iniciado desde a moratória russa e foi intensificado pela perda de reservas cambiais.

Os ataques especulativos no regime de câmbio administrado têm como alvo as reservas em divisas do país e para defendê-las da fuga de capitais e para procurar atrair novos, as autoridades monetárias são levadas a praticar intervenções e praticar fortes elevações nas taxas de juros (*idem*).

No final de 1998, fatores políticos e econômicos fizeram com que as expectativas pessimistas tomassem conta da economia e tivessem repercussões profundas nos mercados financeiros, além de provocarem diversas reações preocupantes nos mercados internacionais (*idem*).

A crise cambial ocorreu porque as reservas encolheram a ponto de serem consideradas insuficientes. A evasão de capitais foi intensa, sendo que até 14/01/1999, as reservas tinham atingido US\$ 29,117 bilhões e esse nível era muito inferior ao que tinha sido acordado com o FMI (US\$33,2 bilhões). De acordo com o que houvera sido acordado com o FMI, o Banco Central deveria induzir novo aperto monetário (*idem*).

No dia 13/01/1999, o Banco Central comunicava a saída de Gustavo Franco da sua presidência e sua substituição por Francisco Lopes, além de mudar a banda cambial e promover a desvalorização de 8% da moeda nacional frente ao dólar (*idem*).

No dia 15/01/1999, o Governo decidiu mudar a política cambial, optando por um modelo que deixasse de intervir no mercado de câmbio e permitindo que o Real flutuasse conforme determinação do mercado. Nesse mês o Real atingiu uma desvalorização de 37% frente ao dólar chegando a ser negociado a R\$2,165 em relação à moeda norte americana (*idem*).

Algumas reações do mercado financeiro, como a redução da saída de divisas para US\$ 322 milhões, alta de 33.4% do Índice Bovespa e alta de 15.61% nos preços da dívida externa, tiveram papel decisivo para que a flutuação cambial fosse implantada e foram elas que permitiram vencer a resistência do Ministro da Fazenda, que era defensor da banda cambial (*idem*).

No dia 18/01/1999, foi decidido e divulgado oficialmente pelo BC o regime de flutuação cambial, sendo que a tarefa do Banco Central era de “intervir esporadicamente no mercado com o objetivo de conter movimentos desordenados das taxas” (*idem*).

Nos meses de janeiro e fevereiro foi forte a instabilidade devido ao overshooting cambial, com forte desconfiança por parte dos agentes internacionais e elevada especulação dos exportadores, adiando a troca de dólares. Em março, a cotação do real atingiu R\$1,72 frente ao dólar após anúncio da redefinição das metas do acordo com o FMI (*idem*).

Nessa estratégia, o Banco Central foi o grande perdedor no mercado de derivativos de câmbio, pois era o garantidor da lucratividade privada. Os recursos públicos foram utilizados para cobrir os riscos privados e dar lucros aos especuladores. Os títulos da dívida pública indexados ao câmbio também participaram dessa “socialização dos prejuízos” e provocaram aumento da dívida pública interna e sua relação com o Produto Interno Bruto (*idem*).

Segundo Farhi (2001), a crise cambial brasileira não provocou uma crise financeira ou uma grande recessão em função de três fatores:

- 1) Saneamento do sistema financeiro iniciado em 1995;
- 2) Os agentes financeiros privados estavam preventivamente resguardados;
- 3) Existência de um mercado de derivativos de câmbio líquido em função da presença e da atuação do Banco Central, que contribuiu para que as operações de cobertura de riscos anulassem ou reduzissem o impacto da desvalorização nos balanços de instituições financeiras e grandes empresas privadas. A cobertura de riscos forneceu aos agentes uma barreira que atenuou fortemente a transmissão da instabilidade financeira para a economia em geral.

A nova taxa de câmbio, segundo Fayet (2002), permitiu a ampliação das exportações e a substituição das importações. Mas, os resultados não foram favoráveis logo que o câmbio foi desvalorizado devido a uma convergência de fatores, como a MP 1807 (26/03/1999) que extinguiu o direito de ressarcimento do PIS e COFINS pagos na cadeia produtiva de mercadorias para exportação, representando uma perda de aproximadamente 7% para os exportadores e reduzindo a competitividade no mercado externo. Além disso, a produção interna, que foi massacrada por quatro anos e meio não reagiria com rapidez e sem efetivas e profundas medidas de estímulo para as exportações retornarem a trajetória de crescimento.

Já Franco (1999) considera que o resultado da mádesvalorização em 1999 não promoveu o aumento do valor das exportações de imediato porque para manter o bom relacionamento entre os clientes e os exportadores foi necessário que estes oferecessem descontos isso provocou perdas nos preços em dólares das exportações.

As vendas externas eram prejudicadas ainda pela fraca demanda internacional. Além disso, Franco ressalta que as exportações foram prejudicadas pela escassez dos ACC (Adiantamento dos Contratos de Câmbio) em função da redução na oferta de linhas interbancárias comerciais (devido à moratória da Argentina, que também envolveu as linhas de crédito comercial) e pela combinação de taxas de câmbio flutuantes e taxas de juros internas elevadas, que aumentavam o risco dessa linha de capital de giro a custos internacionais. O ACC (que será detalhado no capítulo 2) deixou de ser, então, interessante naquele momento e as empresas exportadoras deixaram de cumprir os compromissos de embarque assumidos anteriormente e de renová-los.

Para Filgueiras (1999), a má performance das exportações deveu-se, em primeiro lugar, ao resultado da liberalização comercial e de 4 anos e meio de câmbio sobrevalorizado que beneficiava as importações e prejudicava a competitividade do setor exportador. Em segundo lugar, a desaceleração da economia mundial reduziu a demanda no comércio mundial, derrubando o preço

das commodities que representam grande parte da pauta exportadora do país. Em terceiro lugar, as linhas de crédito internacionais estavam retraídas ou suspensas e os exportadores adiavam o fechamento dos contratos esperando maiores desvalorizações cambiais.

Já entre março e outubro de 2001, segundo Farhi (2001), um ataque especulativo contra a taxa de câmbio flutuante do real teve como características a venda dos ativos denominados em reais e dos representativos do “risco país” e busca por ativos denominados em divisas ou aqueles que acompanham a variação cambial. Em 2001, a crise se manifestou por uma elevação da taxa de câmbio que provocou aumento da taxa de inflação e ocasionou prejuízos aos devedores em divisas.

A desvalorização em 2001 ocorreu devido a inúmeros fatores, dentre eles a queda das ações de alta tecnologia nos mercados internacionais, crise na Turquia, crise na Argentina, racionamento de energia, menor crescimento das economias desenvolvidas (principalmente os EUA no pós 11 de setembro de 2001) (idem).

Com relação ao movimento da taxa de câmbio em 2001, este foi semelhante às bolhas especulativas, ou seja, nas altas nos preços provocam aumento no número de compradores dispostos a pagar preços cada vez maiores com a expectativa de persistência dessa tendência (idem).

A desvalorização do real alimentou uma percepção de risco mais elevado da economia brasileira, contribuiu para uma redução do fluxo de capitais e levou aqueles que pretendiam investir no país a buscarem proteção cambial. Esses fatores provocaram a diminuição da oferta de divisas no mercado de câmbio à vista e em uma elevação do volume no mercado de derivativos. Diante desse contexto, as instituições financeiras ofereceram aos seus clientes várias operações de hedge com lastro em suas posições especulativas de divisas à vista ou de títulos públicos com indexação na taxa de câmbio e cresceu também a colocação de títulos públicos indexados à variação cambial (idem).

A desvalorização cambial de 2001 teve como impactos, no plano microeconômico, a dificuldade de verificar o valor patrimonial das empresas com dívidas em moeda estrangeira, tanto para as que tinham feito operações com hedge quanto as que tinham coberto parte de seus riscos; já o setor bancário obteve lucratividade acentuada devido às elevadas posições de divisas e ativos ligados à variação cambial (idem).

Já no aspecto macroeconômico, ocorreram maiores pressões nos preços, que provocaram um aumento da taxa de inflação a um nível superior ao máximo fixado pelo governo no acordo com o FMI, provocando elevação nas taxas de juros, aumento do estoque da dívida pública interna e redução no crescimento econômico (idem).

Como o regime que vigorava no país era de câmbio flutuante, a desvalorização do real produziu uma melhora nas contas externas a tal ponto que o superávit comercial e a entrada de capitais para investimento direto aumentaram e diminuíram os gastos com viagens ao exterior e com as remessa de lucros (idem).

Esses fatores provocaram a reversão das expectativas a partir de outubro de 2001, com participação do Banco Central limitada as intervenções no mercado

à vista a uma soma total de US\$ 3 bilhões para o resto do ano de 2001. Além disso, a autoridade monetária passou a aumentar a parcela de títulos públicos indexados ao câmbio (*idem*).

Algumas críticas surgiram em relação a essa estratégia adotada pelo Banco Central porque ela não conseguiu controlar a “bolha especulativa” do câmbio, tornando-se refém dos mercados e dos especuladores em função do volume crescente de demanda que reduzia a eficácia de uma intervenção mais decisiva (*idem*).

Essa bolha desinflou após a combinação da melhora nas contas externas do país e uma atuação mais efetiva das autoridades monetárias após a escalada da taxa de câmbio após os atentados de 11 de setembro nos EUA. O dólar passou a ser cotado a R\$2,83 e o Banco Central, por estar relutando em novos aumentos da taxa de juros, passou a utilizar novos instrumentos de política monetária, como a redução do nível de alavancagem nas posições de câmbio e na elevação dos depósitos compulsórios dos bancos (*idem*).

Ainda segundo Farhi (2001), o BC indicou que considerava a desvalorização excessiva ao ofertar volumes excepcionais de títulos públicos indexados ao câmbio. Ou seja, o BC adotou uma posição mais ativa e coordenada para evitar um agravamento das repercussões dos atentados nos EUA.

As expectativas pessimistas no mercado de câmbio foram revertidas devido à solidez do superávit fiscal primário alcançado, pela confirmação de um persistente superávit da balança comercial e pela manutenção dos fluxos de investimentos diretos. Entretanto, a partir de outubro, diante de uma conjuntura de crise na Argentina e de pós-atentados terroristas nos EUA, as posições especulativas foram sendo desfeitas, a demanda por coberturas de riscos diminuiu, a taxa de câmbio do real começou a cair, os preços dos ativos em reais ou representando o risco do país subiram e algumas empresas voltaram a captar recursos no exterior (*idem*).

A reversão das expectativas e a ação do Banco Central levaram a queda da taxa de câmbio. Essa valorização do Real possibilitou uma redução de valor do estoque da dívida pública e acarretou ganhos para as empresas com passivos em divisas sem cobertura de riscos. Já as perdas pela queda da taxa de câmbio se distribuíram entre os especuladores que compraram divisas e títulos públicos vinculados ao câmbio e também para as empresas que fizeram hedge a taxas muito elevadas (*idem*).

Os impactos negativos sofridos em decorrência da queda da taxa de câmbio foram diluídos e não reduziram as pressões inflacionárias de imediato em função do BC ter mantido as taxas de juros elevadas, o que limitou o potencial de crescimento da economia (*idem*).

Ocorreram acentuadas mudanças nas expectativas em função dos debates sobre a compatibilidade entre a queda da taxa de câmbio e a preservação do superávit comercial em relação às previsões positivas dos elementos do balanço de pagamentos do país (*idem*).

O agravamento da crise Argentina em dezembro fez com que se questionasse seu efeito contágio sobre o Brasil o que provocou um ataque especulativo problemático, com sérias repercussões micro e macroeconômicas. (*idem*)

Ainda segundo Farhi (2001), questiona-se se o sucesso da atuação mais acentuada do BC não poderia ter sido feita anteriormente e ter impedido uma deterioração tão acentuada das expectativas e limitados os reveses micro e macroeconômicos.

Em 2002, segundo Farhi (2003), a taxa de câmbio e os preços dos ativos brasileiros sucumbiram devido a um novo ataque especulativo. Os principais fatores que provocaram a reversão das expectativas referem-se à redução acentuada das classificações de risco-país emitidas por analistas de bancos internacionais devido ao aumento da aversão ao risco dos investidores internacionais em função dos escândalos contábeis nas grandes empresas norte-americanas. Esse fato foi seguido por uma forte redução do crédito externo, que acentuou a intensidade do ataque e a decorrente desvalorização da moeda brasileira. No aspecto interno, teve efeito perverso a decisão do Banco Central de vincular a emissão de *swaps* cambiais à aquisição de títulos públicos de renda fixa e a tensão provocada pelas eleições presidenciais.

A decisão do Banco Central e a previsão de diversos analistas internacionais de que o Brasil seria obrigado a renegociar as dívidas públicas internas e externas levaram a uma crise de confiança que provocou a redução da demanda por títulos públicos (principalmente os de longo prazo) (*idem*)

Em um regime de câmbio flutuante, o Banco Central não é obrigado a se desfazer de suas reservas em divisas diante de um movimento especulativo, mas o elevado volume de demanda e a falta de liquidez nos mercados de câmbio em 2001 e 2002 levaram-no a atuar nesse mercado, tanto à vista quanto na emissão de títulos públicos indexados à taxa de câmbio, o que reduziu as reservas líquidas para US\$16,3 bilhões no final de 2002 – sendo que no final de 2000 elas totalizavam US\$ 31,5 bilhões (*idem*).

I.3. Evolução das exportações

No ano de 1999, segundo dados do Dieese (2004), o desempenho da economia foi marcado por forte instabilidade cambial, redefinição dos termos do acordo com o FMI, elevadas taxas de juros, novas regras para facilitar a entrada de capitais especulativos, aumento do endividamento externo e interno do país e das pressões inflacionárias. Diante dessa conjuntura, foi o ano mais difícil em termos de desempenho macroeconômico desde a implantação do Real em 1994 e o comércio exterior ficou aquém das metas estimadas com o FMI.

Em 2000, o saldo da balança comercial foi negativo em US\$697 milhões. Os resultados positivos da desvalorização cambial e seus impactos sobre as exportações passaram a ser observados somente a partir de 2001, quando o saldo da balança comercial fechou positivo em US\$2,641 bilhões (a 1º vez desde 1994) (*idem*).

Mas inicialmente, o ajuste no saldo da balança comercial se deu mais pela redução das importações que pelo aumento das exportações. Segundo Prates (2003), a reversão do déficit comercial nos primeiros anos após a desvalorização cambial decorreu mais que proporcionalmente da queda das importações em relação às exportações, em um contexto de instabilidade da demanda doméstica,

que retraiu em 1999, recuperou-se em 2000 e retomou trajetória de desaceleração em 2001 e 2002.

O aumento das exportações em 2001 deveu-se ao aumento de 9,6% do *quantum* mais do que compensando a contração de 3,5% do Índice de Preços. Além disso, ocorreu um aumento dos embarques com destino a mercados não tradicionais, como a venda de grãos de soja para a China. Já para os mercados tradicionais (UE, por exemplo), a doença da vaca louca contribuiu para o crescimento das vendas de carnes e farelos de soja, segundo dados do Funcex (2002).

O crescimento do *quantum* de produtos básicos foi acentuado (33%) contra a redução de 8,4% nos preços. Com relação aos bens semimanufaturados, houve incremento no *quantum* em 8,4% que foi anulado pela redução de 10,5% nos preços. Com relação aos bens manufaturados, a crise argentina teve forte impacto, pois provocou redução no crescimento do *quantum* exportado (0,8%) contra um ligeiro aumento nos preços (0,3%). A redução do fluxo de comércio com a Argentina foi compensada pela expansão das exportações para EUA, México e Venezuela (*idem*).

O processo de desvalorização do Real foi reiniciado em 2001 e prolongado em 2002, o que provocou a mudança no saldo da Balança Comercial, passando a um superávit na magnitude de US\$13,13 bilhões em 2002, provenientes de US\$60,36 bilhões de exportações e US\$47,23 bilhões das importações (*idem*).

A partir de 2002, o superávit surpreendeu pela velocidade do ajuste em função da queda acentuada das importações e forte reação das exportações, com forte crescimento do *quantum* exportado dos produtos básicos e dos manufaturados (*idem*).

O superávit comercial em 2002 chegou a US\$13,1 bilhões e foi ajustado em função do ritmo da queda das importações (15% inferior a 2001) e da rápida retomada das exportações no 2º semestre do ano. A partir de julho, o crescimento a cada mês, em comparação com o mesmo mês em 2001 foi de 20% em média, fazendo com que o valor das exportações no final do ano tivesse crescimento de 3,7% e alcançando US\$60,4 bilhões (Funcex (2002) e Iedi (2004)).

O crescimento do *quantum* exportado foi de 8,6% apesar do comércio mundial estagnado e, não fosse a redução de 4,6% nos preços, o valor exportado em 2002 seria superior em aproximadamente US\$3 bi. As exportações cresceram em maior ritmo no segundo semestre de 2002 em função dos efeitos defasados da desvalorização que ocorreu no 2º semestre de 2001 (Funcex, 2003).

Os produtos que tiveram destaque no crescimento das exportações em 2002 foram os básicos (*quantum* de 15,2%), semimanufaturados (13,9% em *quantum*) e pela capacidade de reação dos produtos manufaturados em uma conjuntura econômica interna e externa adversa (5,2% em *quantum*) (*idem*).

Ao longo de 2002 a pauta de exportações continuou tendo grande peso das commodities, sendo que as cotações internacionais só mostravam crescimento com relação à soja em grão, óleo de soja e petróleo bruto. Já as commodities tradicionais como café (-11%), farelo de soja (-3,4%), açúcar (-22,3%), celulose (-12,5%), fumo (-8,3%), tiveram forte redução ao longo do ano (*idem*) (Funcex (2003) e Iedi (2004)).

Em 2003, o Brasil continuou na trajetória de contínuo crescimento das exportações, com acentuada expansão do *quantum* exportado em todas as classes de produtos e da expressiva recuperação dos preços externos. O principal fator que determinou esse desempenho foi o crescimento das exportações, que registrou uma expansão de 21,1% em relação a 2002 (Funcex, 2004).

O bom desempenho das exportações deu-se de forma uniforme entre os produtos básicos (crescimento de 24,9%), semimanufaturados (22%) e manufaturados (20,2%). Os principais fatores que determinaram esse desempenho foram (*idem*):

1) Forte desvalorização da moeda nacional no 2º semestre de 2002 com efeitos se estendendo pelo ano de 2003;

2) Elevado crescimento da safra agrícola, principalmente dos produtos de exportação (soja);

3) Queda da demanda doméstica que liberou produtos a serem exportados e capacidade produtiva voltada para atender o mercado externo (setor de manufaturados);

4) Retomada da atividade econômica mundial, com elevado aumento dos preços internacionais das commodities.

5) Recuperação econômica Argentina e elevado crescimento econômico chinês.

Pode-se constatar que o superávit a partir de 2003 foi determinado, então, pelo aumento das exportações, indo no caminho oposto anteriormente, que era pela redução das importações. As compras internas mantiveram-se estáveis, mas as vendas para o mercado externo aumentaram consideravelmente, possibilitando, segundo Prates (2003), um ajuste de melhor qualidade.

Para analisar a sustentabilidade desse saldo num contexto de superávits comerciais crescentes e volumes recordes de correntes de comércio, deve-se verificar o perfil da pauta de importações e exportações. Os estudos, segundo análise de Prates (2003), mostram que o perfil tecnológico das exportações é reduzido, com predomínio das exportações de commodities primárias e com as importações concentradas em produtos de média e alta intensidade tecnológica.

A pauta exportadora concentrada em commodities primárias, setores intensivos em trabalho e recursos naturais não alterou o padrão de inserção comercial externa. Mas, segundo o Boletim do IEDI (2004), como a fonte de dinamismo econômico e de geração de empregos praticamente se esgotou, os investimentos para aumentar a produção para exportação podem absorver esses gargalos estruturais.

O superávit comercial recorde em 2003 foi fruto do bom desempenho do setor de agronegócios, que teve elevado aumento da competitividade em função do crescimento da produtividade, ganho de escala, do desenvolvimento de novas descobertas pela Embrapa e os baixos salários, que fazem o setor ser altamente rentável (*idem*).

A demanda chinesa por commodities primárias, como no complexo de soja e minérios e por bens de reduzida intensidade tecnológica (siderurgia) e a

recuperação econômica da Argentina também foram importantes para o desempenho das exportações (*idem*).

Em 2003 as exportações totalizaram US\$73,1 bilhões, incorrendo num crescimento de 21% em relação ao ano anterior e resultando num saldo comercial de US\$24,8 bilhões (Funcex, 2004).

O cenário interno e externo favorável permitiram o crescimento do *quantum* exportado, que acumulou alta de 15,7% e um aumento de 4,7% no Índice de Preços das exportações (podendo destacar os produtos básicos (10,5%) e semimanufaturados (11,3%)). Com relação aos produtos manufaturados, houve forte aumento do *quantum* (20,9%), mas com pequena queda nos preços (0,6%), segundo dados do Funcex (2004) e Iedi (2004), que serão mostrados na tabela 2.

Pode-se destacar que o bom desempenho das exportações está relacionado com a redução do nível de atividade da economia interna, diversificação geográfica de seu rumo, com novos parceiros ganhando espaço cada vez maior em nossa pauta, dentre eles a China, Rússia, México e Índia a adoção de uma política comercial com orientação pró-exportação das empresas exportadoras, uma taxa de câmbio flutuante com o Real desvalorizado frente as principais moedas, melhora do comércio internacional e uma política creditícia de apoio às exportações expansiva. Esses fatores acarretaram num avanço do saldo comercial e fizeram com que as exportações brasileiras superassem a marca de 1% das exportações mundiais (*idem*).

No ano de 2003, a China teve taxas de crescimento das exportações de 79,8%, os países baixos 33,4%, Alemanha 23,6% e destaque para a Argentina, com crescimento de 94,8% pela recomposição da sua economia interna. Os países europeus, a partir de 2003, expandiram as importações de commodities como produtos do complexo soja, celulose, carne bovina e petróleo (*idem*).

Esses novos mercados tiveram forte diferencial em relação aos demais países, relacionando a taxa de crescimento das exportações no período entre 1998-2003 com taxas de crescimento que variam entre 18,3% para Rússia e 38% para a China. Já dentre os mercados tradicionais, os EUA tiveram desempenho muito positivo, com crescimento de 11,4% aa (*idem*).

Entre 1998-2003, os novos mercados, representados por China, Rússia, México e Índia, segundo dados da Secex, viram sua participação na pauta exportadora brasileira mais que dobrar, passando de 5,3% para 12,8%. Pode-se destacar que a participação da China na pauta exportadora cresceu de 1,8% para 6,2% e isso fez com que ela assumisse o 3º lugar no ranking de comércio com o Brasil. A participação do México cresceu de 2% para 3,8% (assumindo a posição de 6º maior parceiro), a Rússia de 1,3% para 2,1% (14º maior parceiro) e a Índia de 0,3% para 0,8% (apenas 26º (Iedi, 2004).

Com relação aos países tradicionais como EUA, UE e Japão, ocorreu redução de 9% entre 1998-2003. Apenas os EUA aumentaram sua capacidade de participação significativamente, de 19,3% para 23,1%. Já a UE reduziu de 28,8% para 24,8% sua participação (*idem*).

A mudança de destino das exportações pode ser explicada preferencialmente pelo diferencial de crescimento do PIB dos países relacionados denotados pelo crescimento da demanda doméstica. Além disso, pode-se ligar essa mudança de rumo a um esforço de promoção comercial, como acordos de

livre comércio, por exemplo (idem). Os dados desses comércios multilaterais serão melhor detalhados na próxima seção.

No começo de 2004, a expansão da economia brasileira surpreendeu o Governo quando comparado ao mesmo período de 2003, com crescimento de 2,7% do PIB a preços de mercado e destaque para o papel das exportações de bens e serviços (Iedi, 2004).

Segundo o Boletim do Iedi (2004), pela ótica de demanda, a expansão da economia ocorreu principalmente das exportações de bens e serviços e por um aumento do investimento agregado.

Pode-se destacar que as exportações cresceram quase 20% acima da expansão das importações, com destaque para a expansão de 5,6% das exportações de bens e serviços que superou as importações (4%). Já o PIB global brasileiro cresceu 1,6% no 1º trimestre, sendo que as exportações de bens e serviços lideraram o crescimento (idem).

A taxa de crescimento das exportações em 2004 manteve-se em torno de 20%, mas com mudança em sua composição O crescimento das exportações se caracterizou por uma desaceleração do *quantum* e rápido aumento dos preços, que incorrem em maiores contribuições de ganhos de preços; além disso, vem ocorrendo maior crescimento dos itens manufaturados e menor dos itens básicos e semimanufaturados, de acordo com a tabela I.1 (idem).

Tabela I.1: Valor das exportações Totais e por Classe de produtos
US\$ milhões FOB

Período	Exportações Totais	Classe de produtos			
		Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados	
Anual					
2000	55.086	12.561	8.499	32.528	
2001	58.223	15.343	8.244	32.900	
2002	60.362	16.952	8.966	32.998	
2003	73.084	21.179	10.944	39.653	
2004	96.475	28.518	13.430	52.949	
Mensal					
jun/03	5.874	1.833	879	3.040	
jul/03	6.105	1.693	981	3.371	
ago/03	6.403	1.929	1.014	3.351	
set/03	7.280	2.281	1.034	3.837	
out/03	7.566	2.387	1.058	4.014	
nov/03	5.980	1.616	817	3.455	
dez/03	6.748	1.652	1.074	3.905	
jan/04	5.799	1.740	985	2.970	
fev/04	5.722	1.617	981	3.138	
mar/04	7.927	2.452	1.070	4.269	
abr/04	6.590	1.898	791	3.808	
mai/04	7.942	2.578	1.070	4.244	
jun/04	9.328	3.380	1.213	4.595	
Jul/04	8.992	2.777	1.348	4.748	
Ago/04	9.056	2.966	1.215	4.695	
Set/04	8.923	2.654	1.285	4.824	
Out/04	8.844	2.303	1.120	5.285	
Nov/04	8.159	2.101	1.267	4.667	
Dez/04	9.195	2.054	1.246	5.706	
Variação %					
dez/04 / nov/04	12,7	(2,2)	(1,7)	22,3	
Dez/04 / dez 03	36,3	24,3	16	46,1	
Acumulado no ano	32	34,7	22,7	33,5	
Acumulado 12 meses	32	34,7	22,7	33,5	

Fonte: dados SECEX/ MDIC com elaboração do FUNCEX (jan/2005)

Ao longo do ano os preços foram os principais fatores explicativos do crescimento das exportações da classe de produtos básicos e semimanufaturados (*idem*); já para os manufaturados, segundo Prates (2004#), o aumento do *quantum* explicou cerca de 80% do crescimento das exportações, a serem melhor detalhado na tabela I.2.

O que explicou o crescimento das quantidades exportadas em todas as classes de produtos ainda segundo Prates (2004#), foi o crescimento sincronizado da economia mundial, que segundo o FMI, deveria atingir 5% e a expansão recorde do comércio mundial, que poderia chegar a um nível de 8,5% em 2004, segundo dados da OMC.

Tabela L2: Índices de Preço e *Quantum* das Exportações Totais e por classes de produtos

Base: média 1996=100

Período	Exportações totais		Classe de Produtos					
			Bás		Semimanuf		Manuf	
	Preço	Quantum	Pre	Quant	Pre	Quant	Pre	Quant
Anual								
2000	84,6	136,4	74,5	141,6	87,7	112,6	87	141,5
2001	81,6	149,4	68,3	188,9	78,5	121,9	86,9	143,4
2002	77,9	162,3	65,5	217,6	74,9	139	82,8	150,8
2003	81,5	187,7	72,3	246,2	83,4	152,4	82,4	182,3
2004	90,3	223,8	85,6	280,1	95,5	163,4	87,2	229,8
Mensal								
jun/03	81,1	182,2	69,1	267,7	83,7	146,5	83,3	165,7
jul/03	81,9	187,6	71,9	237,9	86,1	158,8	82,6	185,3
ago/03	81,3	198,2	72,9	267,1	83,3	169,6	81,4	186,9
set/03	81,8	224	74,8	308	83,1	173,6	81,3	214,2
out/03	82,6	230,6	77,7	310,2	83	177,8	81,1	224,8
nov/03	82,7	181,9	78,7	207,3	82,9	137,2	81,4	192,9
dez/03	84,2	201,6	79,2	210,7	85,8	174,5	83,3	212,9
jan/04	85,5	170,5	80,2	219	87,2	157,6	83,9	160,6
fev/04	86,1	167,1	81,2	201,1	86,2	142,5	84,4	168,7
mar/04	87,3	228,3	83,4	296,6	86,9	171,6	85,1	227,7
abr/04	89,2	185,7	87,3	219,4	91,4	120,6	85,6	201,9
mai/04	91,6	217,9	87,9	295,9	94,1	149,5	88,5	217,7
jun/04	92,4	253,9	88,9	383,7	94,2	179,5	88,6	235,3
Jul/04	92	246,5	88,1	319,2	99,2	190,0	87,8	246,7
Ago/04	92,3	247,4	86,3	347,9	97,7	173,9	89,4	239,4
Set/04	92,5	243,2	86,6	310,4	100	179,6	89,4	246
Out/04	92,3	241,7	86	271,2	99,4	157,5	89,6	268,9
Nov/04	92,8	221,7	85,6	248,4	103	172	89,9	236,9
Dez/04	91,9	252,4	81,7	254,6	102,8	169,4	90,3	288,2
Variação percentual (%)								
dez 04 / novi 04	(1,0)	13,8	(4,6)	2,5	(0,2)	1,5	0,4	21,7
Dez 04 / dez 03	9,1	25,2	3,2	20,8	19,8	(2,9)	8,4	35,4
Acumulado no ano	10,7	19,2	18,3	13,8	14,5	7,2	5,9	26,1
Acumulado 12 meses	10,7	19,2	18,3	13,8	14,5	7,2	5,9	26,1

Fonte: elaborado pela FUNCEX com base nos dados da SECEX/MDIC no convênio IPEA/FUNCEX (jan/05)

Em 2004 as exportações totalizaram US\$96,5 bilhões e as importações US\$62,8 bilhões, resultando em um saldo de US\$33,7 bilhões. O dinamismo das exportações em 2004 superou o desempenho em 2003 apresentando um crescimento de 32% (contra 21,1% na relação entre 2003 e 2002). Neste ano, tanto as exportações quanto o saldo comercial superaram o recorde histórico, mesmo com crescimento significativo das importações, que decorreu em grande parte do próprio dinamismo das exportações e do maior crescimento econômico ao longo do ano (Iedi, 2005).

Neste ano, o Brasil atingiu o seu maior nível histórico de corrente de comércio, totalizando US\$159,3 bilhões, volume 31,2% superior ao valor correspondente em 2003. Além disso, houve elevação de 35,9% do saldo comercial em relação a 2003 (idem).

Os preços internacionais contribuíram para o aumento das exportações em 2004 com mais intensidade que em 2003. Segundo dados do Funcex (2005), os preços de exportação subiram 10,8% e o *quantum* chegou a 19,2% (contra 4,6% e 15,7% respectivamente em 2003), podendo concluir que o aumento do *quantum* foi predominante como fator explicativo do aumento do valor geral das exportações brasileiras.

A taxa de câmbio real acumulou valorização de 12,6% em 2004 em relação à cesta de moeda de 13 países e o índice de rentabilidade das exportações registrou queda de 12,7% (*idem*).

Segundo Prates (2004), o perfil tecnológico do comércio exterior brasileiro fez com que o saldo comercial em 2004 continuasse concentrado em commodities primárias, setores intensivos em trabalho e de baixa intensidade tecnológica, ou seja, estava ancorado no mesmo padrão de inserção comercial externa que estava consolidado desde a segunda metade dos anos 90.

Já o setor de alta intensidade tecnológica continua deficitário, mesmo possuindo maior potencial de dinamismo no comércio internacional. O setor de média intensidade tecnológica ampliou-se em 2004 em decorrência do setor automobilístico, mas esse superávit não foi suficiente para alterar o padrão de comércio da economia brasileira (*idem*).

A pauta exportadora brasileira, concentrada em commodities agrícolas e industriais se revelou funcional em decorrência das características da expansão econômica da China, elevado patamar dos preços das commodities e da recuperação da economia e do comércio mundial. Devido ao seu perfil tecnológico, continua marcada pelo baixo dinamismo. Segundo o Iedi (2004), os setores que mais contribuíram para o crescimento das exportações em 2004 tiveram queda nas suas participações no comércio mundial entre 1996-2001 (*idem*).

Em 2004, os principais países de destinos das exportações brasileiras, segundo Prates (2004#), foram os EUA, Argentina e China, que absorveram um total de 47% das nossas vendas externas.

As vendas de bens manufaturados tiveram destaque, segundo Prates (2004#) em função de diversos fatores, a destacar as decisões estratégicas das empresas residentes, nacionais e estrangeiras, de direcionar parte importante de sua produção para o exterior. Essas decisões foram induzidas, inicialmente pelas desvalorizações cambiais de 1999 e 2002 e depois pelo encolhimento do mercado doméstico, menor incidência da carga tributária sobre essas vendas em relação às internas e pelo acesso ao crédito externo mais barato.

Segundo Funcex (2005), o ano de 2004 encerrou-se como um dos melhores de toda a história do comércio exterior brasileiro devido ao superávit comercial recorde de US\$ 33,7 bilhões, equivalente a cerca de 5% do PIB, o que representa um crescimento de 35% em relação ao saldo de 2003. Esse fato foi importante por ter sido a primeira vez em 30 anos que o país obteve um grande aumento do saldo comercial simultaneamente com um expressivo crescimento do PIB real (cerca de 5%), uma valorização real do câmbio (7% em relação a uma cesta de moedas de 13 países) e um forte aumento das importações (30%).

As vendas de produtos básicos atingiram US\$28,5 bilhões (mais que o dobro do registrado quatro anos antes) e de manufaturados foram de US\$53

bilhões (quase igual ao que se exportava quatro anos antes). Pela primeira vez desde 1980, ocorreu um crescimento simultâneo a taxas elevadas, tanto das exportações, quanto das importações (*idem*).

Ainda segundo o Funcex (2005), os bons resultados relacionam-se a uma variável estrutural, relacionada com os ganhos de produtividade alcançados ao longo dos anos 90 na indústria e na agricultura e a uma variável conjuntural, relacionada com a conjuntura internacional favorável que se deu no ano de 2004, tanto em termos de crescimento do volume de comércio mundial quanto pelo forte aumento dos preços internacionais das *commodities*. Além disso, a taxa de câmbio real também foi um fator preponderante para explicar o crescimento do desempenho das exportações desde 1999, verificando que desde esse ano até 2003, o *quantum* exportado teve crescimento anual médio de 10% (contra 2,4% nos cinco anos anteriores).

As análises dos principais economistas e formadores de opinião a respeito dos resultados das exportações e os prognósticos para o futuro serão melhor detalhadas a seguir. De acordo com Coutinho (2004), o prognóstico para a evolução do comércio exterior brasileiro os próximos anos envolve duas questões sendo que a 1º refere-se às perspectivas do comércio mundial e a 2º relaciona-se a evolução das contas externas num momento de retomada da demanda doméstica.

O cenário para o comércio mundial é promissor devido ao ritmo de crescimento da atividade econômica global, sob liderança dos EUA. O Brasil deve ser um grande beneficiado porque, a retomada da economia mundial desenvolvida, continuidade da expansão Argentina e o aumento das relações comerciais com a China, promoverão expansão das vendas externas (*idem*).

Com relação à retomada da demanda doméstica e seus efeitos sobre a Balança Comercial, é considerada a reativação da atividade industrial. Alguns setores com capacidade produtiva no limite e com aumento da demanda doméstica (como nos setores de metalurgia e siderurgia), terão desaceleração das vendas externas (*idem*).

De acordo com Nassif, Puga (2004) em Prates (2004#), o coeficiente de exportações da indústria brasileira aumentou na maior parte dos setores após a mudança de regime cambial em 1999, passando de 14,7% em 1998 para 22,3% em 2003. Esses autores mostraram também as diferenças de competitividade internacional entre os diversos setores e seus estudos ressaltaram a manutenção das vantagens comparativas nos setores onde a economia brasileira tem “competitividade estrutural”, como os intensivos em trabalho (têxtil, calçados) e/ou recursos naturais (metalurgia), sendo que nesse período ocorreram ganhos de competitividade nos setores de “veículos automotores”, “aviação/ferroviário/embarcações/motos” e de móveis. Os setores químico e de material elétrico tiveram perda de competitividade e o de material eletrônico/comunicação, permaneceu em desvantagem comparativa.

Entre 2003 e 2004, segundo Prates (2004#), não ocorreram mudanças acentuadas na pauta de exportação, sendo que os setores de peças e outros veículos, siderurgia, máquinas e tratores e veículos automotores foram em 2003 e permaneceram em 2004 como os que mais contribuíram para o crescimento das exportações.

De acordo com Garofalo Filho (2004), a mudança da política cambial de 1999 promoveu impacto positivo no comércio exterior, com os efeitos sendo sentidos a partir de 2001. Para ele, os fatores exógenos como o aumento dos preços das commodities agrícolas, problemas com os países concorrentes (doença da vaca louca e a gripe do frango, por exemplo) e da expansão da integração comercial com a China foram essenciais para o desempenho exportador nos anos anteriores, com impactos positivos no ano de 2004.

Para Markwald (2004), diretor do Funcex, o processo de ajustamento das contas externas iniciado em 1999 passou a se consolidar a partir de 2003, com a virada da Balança comercial, de deficitária US\$ 6,6bi em 1998 para superavitária US\$24 bi em 2003, bem como o saldo em transações correntes, que obteve uma reversão de um resultado negativo de US\$33,2 bi para um superávit de US\$ 4,1 bi, indicando uma melhora importante em termos de redução da vulnerabilidade externa do país.

Para Markwald (2004) ainda, ocorreram duas fases na evolução das contas externas: uma até 2001, com ajuste moderado do setor externo, fraco desempenho das exportações, redução das importações e diminuição do déficit na conta de serviços; a outra a partir de 2002 com aprofundamento do ajuste com a redução efetiva das importações, diminuição dos desequilíbrios na conta de serviços e forte e acelerado aumento das exportações. Ele considera que o ajuste foi comandado pela mudança nos preços relativos pela flutuação cambial devido às três elevações da taxa de câmbio real (1999, 2001 e 2002) que contribuíram para conter as importações e contração de despesas na conta de serviços (idem).

O Brasil conseguiu tirar proveito do crescimento de alguns mercados tradicionais e da retração da demanda de importação de parceiros com os quais o país possuía vínculos comerciais mais estreitos, como o Mercosul, por exemplo (idem).

Os gargalos que podem dificultar maior crescimento das exportações são os níveis de investimento dos últimos anos e a infra-estrutura deficiente, déficit gêmeos dos EUA e desvalorização do dólar (idem).

A sustentabilidade do desempenho do comércio exterior, segundo ele, depende dos aspectos estruturais e conjunturais como a diversificação da pauta de produtos e mercados de destino, negociações e acordos, avanços na definição de estratégias comerciais e consolidação do mercado chinês. Além disso, a retomada da economia americana e Argentina, a quebra da safra americana e as restrições enfrentadas por importantes produtores, a sustentação dos preços das commodities e recuperação da economia mundial também são fatores que foram e são determinantes para o crescimento das exportações brasileiras (idem).

Já Prates (2004), considera a taxa de câmbio essencial para o prosseguimento do crescimento das exportações. A apreciação do Real que ocorreu em 2003 e 2004 (para atender as metas de inflação estabelecidas) promoveu o estímulo às importações e desestímulo às exportações dos manufaturados.

Destacam-se, segundo ela, os possíveis efeitos adversos dessa apreciação sobre as vendas externas do complexo automotivo, setor manufatureiro de média intensidade tecnológica que tem se diferenciado em termos de vantagem

comparativa e na contribuição positiva para o crescimento das exportações e do saldo comercial.

Ainda segundo Prates (2004#), a manutenção da taxa de câmbio num patamar realista é necessária para estimular e manter as exportações de bens industrializados e daqueles de maior conteúdo tecnológico, o que é importante para reverter o “choque externo benigno” que provoca a redução das exportações de commodities.

Para o Funcex (2005), a preocupação com a evolução da taxa de câmbio e seu impacto sobre o dinamismo exportador é procedente, pois, embora não se possa esperar um crescimento em *quantum* semelhante ao que ocorreu em 2004, a manutenção de um crescimento das exportações em um patamar razoável (em torno de 10% a.a.) exige um câmbio real mais desvalorizado que o do começo do ano 2005.

Além desse patamar razoável da taxa de câmbio é importante que continue se obtendo ganhos significativos de produtividade para que o Brasil consiga ao menos igualar o ritmo de aumento verificado nos países desenvolvidos; crescimento do volume de comércio e evolução do preço das commodities (que estão fora do controle da política econômica doméstica) (idem)

Para o Funcex, o cenário econômico para os anos seguintes acena para que não se repita na mesma magnitude dos anteriores pois o cenário externo tende a ser menos favorável, há tendências de queda dos preços das commodities e menor crescimento do volume de comércio. Apesar disso, são apenas projeções, visto que nada se sabe sobre as perspectivas reais da economia para os anos que se seguem.

I. 4. Destino das exportações

Em 2004, segundo o Iedi (2005), ocorreram resultados que se mostraram melhores que em 2003, destacando:

- o crescimento das vendas para a União Européia foi de 30,9%, comparando os anos de 2004 e 2003 (aumento de 19,8% entre 2003 e 2002); já para países da ALADI, exceto os membros do Mercosul, aumentou 18,8% (22,9% em 2003); países da África, 48,4% (21,1% em 2003) e países da Ásia 24,7% (contra 13,9% em 2003).

- com relação a China, o crescimento declinou de 79,8% em 2003 para 20% em 2004, que pode ser explicado pela retração do preço da soja (principal produto de venda para esse mercado).

- Para os EUA, as exportações cresceram tanto quanto as exportações para a China (20,4%), num patamar abaixo da média global. Excluídas as exportações para o mercado norte-americano, as vendas externas do Brasil teriam crescido não os 32%, mas sim 35,5% em 2004. A valorização do Real em relação ao dólar em 2003 e 2004 tirou competitividade do produto brasileiro nesse mercado, refletindo no desempenho exportador do país para os EUA (idem).

CAP II: AS LINHAS DE FINANCIAMENTO DISPONIBILIZADAS PELO GOVERNO À EXPORTAÇÃO

Neste capítulo pretendo mostrar quais os recursos e as formas que são disponibilizados aos exportadores para que eles obtenham financiamento às suas exportações. O capítulo está organizado da seguinte forma: numa primeira parte, são verificados os aspectos gerais das linhas de financiamento às exportações; na segunda e terceira parte, especifica-se cada uma das linhas e suas características principais e na quarta parte os resultados.

II.1. Aspectos Gerais

Os exportadores se valem de sistemas de financiamento às exportações que tornam mais atrativas as condições financeiras para a compra de seus produtos e serviços (Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio, 2004).

As disponibilidades de financiamento, muitas vezes, serão o fator preponderante para a concretização ou não dos negócios, levando em consideração as condições creditícias da operação (*idem*).

O governo, ciente da importância do comércio exterior, desenvolveu seu sistema de apoio creditício às exportações, disponibilizando os recursos em seus bancos oficiais (Banco do Brasil e BNDES) (*idem*).

Uma operação de financiamento à exportação pode ser concedida na fase de produção da mercadoria (crédito pré-embarque) ou na sua fase de comercialização (crédito pós-embarque). Após o embarque da mercadoria, a confiança do financiador ou segurador é muito maior que na fase de produção e isso tem reflexos na decisão sobre a concessão ou não do crédito, na taxa de juros a ser aplicada, no prazo concedido, etc (*idem*).

É necessário fazer uma distinção sobre quem é o beneficiário do crédito. Quando for destinado ao fornecedor da mercadoria, denomina-se *suppliers credit*, que se trata de um refinanciamento, pois o vendedor, usando o financiamento que recebe, financia o comprador. Se o crédito é fornecido diretamente ao importador, denomina-se *buyers credit* (*idem*).

O financiamento a exportação funciona da seguinte forma: o exportador embarca a mercadoria e fica aguardando o ingresso das divisas ao longo do prazo pactuado ou recebe à vista do agente financiador e este se torna credor do importador (*idem*).

Nas exportações financiadas, os exportadores e os agentes financeiros devem obter dos importadores garantias que assegurem o ingresso do valor em moeda estrangeira da exportação e dos encargos do financiamento (*idem*).

Geralmente, a amortização da exportação financiada se dá pelo pagamento do principal e dos juros em parcelas iguais e consecutivas, sempre com mesma periodicidade, sendo que a carência geralmente é limitada a 180 dias a partir da data do embarque do produto (*idem*).

As linhas de financiamento às exportações se diferem pelo prazo, origem dos recursos e momento da contratação. Além disso, essas linhas possuem custos compatíveis com o mercado internacional porque os recursos são captados no

exterior com taxa de juros baseada em Libor (Universidade Corporativa do Banco do Brasil, 2004).

II.2. Adiantamento sobre contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)

O ACC é uma antecipação parcial ou total do valor de uma exportação. O financiamento é realizado em moeda nacional, pelo valor equivalente à moeda estrangeira. Já o ACE é uma antecipação parcial ou total do montante da exportação mediante financiamento, em moeda nacional, do valor equivalente à respectiva moeda estrangeira, mediante o efetivo embarque da mercadoria exportada (Banco do Brasil, 2004).

Para o Banco, trata-se de um saque contra uma linha de crédito obtida no exterior e é isto que permite que a taxa cobrada seja a do mercado internacional e não a taxa interna para os créditos em reais.

Para o exportador, esse é um instrumento ágil de condução do crédito porque ele não entrega imediatamente ao banco a moeda estrangeira vendida, mas recebe a moeda nacional em pagamento das divisas negociadas (*idem*).

O objetivo do ACC é proporcionar ao exportador recursos antecipados para ele arcar com as despesas decorrentes do processo de produção da mercadoria a ser vendida ao exterior, sendo um incentivo à exportação. O contrato de câmbio para o ACC tem liquidação futura e no momento da sua contratação são definidos os prazos e as condições do financiamento (*idem*).

Já o ACC Indireto ou ACC Insumos, consiste na concessão de crédito aos fabricantes de insumos que integrem o processo produtivo, a montagem e/ou a embalagem de mercadorias destinadas à exportação. Somente os fabricantes que fornecem seu produto diretamente ao exportador final podem obter esse financiamento (Banco do Brasil, 2004).

Essa modalidade permite que fabricantes intermediários possam obter capital de giro a custos internacionais porque seus recursos são captados no exterior, possibilitando ao beneficiário receber antecipadamente até 100% das vendas faturadas para pagamento em até 180 dias (*idem*).

É um adiantamento feito por instituições financeiras ao exportador em função da perspectiva de exportação. O exportador se compromete a entregar ao banco financiador, após embarque da mercadoria, as respectivas divisas (MDIC, 2004). O ACC pode ser comparado a um desconto de pedido de venda em carteira.

Os exportadores têm como vantagens: redução no custo dos insumos adquiridos no mercado nacional, dilatação do prazo para pagamento aos fornecedores, maior competitividade externa, baixo custo de captação e alíquota de IOF reduzida à zero (*idem*).

O exportador deve se dirigir a uma instituição autorizada a operar em câmbio, sendo que na maior parte dos casos, solicita de uma só vez o ACC e o futuro ACE (MDIC, 2004).

A diferença do ACC em relação às demais opções de financiamento é que, além do pagamento, o exportador tem que comprovar que exportou o valor

demandado, através da vinculação de Registros de Exportação (RE) ao Contrato de Câmbio celebrado previamente (*idem*).

A regulamentação do ACC é feita pelo BACEN para propiciar mecanismo de crédito mais vantajoso que os demais oferecidos no mercado interno (*idem*).

O ACE consiste numa antecipação parcial ou total do montante da exportação mediante financiamento, em moeda nacional, do valor equivalente à respectiva moeda estrangeira, mediante o efetivo embarque da mercadoria exportada. Além disso, é concedido na fase pós-embarque, pois seu objetivo é financiar o exportador na comercialização das mercadorias. Pode ser concedido para um prazo de até 180 dias após o embarque da mercadoria, sendo limitado pelo prazo de pagamento da exportação, cujas características para o banco são semelhantes as que ocorrem com os ACCs (Banco do Brasil, 2004).

O ACE também celebra contratos pra liquidação futura e no momento de sua contratação são definidos os prazos e as condições do financiamento. Além disso, reduz os custos financeiros para o exportador brasileiro, possibilitando competitividade negocial junto ao importador estrangeiro, na medida em que oferece melhores prazos e reduz custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional (MDIC, 2004).

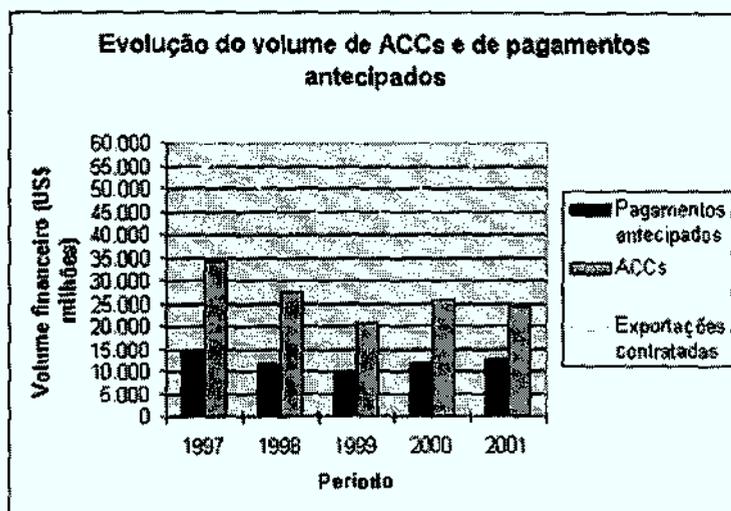
Esse adiantamento se compara, no mercado interno, a um desconto de duplicata mercantil. O baixo custo de sua captação é um diferencial dos adiantamentos e um dos fatores de estímulo à escolha desse mecanismo exportador (*idem*).

Essas são as modalidades de financiamento mais difundidas no mercado, sendo responsável historicamente por mais da metade do volume do Câmbio contratado. Segundo o MDIC (2004), entre 1994 e 1995, cerca de 90% do total do Câmbio de Exportação foi contratado por meio de ACC/ACE, participação que se reduziu à cerca de 60% entre 1997 e 1998, 50% entre 1999 e 2000 e 41,3% em 2001. Em ambas as modalidades, o exportador recebe antecipação, parcial ou total, em moeda nacional do valor equivalente à quantia em moeda estrangeira comprada a termo pelo banco, descontada a uma taxa de juros internacional à qual é somado spread que embute o risco da operação. Essa antecipação de recursos representa importante incentivo à exportação, na medida em que dá meios ao exportador para custear o processo de industrialização e de comercialização a taxas inferiores às do mercado doméstico. A Circular BACEN 2.632/95, que regula a modalidade, determina que a finalidade do mecanismo é o apoio financeiro à exportação.

Um importante atrativo desses mecanismos é a possibilidade de o exportador realizar operações de arbitragem, captando recursos a taxas internacionais para aplicá-los à taxa doméstica mais elevada. Essas operações de arbitragem eram interessantes quando havia uma banda cambial, que limitava o risco de flutuação das divisas, combinada com taxas internacionais reduzidas e taxas domésticas elevadas. Em 1998, por exemplo, os ganhos de arbitragem chegaram a 13% a.a. A partir de 1999, a extinção da banda cambial, a volatilidade da taxa de câmbio e a queda das taxas de juros internas contribuíram para reduzir o número dessas operações - o volume de ACC e ACE depende de o banco nacional obter crédito externo, que ficou prejudicado em um ambiente de elevada volatilidade da liquidez internacional (*idem*).

No final de 2004 e começo de 2005, com o aumento do diferencial da taxa de juros e com a apreciação do Real, essas operações voltaram a ser vantajosas, o que explica o rápido crescimento de fechamento de novos contratos nesse período, segundo informações do Banco do Brasil (2005) mostradas na tabela II.1 a seguir.

Gráfico II.1:



Fonte: Ministério da Fazenda

Tabela II.1: Evolução dos desembolsos de ACC/ ACE pelo Banco do Brasil

ACC/ACE	4T02	1T03	2T03	3T03	4T03	1T04	2T04	3T04
Volume contratado (US\$ milhões)	1.253	1.680	1.857	2.062	2.038	2.381	2.284	1.990
Quantidade de contratos	5.672	6.005	6.785	7.538	7.427	7.263	7.809	7.511
Volume Médio por contrato (US\$ mil)	221	280	274	273	274	328	292	265
Participação de mercado no Trimestre %	30,3	36,0	31,8	35,8	32,4	36,2	33,1	30,7

Fonte: Banco do Brasil

Em 2004, o Banco do Brasil disponibilizou um volume recorde para o financiamento à exportação nas modalidades de ACC e ACE. O montante contratado, superior a US\$ 9 bilhões, representou um incremento de 17,9% em relação a 2003 (Banco do Brasil, 2005).

Foram mais de 30 mil operações efetivadas representando um aumento de quase 10% em relação ao ano anterior e com o volume total de câmbio de exportação contratado chegou a US\$25,9 bilhões (um incremento de 19,8% em relação a 2003) (idem).

A taxa dessas operações varia em função do risco de crédito da empresa exportadora, do valor da operação, do país de destino, das flutuações nas taxas internacionais, etc., situando-se na faixa de LIBOR + 2,5% a.a.(idem).

Entre os benefícios dos ACCs e ACEs, estão a isenção do Imposto de Renda que se trata de uma renúncia fiscal e que incide sobre o pagamento dos juros de operações de financiamento externo, sempre que a exportação se concretiza ("performa"); outro benefício é a não incidência de IOF, já que não se trata de operação financeira; finalmente, a norma cambial permite que não seja especificado o bem ou serviço objeto da exportação, o que dá maior flexibilidade ao mecanismo pela compra e venda de "performance" entre bancos e exportadores. Entretanto, os ACCs podem ser fechados, mas não liquidados. Os ACCs sem lastro, isto é, sem a correspondente mercadoria no momento do embarque, são tratados como operação financeira e sujeitos ao recolhimento de IOF. No caso de o ACC ser cancelado, também se caracteriza operação financeira, com o recolhimento de compulsório de 30% em espécie (conta reservas bancárias) sobre operações vencidas, compulsório este que não é exigível de operações correntes (BNDES, 2004).

Tabela II.2: ACC/ ACC Indireto e ACE

	ACC	ACC Indireto	ACE
Vantagens	-Recursos para produzir bens à exportação a um custo financeiro reduzido (taxas de juros internacionais); -Capital de giro de até 360 dias antes do embarque do bem esportado; -isenção do IOF	Financiamento com taxas de mercado externo, proporcionando redução de custos para o fabricante do insumo e para o exportador; - possibilidade de financiar suas vendas com prazos maiores.	- Recursos para produzir bens à exportação a um custo financeiro reduzido (taxas de juros internacionais); -vendas para o exterior realizadas a prazo- até 180 dias- são recebidas à vista pelo exportador; -isenção do IOF
Prazos	concessão do ACC pelo banco em até 360 dias antes do embarque da mercadoria (financiamento à produção)	Máximo de 180 dias limitado a data do vencimento da duplicata que lastreia o financiamento	Mercadoria já está pronta e embarcada: prazo pode se estender em até 210 dias da data do embarque
Forma de	Mediante a entrega dos documentos de	Reposição do principal no	Mediante o ingresso de divisas

Pagamento	embarque ou ingresso de divisas (moeda estrangeira)	vencimento. Os juros são cobrados no momento do crédito à conta corrente do cliente, podendo ser cobrados na liquidação da operação	(moeda estrangeira)
Encargos	Calculados pelo Regime de Juros simples tomando por base o saldo devedor em moeda estrangeira, o nº de dias corridos desde a data de concessão do adiantamento até o efetivo ingresso de divisas	Taxa remuneratória para financiamentos lastreados por duplicatas em dólares correspondente ao custo de captação dos recursos externos mais spread de risco	Calculados pelo Regime de Juros simples tomando por base o saldo devedor em moeda estrangeira, o nº de dias corridos desde a data de concessão do adiantamento até o efetivo ingresso de divisas

Fonte: Banco do Brasil

De acordo com a tabela acima o prazo de pagamento do ACC pode alcançar 360 dias, mas os prazos negociados com bancos podem ser menores, dependendo de vários fatores, como ciclo produtivo do bem em questão e o risco da operação (*idem*).

O risco financeiro da operação é calculado levando-se em conta o exportador, o importador e seu respectivo país e prazo de embarque, modalidade e prazo de pagamento e os custos do ACC são cobrados sob forma de juros, normalmente na liquidação do contrato de câmbio, são arbitrados pela taxa LIBOR- de acordo com a tabela acima (*idem*).

O ACE possui as mesmas vantagens citadas para o ACC; além disso, a origem dos recursos é a mesma, sendo semelhante também à análise dos riscos e a definição dos juros cobrados (*idem*).

O prazo máximo para o ACE é de 180 dias, limitado ao prazo de pagamento dos saques de exportação. Na maioria das vezes, essas operações são feitas de forma casada, com o exportador solicitando o ACC e o futuro ACE de uma só vez (*idem*)

Prazo máximo de ACC e ACE

ACC (até 360 dias) - EMBARQUE - ACE (até 180 dias)

Com relação a questão do financiamento disponibilizado pelos bancos públicos frente aos privados, pode-se destacar que a questão geral é o caráter pró cíclico dos bancos, ou seja, quando o risco de crédito aumenta eles se retraem. Muitas vezes os públicos atuam de maneira anti-cíclica por serem utilizados como instrumentos de políticas do governo. Isto se explica pela natureza geral do banco público.

Segundo Costa (2000), historicamente, os bancos públicos de maior porte sempre cumpriram o papel de delineadores das tendências do mercado. Mas, com a política de juros elevadíssimos do Banco Central após as crises asiática, russa e brasileira, cooperou em uma tendência de privação do crédito, afastando seus demandantes. Entretanto, estes não encontraram mais o papel histórico de salvaguarda (contra-ciclo) cumprido pelo crédito público mais farto e barato. O resultado é a perda da função de rebaixadores da taxa de juros de empréstimos por parte dos bancos públicos market makers (embora ainda mantenham a menor relação entre receita e operações de crédito), a grande estagnação e o desemprego (idem).

Já os bancos privados, apresentam menor discricionariedade sobre o crédito para setores prioritários à política econômica porque a decisão sobre quais os setores onde se deve alocar os recursos é tomada com base na análise de risco dos agentes e depende do funding, principalmente externo, mas que é menos rigoroso que os órgãos públicos (idem).

Esse caráter pró-cíclico do financiamento pelos bancos privados frente ao comportamento anticíclico dos bancos públicos é observado também no que se refere aos recursos disponibilizados para financiar a exportação.

II.3. PROEX E BNDES-exim

A) PROEX- Programa de Financiamento às Exportações

O Proex é um programa do Governo Federal criado em 1991, administrado pela Diretoria de Governo do Banco do Brasil (MDIC, 2004) que tem como objetivo proporcionar condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional aos exportadores de bens e serviços.

Esse programa proporciona o financiamento da exportação sem limite mínimo de valor ou quantidade de mercadorias por operação ou embarque (Banco do Brasil, 2004). Além disso, permite ao exportador fornecer prazo ao importador.

Os recursos provêm do Tesouro Nacional e são previstos no Orçamento Geral da União e é operacionalizado pelo Banco do Brasil S.A. na qualidade de Agente Financeiro da União (idem)

O Proex, diferentemente do BNDES- EXIM, está disponível apenas na fase Pós- Embarque (idem)

O amparo do Proex pode ser reduzido quando o índice de nacionalização do bem contemplado pelo financiamento for inferior a 60%, situação em que o percentual máximo amparável (PMA) é obtido pela fórmula (idem):

$$PMA = (\text{índice de nacionalização} + 40\%) * \text{Limite anterior de amparo.}$$

Desde 1998, o programa tem sofrido alterações quanto aos prazos de financiamento e percentual autorizado para adequar-se às necessidades do mercado exportador brasileiro, que foram estabelecidas pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) e da Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) (Banco do Brasil, 2004).

Em 2003, o foco do Programa foi as Micro e Pequenas Empresas exportadoras, buscando ampliar o número de empresas aptas a colocarem seus produtos e serviços no exterior (idem).

O Banco do Brasil é o seu agente financeiro do governo e utiliza suas agências e Núcleos de Negócios Internacionais para divulgação do programa de crédito para as empresas exportadoras ou com potencial para exportar. Uma vez concretizado o negócio com o importador, o pedido de financiamento é impostado no Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) por intermédio do registro de Operação de Crédito (RC), na qual se registram as características da exportação e do financiamento (*idem*).

A análise e o enquadramento nas normas do Proex são feitos pelo Banco do Brasil e a operação é autorizada, num momento no qual o importador deve ter a garantia negociada (*idem*).

Quando o RC está aprovado, o exportador tem um prazo para embarcar a mercadoria ou executar os serviços, conforme o que foi negociado com o importador. Os Registros de Exportação (RE) ou faturas emitidas devem ser vinculadas ao número do RC para que o SISCOMEX identifique a exportação como um financiamento com recursos do Proex (*idem*).

O próximo passo da operação é apresentar ao Banco do Brasil todos os documentos necessários à operação, que são encaminhados ao banqueiro do importador no exterior, para aceite e devolução ao BB, juntamente com a garantia emitida. Nesse momento o exportador recebe o crédito financiado pelo programa e repassa ao Banco do Brasil o direito de receber os pagamentos que serão efetuados pelo importador nas datas estabelecidas (*idem*).

Se a garantia oferecida for o aval ou a carta de crédito de banqueiro no exterior, o Banco do Brasil dispensa o direito de regresso sobre o exportador, liberando a empresa de quaisquer responsabilidades no que se refere à cobrança de pagamentos que podem não ter sido realizados pelo importador (*idem*).

O recurso utilizado, como é do Tesouro Nacional, faz com que o Banco do Brasil devolva à União os valores acrescidos dos juros cobrados nessas operações, completando o ciclo financeiro do Programa (*idem*).

Apresenta as seguintes modalidades, segundo informações, do Banco do Brasil (2004):

PROEX Financiamento

É a modalidade de financiamento aos exportadores ou importadores de bens e serviços brasileiros, realizado exclusivamente pelo BB com recursos do Tesouro Nacional (Banco do Brasil, 2004).

O financiamento ao exportador brasileiro recebe o nome de Suppliers Credit e consiste no desconto dos títulos representativos da operação; já o financiamento ao importador estrangeiro é denominado Buyers Credit (*idem*).

Os prazos do financiamento são determinados de acordo com a mercadoria a ser exportada e seu valor unitário, podendo variar de 60 dias a 10 anos (*idem*).

Os produtos elegíveis são determinados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e engloba quase toda a pauta exportadora brasileira. O percentual financiável varia conforme o prazo, índice de

nacionalização e da existência ou não de comissão de agente. Pode variar da seguinte forma:

1. Operações de até dois anos e até US\$10 milhões por CNPJ base via PROEX no exercício: até 100% da exportação;
2. Operações de mais de dois anos: até 85% da exportação;

As condições para se pleitear o financiamento são estar em situação de adimplência com a União das partes envolvidas (exportador, garantidor e importador) além de já existir uma negociação em andamento (idem).

A grande vantagem do PROEX é a possibilidade de utilizar as moedas dos próprios países importadores, eliminando o risco cambial do pagador final. Outras vantagens são relacionadas à agilidade, facilidade de acesso, ausência de comissões, inexistência de valor mínimo para a contratação (idem).

O PROEX aumenta a competitividade dos produtos brasileiros através da cobrança de uma taxa de juros equivalente a praticada no mercado internacional. Além disso, pode ser utilizado para liquidar operações de ACC em qualquer instituição financeira mediante acordo entre as partes (idem).

PROEX:Equalização de Taxa de Juros:

Essa é uma modalidade de crédito ao exportador ou importador de bens e serviços brasileiros realizada por instituições financeiras, com recursos internos ou externos, sendo uma modalidade que nos casos de captação externa está sujeita às oscilações das taxas do mercado financeiro internacional (Banco do Brasil, 2004)

A equalização do Tesouro Nacional consiste no pagamento ao tomador/financiador, de parte dos encargos financeiros de captação, reduzindo o custo final da linha. As instituições financeiras são incentivadas a tomar recursos no exterior para financiar as exportações de bens e serviços brasileiros. O valor equalizável é de até 85% do valor exportado, respeitados o índice de nacionalização de 60% e a não incidência sobre a comissão de agente, sendo que esse percentual varia dependendo do prazo de financiamento e da mercadoria/serviço a ser exportado (idem).

Essa modalidade é extremamente flexível porque permite a livre negociação de garantias, prazos e formas de pagamento entre exportador e financiador. Além disso, para a empresa exportadora, essa opção pode ser vantajosa porque o Governo brasileiro entra equalizando o custo superior (idem).

Tabela II.3: Proex Financiamento e Proex Equalização de Taxa de Juros

	PROEX FINANCIAMENTO	PROEX EQUALIZAÇÃO
Tipos	Pós-Embarque	Pós-Embarque
Recursos	Tesouro Nacional	Captados no país ou no exterior
Beneficiários	Empresas exportadoras	Instituições financeiras
Prazo	60 dias a 10 anos	60 dias a 10 anos
Percentual	Operações até dois anos e até US\$10mi: até 100%; Acima de dois anos: até 85%	Até 85%, independente de prazo ou valor.
Garantias	-Aval ou fiança bancária; -Carta de crédito; -Títulos cursados no CCR com reembolso automático; -Seguro de Crédito Exportação; -Aval de governo ou bancos oficiais (setor público)	A critério do agente financeiro

Segundo informações do Banco do Brasil

B) BNDES – EXIM

Após a crise nos países asiáticos no segundo semestre de 1997, o Governo Fernando Henrique Cardoso lançou uma política de apoio às exportações com a ampliação da atuação do Bndes na área de financiamento às exportações (Prates, Cintra e Freitas, 2000).

O Bndes, no Plano Real, continuou sendo o principal provedor de recursos de longo prazo no mercado doméstico e tem fundamental importância no repasse de recursos para financiar a atividade exportadora no Brasil (idem).

O plano envolveu a transformação do programa Finamex no Programa de Crédito ao Comércio Exterior do Bndes (Bndes-exim), oferecendo a quase todos os setores exportadores, condições mais competitivas em termos de custos financeiros, prazos, garantias e parcela financiável, além de lançar uma nova linha de financiamento às exportações chamada de pré-embarque especial. Essa nova linha seria responsável pelo financiamento da produção adicional de bens exportáveis em até 30 meses (como será melhor detalhado a seguir) (idem).

Além dessa nova linha, o Bndes já atuava nas modalidades pré-embarque e pós-embarque, que serão melhor detalhados a seguir. O Bndes-exim atua como uma agência de exportação e estrutura operações na forma de consórcios, envolvendo o setor financeiro privado e as agências internacionais de comércio exterior (idem).

O Bndes manteve sua posição de agência de fomento e praticamente a única fonte de crédito de longo prazo em moeda nacional. Permaneceu sendo a principal alternativa para o financiamento do desenvolvimento econômico e social (idem).

EXIM Pré-Embarque

É um crédito disponibilizado pela FINAME (Agência Especial de Financiamento Industrial) para financiar a produção nacional de bens destinados à exportação, exceto poucos produtos de menor valor agregado. Ele financia até 100% do valor FOB da exportação, excluída a comissão de agente e eventuais pagamentos antecipados (BNDES, 2004).

O público alvo é as empresas produtoras/exportadoras de mercadorias enquadradas no programa que precisem de recursos para o período de fabricação dos bens. O prazo para o financiamento é de 30 meses, de acordo com o ciclo da mercadoria, sendo que o exportador precisa liquidar a operação até o sexto mês seguinte ao embarque (idem).

As operações devem atender às seguintes condições:

- Na fase pré-embarque: prazo máximo de 12 meses;
- Na fase pós-embarque: prazo máximo de 6 meses;
- Proponente não pode estar enquadrado como trading company ou comercial exportadora;
- O Conjunto das operações não podem ultrapassar US\$ 1 milhão/mês.

O BNDES pode conceder o crédito através de repasse por agente financeiro credenciado ou diretamente ao exportador. Nesse último caso, o banco figura como mandatário e não está sujeito aos riscos (idem).

EXIM Pré-Embarque Curto Prazo

É um financiamento ao exportador, com prazo de pagamento de até 180 dias na fase pré-embarque visando a produção e a exportação de bens passíveis de apoio do BNDES e que apresentam índice de nacionalização igual ou superior a 60% e são realizadas por instituições financeiras credenciadas (BNDES, 2004).

Os potenciais clientes são as empresas produtoras e exportadoras que tenham sede e administração no Brasil, que tem como prazo, até seis meses para embarque e liquidação (idem)

As taxas de juros são: custo financeiro (TJLP e/ou Libor) + Remuneração do BNDES + Remuneração da instituição financeira credenciada.

EXIM Pré-Embarque Especial

É um crédito fixo disponibilizado pela FINAME com a finalidade de financiar até 100% do incremento das exportações de bens, projetado para os próximos 12 meses sem vinculação com embarques específicos. Esses recursos financiam praticamente todas as mercadorias nacionais destinadas à exportação, exceto poucos produtos de menor valor agregado (BNDES, 2004).

O público alvo é as empresas exportadoras de mercadorias que necessitem de recursos na fase pré-embarque que estão enquadradas no programa (idem).

A parcela financiada pelo BNDES leva em consideração o acréscimo estimado das exportações em relação aos 12 meses anteriores (MDIC, 2004).

O prazo é de até 12 meses, podendo ser estendido para até 30 meses, desde que sejam cumpridas as metas de exportação compromissadas (*idem*).

Esse programa tem o custo financeiro determinado pelo percentual de cumprimento da meta estabelecida, sendo necessário que o exportador seja o mais conservador possível quanto à fixação do incremento de suas exportações (Banco do Brasil, 2004).

O BNDES concede o crédito geralmente por meio de repasse por agente financeiro credenciado, que passa a ser responsável pelo adimplemento da operação (*idem*).

Os custos referem-se: Custo financeiro (TJLP ou Libor) + Spread básico + Spread do agente

EXIM Pós Embarque

Trata-se de um Refinanciamento a exportação de bens e serviços na fase pós-embarque, com o BNDES financiando até 100% do valor exportado e cujo prazo de pagamento é de até 12 anos (BNDES, 2004).

Esse refinanciamento aos clientes no exterior na aquisição dos bens e serviços passíveis de apoio pelo BNDES se dá pelo desconto de títulos de crédito (notas promissórias ou letras de câmbio) ou a cessão dos direitos creditórios (cartas de crédito) relativas à exportação. Os bens devem apresentar índice de nacionalização igual ou superior a 60% (*idem*).

Os potenciais clientes são as empresas de qualquer porte, exportadoras de bens/serviços com sede e administração no Brasil, trading companies e empresas comerciais exportadoras (*idem*).

As taxas de juros são: Taxa de desconto (Libor) + Remuneração do BNDES (2% a.a.) + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada.

Critérios:

a) Comercialização no exterior de serviços associados à exportação de bens elegíveis, limitado a 30% do valor da exportação;

b) Comercialização no exterior de serviços de construção civil e engenharia, desde que as exportações brasileiras de bens a serem incorporados de forma definitiva no projeto representem, no mínimo, 65% do valor total do financiamento.

- No caso de projetos destinados à integração do continente sul-americano, a participação de bens no valor total do financiamento poderá ser reduzida até o percentual de 35%, a critério da Diretoria do BNDES.

- Os valores referentes ao projeto básico e de detalhe poderão ser financiados em sua totalidade, podendo ainda, a critério da Diretoria do BNDES, integrar os percentuais mencionados acima.

c) Pagamento de Comissão de Agente Comercial relacionada à comercialização de bens e serviços no exterior até o limite de 15% da exportação, desde que aprovada pela Secretaria de Comércio Exterior - SECEX.

Tabela II.4 : Modalidades do BNDES- Exim

PRÉ-EMBARQUE	PRÉ-EMBARQUE ESPECIAL	PÓS-EMBARQUE
Pré- Embarque	Pré-Embarque	Pós-Embarque
Empresas jurídicas ex-Portadoras de bens, com Sede e administração no Brasil	Empresas jurídicas ex-Portadoras de bens, com Sede e administração no Brasil	Empresas jurídicas ex-Portadoras de bens, com Sede e administração no Brasil
Até 100% FOB	Até 100% do incremento	Até 100% de o valor expor-Tado
Até 30 meses	Até 30 meses	Até 12 anos
Libor + spread básico + Spread do agente+ comissão de reserva de crédito	Libor + spread básico + Spread do agente+ comissão de reserva de crédito	Libor + spread básico + Spread do agente+ comis-São de administração+ co-Missão de cobrança+ comissão de compromisso

Segundo informações do BNDES

Tabela II.5: Evolução dos desembolsos (em milhões)

Linhas de apoio às exportações	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Pré-Embarque	638	810	410	67	1407	1578
Pré-Embarque Curto Prazo	-	-	-	634	90	15
Pré-Embarque Especial	302	494	559	577	485	328
Pós-Embarque	1160	1779	1633	2670	2025	1940
Total	2100	3082	2602	3948	4007	3861

Segundo dados do BNDES

Tabela II.6: Indicadores

Indicadores	2000	2001	2002	2003	2004
Exportações Brasil (US\$ bilhões)	55	58,2	60,4	73,1	96,5
BNDES Desembolsos Exportação (US\$ bilhões)	3,1	2,6	3,9	4,0	3,9
BNDES Desembolsos Exportação/ Exportações Brasil (%)	5,6	4,5	6,5	5,5	4,0
BNDES Desembolsos Exportação / BNDES Desembolsos (%)	24,5	23,5	31,5	33	27,9

Segundo dados do BNDES

II.4. Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade

O Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade - FGPC foi instituído pela Lei 9.531 de 10/12/97 e passou a vigorar regulamentado em 06/07/99, através do Decreto nº 3.113. Trata-se de um fundo criado com recursos do Tesouro Nacional, administrado pelo BNDES. Tem como finalidade garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações de microempresas e pequenas empresas, e de médias empresas exportadoras que

venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, mais especificamente o BNDES Automático, FINAME, BNDES-exim e FINEM (BNDES, 2004).

O FGPC constitui um fundo de aval que tem a finalidade de complementar as garantias exigidas nos financiamentos para as MPEs destinados a implantação, expansão, modernização ou realocização de empreendimentos voltados ao aumento da competitividade e para a produção para exportação (Prates, Cintra e Freitas, 2000).

Seu objetivo é minimizar o risco de crédito das MPEs e contribuir para estimular as operações de repasse das linhas de financiamento do Bndes para essas empresas (*idem*).

O FGPC foi reformulado em junho de 1999 a as novas regras pretendiam aumentar o índice de cobertura do fundo e o spread dos bancos para elevar o retorno da agente financeiro. Além disso, ampliaram o número de empresas beneficiadas e permitiram que as operações com as MPEs até R\$500 mil fossem realizadas sem garantias e ficassem a critério do agente financeiro (*idem*).

Os clientes que podem ser enquadráveis (Bndes, 2004), são:

- Microempresas: receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais).

- Pequenas Empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais).

- Médias empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais), que:

- tenham realizado exportações no período de 36 (trinta e seis) meses anteriores à apresentação do pedido de financiamento; ou sejam fabricantes de insumos utilizados diretamente nos processos de produção, de montagem ou de embalagem de mercadorias destinadas à exportação, tendo efetuado, nos últimos 36 (trinta e seis) meses anteriores à apresentação do pedido de financiamento, fornecimentos a empresas exportadoras (*idem*).

Se o início das atividades for no próprio ano-calendário, os limites referidos serão proporcionais ao número de meses em que a pessoa jurídica ou firma individual houver exercido atividade, desconsideradas as frações de meses (*idem*).

Se as empresas estiverem em implantação, é considerada a projeção anual de vendas utilizada no empreendimento, levando-se em conta a capacidade total instalada, sendo que as médias empresas em implantação não são enquadráveis no FGPC (*idem*).

No caso de a empresa ser controlada por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico, a classificação do porte se dará considerando-se a receita operacional bruta consolidada (*idem*).

As operações que são passíveis de enquadramento são aquelas cujo risco esteja classificado como nível "AA", "A", "B" ou "C", de acordo com a Resolução nº 2.682, de 21.12.1999, do Banco Central do Brasil (*idem*).

A operação apresenta uma Comissão a ser paga ao FGPC pela Beneficiária da garantia, correspondente ao percentual obtido pela multiplicação do fator 0,15 (quinze centésimos) pelo número de meses do prazo total da operação, incidente sobre a parcela do crédito garantida. O montante apurado será incorporado ao principal da dívida, quando da primeira liberação de recursos, sendo cobrado nas mesmas datas de exigibilidade do crédito concedido (idem).

Além disso, para a garantia de risco pelo FGPC deverá ser exigida a constituição de garantia fidejussória do(s) sócio(s) controlador (es) da sociedade, pela totalidade da dívida. Também é necessário que se observe:

1) nas operações, realizadas com médias empresas, com cobertura do FGPC de qualquer valor, a constituição de garantias reais será, no mínimo, de valor equivalente ao valor do financiamento;

2) nas operações, realizadas com micro e pequenas empresas, com cobertura do FGPC superior a R\$ 500 mil (quinhentos mil reais), a constituição de garantias reais será, no mínimo, de valor equivalente ao valor do financiamento;

3) nas operações, realizadas com micro e pequenas empresas, com cobertura do FGPC até R\$ 500 mil (quinhentos mil reais) não será exigida a constituição de garantias reais.

A decisão quanto às garantias, inclusive a utilização do Fundo de Aval - FGPC é da instituição financeira ao aprovar a operação.

O fundo garantirá, segundo informações do BNDES (2004):

- 80% para financiamentos concedidos às micro e pequenas empresas; - 80% para financiamentos concedidos às médias exportadoras ou fabricantes de insumos (PNC, PAI; RECONVERSUL);

- 70% para financiamentos concedidos às médias exportadoras ou fabricantes de insumos - demais regiões;

- 60% para financiamentos concedidos às microempresas no programas BNDES Exim pré-embarque especial;

- 50% para financiamentos concedidos às pequenas e médias empresas no programa BNDES Exim pré-embarque especial - qualquer região. O objetivo do FGPC não foi alcançado já que os agentes financeiros consideram insuficientes o spread (máximo 2,5%) das operações para compensar o elevado custo administrativo incorrido nas operações e o risco de crédito não coberto pelo fundo (Prates, Cintra e Freitas, 2000).

Segundo Fahri, a diferença fundamental entre ao ACC/ACEs e os fundos geridos pelo setor público é que os últimos são anti-cíclicos embora tenham limites de volume.

II. 5. Carta de Crédito (Pós-Embarque)

Funciona com a intermediação de pelo menos duas instituições financeiras, sendo que uma delas garante ao exportador, que se fizer o embarque nas condições pactuadas, receberá do importador a importância devida. Ao importador é garantido, por outra instituição financeira, que o pagamento só será

feito quando estiverem cumpridos os termos acertados com o exportador (MDIC, 2004).

Esta operação só se torna possível em função da confiança do exportador e do importador em suas respectivas instituições financeiras de relacionamento (*idem*).

II. 6. Export Notes

Export notes são contratos de cessão de crédito de exportação pelos quais recursos obtidos no mercado doméstico junto a investidores locais, bancos e empresas são adiantados à vista ao exportador, em reais, no valor equivalente aos recebimentos em moeda estrangeira, mediante a transferência de direitos de venda ao investidor. Como na modalidade ACC, a operação permite a antecipação de recursos para financiamento do processo produtivo, mas, diferentemente dos ACCs, requer contrato formal que especifica o bem ou serviço a ser exportado (Banco do Brasil, 2004).

O contrato conta com garantias externas e prazo de até 360 dias, que fixa a taxa de câmbio. Com base nesse contrato, o exportador emite notas para mercado secundário, cuja liquidez é hoje muito reduzida. As operações não são atraentes porque as taxas não são comparáveis com as internacionais, tais como as de ACCs. Apesar de poderem ser lastreadas por vários bancos e de constituírem títulos de crédito, as export notes não oferecem a mesma segurança dos ACCs em função das garantias constituídas. Contudo, oferecem benefícios para o exportador, que não depende de linhas comerciais bancárias de curto prazo e obtém prazo maior do que o das operações de ACC, e para o investidor, que assegura hedge em moeda estrangeira. Esses contratos também estão expostos à volatilidade da liquidez internacional (*idem*)

II. 7. Seguro de Crédito à Exportação

A SBCE foi criada em junho de 1997 e preenche uma lacuna no que se refere às garantias para exportações brasileiras, no que se refere aos riscos comerciais, políticos e extraordinários (Banco do Brasil, 2004).

A SBCE possui como acionistas o Banco do Brasil, o BNDES, a Bradesco Seguros, Sul América Seguros, Minas Brasil Seguros, Unibanco Seguros e a COFACE (Compagnie Française d Assurance pour lê Commerce Extérieur) e até o ano 2000, ela era a única empresa que atuava no mercado de seguro de crédito à exportação(*idem*). A SBCE passou a operar com o seguro de crédito de curto prazo e como mandatária do Tesouro no caso dos seguros de crédito de médio e longo prazo (Prates, Cintra e Freitas; 2000).

Resulta de uma parceria entre empresas brasileiras de solidez e tradição e com a experiência e tecnologia internacionais para proporcionar aos exportadores brasileiros um instrumento de cobertura para torná-los competitivos no mercado externo (idem).

A União é responsável por cobrir os riscos políticos e extraordinários referentes ao não-pagamento das mercadorias exportadas devido a moratórias, centralização de câmbio e a proibição de remessas de divisas ao exterior. Esse mecanismo se dá mediante o Instituto de Resseguro do Brasil (IRB) e as seguradoras, com a União tendo participação em no máximo 85% das perdas líquidas eventuais e o restante é assumido pelo segurado (Prates, Cintra e Freitas; 2000).

As operações predominantes no Brasil pertencem à modalidade suppliers credit, devendo ser contratadas pelo exportador, que deve declarar trimestralmente os valores das exportações (idem).

Para se efetivar as operações, muitas vezes é necessário conceder prazos para pagamentos de produtos e serviços, e, como muitos importadores se recusam a oferecer garantias bancárias, o seguro de crédito contribui decisivamente para a ampliação das exportações brasileiras (Banco do Brasil; 2004).

O exportador pode endossar o direito às indenizações a uma ou mais instituições financeiras, facilitando o acesso a créditos de exportação, na medida em que aumenta a segurança do financiador (idem).

O seguro cobre no máximo 85% do valor segurado não pago (risco comercial) ou 90%(cobertura para riscos soberanos), ficando com o segurado co-responsável pelo sinistro, à semelhança de uma franquia em um seguro convencional (idem).

Para os segurados, as vantagens são:

- Obtenção de informações cadastrais confiáveis sobre os importadores;
- Sigilo total sobre as empresas e valores consultados, sem necessidade de comunicação do importador;
- Cobrança judicial no exterior, por conta da seguradora;
- Custo reduzido em comparação às garantias bancárias;
- Facilitar a obtenção de crédito na fase pós-embarque.

A SBCE não possui corretores e a contratação do seguro deve ser feita pelo interessado com a seguradora (idem).

O longo prazo do reembolso em caso de sinistro (até 270 dias) e o fato de a cobertura não ser plena são fatores que podem afetar negativamente a demanda. A SBCE argumenta que a participação do segurado no risco é essencial porque torna os investidores mais cautelosos na seleção dos clientes e no caso de um sinistro, compromete-se a recuperar o crédito pela seguradora (Prates, Cintra e Freitas; 2000).

De acordo com Prates, Cintra e Freitas (2000), há espaço para o ingresso de novos concorrentes no mercado de seguro de crédito de curto prazo. A entrada de novas instituições pode estimular o crescimento do seguro na modalidade buyers credit (contratado pelo importador) e pode reduzir o custo total do crédito

à exportação ao oferecer um pacote de financiamento completo (crédito+seguro) (idem).

II. 8. Resultados

De acordo com Blumenschein e Leon (2002), os mecanismos de garantia de crédito como o FGPC e a SBCE encontram dificuldades de implementação relacionadas com os obstáculos derivados do modelo de gestão de riscos e de distribuição do produto que caracterizam a ação pública na área de financiamento da exportação. O principal problema que emerge, examinando os mecanismos públicos de financiamento e seguros, é a dificuldade para atingir as micro e pequenas empresas.

Com relação ao financiamento privado, os mecanismos de seleção atuam da mesma forma que o setor público. Dos mecanismos privados, apenas o ACC permite o acesso ao crédito a um número maior de empresas exportadoras, sendo que suas condições de financiamento (custos, volumes, prazos) atuam contra empresas cujos riscos de inadimplência são considerados elevados pelos entes públicos (idem).

Com relação ao Bndes, apesar da concentração do mecanismo em empresas de maior porte, o banco vem procurando iniciativas para aumentar a concessão de crédito para as MPE e adotou uma “milhagem” de crédito com os bancos privados que, ao aumentarem o volume de crédito às pequenas empresas, teriam uma ampliação do limite de crédito junto ao Bndes (idem).

Já com relação ao Banco do Brasil, entre 1998/2001, as MPE obtiveram a maior parte das operações do Proex (65,7% contra 34,3% das grandes empresas), mas, como contrapartida, as grandes empresas continuaram concentrando a maior parte dos desembolsos para a exportações (78% contra 22% das MPE)(idem)

Com relação ao ACC/ACE, os mecanismos públicos de financiamento aumentaram continuamente o volume de crédito concedido e são mais concentrados na modalidade pós-embarque. Ocorre que, apesar do crescimento contínuo dos mecanismos públicos, os entes privados, as fontes privadas concentram a maior parte dessa forma de financiamento da exportação (idem).

Ainda segundo Blumenschein e Leon (2002), em todos os mecanismos ou modalidades de financiamento às exportação existentes, as MPEs tiveram acesso restrito pois a maior parte dos recursos foram disponibilizados às grandes empresas. Além disso, apesar da introdução de novos mecanismos públicos, a maior parte do crédito concedido teve origem em fontes privadas de recursos. Outros fatores destacados foram que a relação entre volume total de crédito e o total de exportação esteve próximo de 1, indicando que não houve variações significativas no volume de financiamento direcionado à atividade exportadora e a baixa penetração do Seguro de Crédito à exportação.

CAP III: OS OBSTÁCULOS ATUAIS AO CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: UMA ÊNFASE NA QUESTÃO DO FINANCIAMENTO

Neste capítulo, são apresentados, primeiramente, os principais obstáculos ao desempenho das exportações brasileiras; em seguida, as principais linhas de financiamento às exportações, privadas e públicas disponíveis e os mecanismos de seguro às exportações. Na última parte, a título de conclusão, são examinadas as sugestões de políticas dos especialistas em comércio exterior e dos gestores de política econômica para a superação destes obstáculos.

III.1. Obstáculos gerais ao desempenho das Exportações

Segundo Markwald e Puga (2002) em uma análise sobre o desempenho das exportações até 2002, o fraco desempenho das exportações brasileiras até então pode ser explicado por uma série de diagnósticos. Dentre eles, destacam-se:

- a) Baixa rentabilidade da atividade exportadora até 2002;
- b) Base exportadora estreita;
- c) Elevada concentração das exportações em um número restrito de produtos;
- d) Escassa diversificação dos mercados de destino;
- e) Financiamento a custos elevados e restrito a poucas empresas e setores;
- f) Ausência de coordenação das ações governamentais;
- g) Falta de prioridade política concedida ao esforço exportador;
- h) Baixa propensão a exportar das empresas nacionais;
- i) Ausência de grandes empresas exportadoras;
- j) Baixo conteúdo tecnológico das exportações;
- k) Baixo investimento na consolidação das marcas;
- l) Ausência de uma cultura empresarial exportadora;
- m) Restrição da oferta exportável devido à baixa taxa de investimento da economia, dentre outras.

O sistema de financiamento às exportações conta, de acordo com Blumenschein e Lopez de Leon (2002), com dois grupos de problemas. O primeiro relaciona-se às incertezas de recursos. Por um lado o Programa de Promoção das exportações, uma linha de financiamento pública é negociada dentro do orçamento da União o que acarreta em ausência de conhecimento prévio dos valores a serem disponibilizados. Por outro lado, os mecanismos privados estão sujeitos, em termos de preços, prazos e volume, às oscilações de oferta vinculadas às estratégias dos bancos internacionais que são os provedores do funding para essas linhas. A percepção do risco-Brasil influencia o movimento de alongamento dos prazos, o aporte de recursos e as taxas de juros cobradas.

O segundo problema relaciona-se com o acesso ao crédito, que não é igual para todos os tipos de exportadores. Com relação aos mecanismos oficiais, eles operam segundo princípios de gestão de risco, concentrando-se num grupo restrito de empresas exportadoras, que em geral, já tem acesso a fontes privadas de crédito. Ao mesmo tempo, os mecanismos de garantia de crédito – o Fundo de Aval (FGPC) e a Seguradora Brasileira de Créditos à Exportação (SBCE)- encontram dificuldades de implementação devido ao modelo de gestão de riscos e distribuição de recursos que caracteriza a ação pública na área de financiamento à exportação (idem).

De acordo com Blumenschein e Lopez de Leon (2002), a maior parte dos problemas tem menos a ver com questões específicas de financiamento a exportação e mais com o acesso das Médias e Pequenas Empresas (MPEs) ao crédito bancário em geral, além do fato dos bancos públicos seguirem os padrões dos bancos privados (idem).

A base exportadora evoluiu num ritmo satisfatório passando de 8,5 mil empresas em 1990 para 16,8 mil em 2001. Além disso, mesmo com as dificuldades, há a entrada de muitas empresas estreantes (uma média de 3.350 empresas/ano), mas a taxa de evasão (2.600 empresas/ano) é também significativa o que ocorre em função das dificuldades encontradas pelos exportadores, necessitando de programas cada vez mais focados por parte do Governo para viabilizar a atividade exportadora, de acordo com os estudos do Funcex (2004)

Segundo Markwald e Puga (2000), as empresas iniciantes precisam superar inúmeros obstáculos para se consolidarem no mercado externo. Os principais requisitos para poderem exportar referem-se à busca de parceiros para comercializar e distribuir os produtos e à adoção de normas de qualidade específicas. Já as principais dificuldades referem-se aos procedimentos burocráticos e administrativos e a obtenção de informações sobre as regras que afetam o acesso aos mercados externos.

Já as barreiras à entrada na exportação, segundo os autores, são: a) acumular informação sobre mercados, clientes e concorrentes; b) falta de recursos gerenciais e/ou organizacionais para lidar com as exportações; c) elevado grau de competição.

As empresas exportadoras industriais contínuas são aquelas que exportaram ininterruptamente por cinco anos. Foram divididas em três grupos: as dinâmicas (crescimento médio anual superior a 8%), intermediárias (tiveram um crescimento entre 0% e 8% ao ano) e as declinantes (apresentaram queda nas exportações no período da pesquisa – 1996/2000) (idem).

As vendas externas das industriais dinâmicas mostram maior participação de produtos de média e alta tecnologia, melhor adaptação ao dinamismo da demanda mundial e maior diversificação da linha de produtos em relação às empresas exportadoras declinantes. Ademais, a participação das empresas que iniciaram a trajetória de internacionalização na década de 90 é significativamente superior entre as exportadoras industriais dinâmicas, além de possuírem uma rede de filiais mais extensa e terem maior participação do capital estrangeiro que as declinantes (idem).

A desistência é relevante no caso dos exportadores iniciantes porque cerca de 3.350 novas empresas são incorporadas anualmente à base exportadora,

mas apenas 25% das empresas, cinco anos após sua estréia, permanecem na exportação, segundo os estudos do Funcex (2004).

Ainda segundo o Funcex (2004), os programas de exportação precisam estar focados, oferecer serviços customizados, operar em escala reduzida e financiar parcialmente as despesas com base em taxas cobradas dos próprios usuários. O público alvo desses programas é as pequenas e médias empresas.

Os programas de apoio à exportação que obtém maior sucesso são aqueles nos quais vigoram serviços customizados, pois essa assistência é geralmente muito onerosa. O Brasil possui uma infra-estrutura institucional pública e privada que muitas vezes conta com um esforço disperso e não está submetido a uma rigorosa avaliação (idem).

Para explicar a dinâmica da base exportadora, os autores consideram que o passo inicial é definir um público alvo e uma estratégia abrangente de promoção das exportações. A primeira questão é a dúvida entre concentrar os esforços nas empresas não-exportadoras para promover o alargamento da base-exportadora doméstica ou se é preferível privilegiar as firmas com experiência prévia na atividade exportadora. Essas opções, segundo eles, não são excludentes e os países que querem ser eficientes na atividade exportadora não podem ignorar um ou outro objetivo.

No Brasil há um diagnóstico consensual que atribui seu fraco desempenho exportador à estreiteza da base exportadora, mas que vem evoluindo a um ritmo satisfatório, na ordem de 6,4% ao ano, segundo os autores. Uma opção é adotar ações horizontais para simplificar os procedimentos e reduzir os custos de entrada na atividade exportadora, além de reduzir a burocracia e a tributação da atividade exportadora.

No Brasil, segundo Markwald e Pessoa, destaca-se a participação das MPEs na base exportadora, principalmente após a desvalorização cambial de 1999. Segundo eles, um fator importante é que no país, menos de 0,8% das empresas brasileiras são exportadoras. Em 2000, segundo registros as Secex, as conceituadas como exportadoras brasileiras envolveram apenas 16.016 empresas, enquanto nesse mesmo ano a Rais contabilizou cerca de 2.2 milhões de empresas abertas no país. Para eles, a política de promoção das exportações deve buscar promover o alargamento da base exportadora. Finalmente, a vigência de uma taxa de Câmbio realista com foco nas empresas não exportadoras é o principal estímulo à expansão continuada da base exportadora.

Com relação aos aspectos operacionais, eles mostram como as exportações podem ser incentivadas ou prejudicadas em função das dificuldades enfrentadas nas mais diversas etapas do processo, especialmente na fase de embalar o produto para o transporte até as demais fases de comercialização, que demanda um sistema de armazenagem e de transporte eficiente, a serem melhor detalhados a seguir.

As etapas que apresentam o maior grau de dificuldade são as atividades portuárias, o despacho aduaneiro e as negociações bancárias. Pode-se verificar, a importância de se aumentar o esforço com vistas a reduzir a burocracia aduaneira e agilizar as operações portuárias. Mesmo desagregando as empresas por porte ou por atividade econômica, as atividades portuárias e aeroportuárias continuam recebendo o maior número de assinalações para quase a totalidade dos portes e

setores. No caso das microempresas as negociações bancárias aparecem como a etapa mais assinalada (www.empresarioonline.com.br). Nesta etapa, bem como a de contração de câmbio, perde importância de maneira significativa à medida que se aumenta o porte das empresas, conforme verificado no gráfico III.1 abaixo.

Gráfico III.1:



Fonte: Confederação Nacional das Indústrias (CNI)

O transporte internacional foi assinalado por 29,2% das empresas, o que o colocou como a quarta etapa de maior dificuldade. Este problema afeta principalmente as empresas industriais, sobretudo as dos diversos setores produtores de máquinas e equipamentos, assim como de produtos químicos, plásticos e de borracha. Já a diferença no grau de dificuldade com relação ao transporte interno, foi a opção que foi assinalada por apenas 16,2% das empresas. Considerada no seu conjunto, a emissão de documentos - certificado de origem, legalização consular, certificado de inspeção de qualidade e quantidade e certificados diversos (fitossanitários, etc.) - aparece como a segunda etapa de maior dificuldade: 44% das empresas consultadas assinalaram pelo menos um dos documentos listados.

Dentre estes, a emissão de certificados de origem foi considerada a que apresenta o maior grau de dificuldade, tendo sido assinalada por 46% dessas empresas, o que equivale a 20,5% do total de empresas que responderam a esta pergunta. Cabe ressaltar que para as empresas do setor agropecuário e de pesca, bem como para a indústria de alimentos e bebidas, a emissão dos certificados diversos (fitossanitários, etc.) aparece, individualmente, como a segunda etapa em dificuldade.

As empresas exportadoras ainda são bastante afetadas por entraves específicos do país. Assim, apesar dos ganhos de competitividade em razão do aumento da produtividade e da eliminação da sobrevalorização do real, as exportações ainda têm dificuldades para recuperar seu dinamismo (www.empresarioonline.com.br).

Conforme apontado por esta sondagem, tais dificuldades devem-se, em parte, aos entraves operacionais encontrados no decorrer do processo de exportação (sobretudo no que concerne aos procedimentos alfandegários e aos custos portuários e do frete internacional), às dificuldades de acesso ao financiamento e ao alto custo imposto pelo sistema tributário.

A burocracia aduaneira aparece como o principal entrave à expansão das exportações. A importância em se simplificar e agilizar os procedimentos nessa área aparece mais de uma vez na sondagem, superando problemas tradicionais, como, por exemplo, a questão tributária e a infra-estrutura de portos e aeroportos. Desse modo, esta é, sem dúvida, uma área de atuação prioritária por parte do governo (*idem*).

O segundo maior entrave à expansão das exportações é os custos portuários. Apesar dos avanços obtidos com a Lei dos Portos, esse resultado vem mostrar que ainda há muito que fazer nesta área. De fato, persiste o excesso de contingente de mão-de-obra avulsa nos principais portos públicos e o baixo nível de eficiência das administrações portuárias. Desse modo, deve-se buscar concluir a implementação da Lei dos Portos e a reestruturação das administrações portuárias (*idem*).

O custo do frete internacional também aparece como um problema relevante. Parte desse problema está relacionado com a elevação do frete marítimo no segmento de contêineres, revelando a necessidade de ações conjuntas de usuários para aumentar seu poder de barganha nas negociações de frete (*idem*).

O sistema tributário brasileiro continua apresentando-se como um entrave considerável para as exportações do País. O sistema atual, contrariando o que se vê no mundo desenvolvido, baseia-se consideravelmente em tributos cumulativos, resultando em exportação de tributos e, conseqüentemente, em redução da competitividade. Alguns tributos apresentam mecanismos de ressarcimento no ato de exportação, mas tais mecanismos, além de possuírem um custo operacional elevado, não provêem uma desoneração total das exportações (*idem*).

Adicionalmente, os mecanismos de desoneração em questão, ao gerarem um acúmulo de créditos fiscais não ressarcidos, criam mais um viés anti-exportação. Eles tendem a estimular estratégias de planejamento tributário por parte da empresa, com vistas à redução da participação das exportações no faturamento total. Em suma, a melhor solução para o problema continua sendo a substituição dos tributos cumulativos por tributos sobre o valor agregado, mais fáceis de serem ressarcidos (*idem*).

Esta sondagem mostra que, para a expansão das exportações ainda é necessária a atuação do governo em diversas etapas do processo de exportação. Ainda que existam questões específicas para alguns setores, de um modo geral, é possível afirmar que a simplificação dos procedimentos aduaneiros é fundamental para o aumento da competitividade das exportações brasileiras. Além disso, no seu esforço de estimular as exportações, o governo deveria dar prioridade à reforma tributária, à melhoria das condições de financiamento à exportação e à redução dos custos portuários e do frete internacional.

O governo considera como um dos setores prioritários para a retomada do crescimento (Banco do Brasil, 2004) é o setor exportador. Para tanto, algumas medidas têm sido tomadas para impulsionar a atividade exportadora no país, dentre elas é o aumento do volume de recursos destinados ao financiamento das exportações. Os intermediários financeiros dessa negociação são o Bndes e o Banco do Brasil (*idem*).

III.2. Características das linhas de Financiamento disponibilizadas

Dentre as linhas de financiamento disponíveis aos exportadores, destacam-se as linhas públicas BNDES-exim e Proex; e as linhas privadas Adiantamento do Contrato de Câmbio/ Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACC/ACE) e Pré-Pagamento (ver Quadro III.1).

Quadro III.1. Linhas de financiamento às exportações

	Linhas Públicas	Linhas Privadas
Banco do Brasil	Proex	ACC / ACE
BNDES	BNDES- exim	-----
Bancos Privados	-----	ACC / ACE

III.2.1. Linhas privadas: ACC/ACE

ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

Conforme já explicitado nos capítulos anteriores, o ACC consiste em uma antecipação parcial ou total do valor de uma exportação. O financiamento é realizado em moeda nacional, pelo valor equivalente à moeda estrangeira (Banco do Brasil, 2004).

Para o exportador, esse é um instrumento ágil de obtenção do crédito porque ele não entrega imediatamente ao banco a moeda estrangeira vendida, mas recebe a moeda nacional em pagamento das divisas negociadas (*idem*).

O objetivo do ACC é proporcionar ao exportador recursos antecipados para ele arcar com as despesas decorrentes do processo de produção da mercadoria a ser vendida ao exterior, sendo um incentivo à exportação. O contrato de câmbio para o ACC tem liquidação futura e no momento da sua contratação são definidos os prazos e as condições do financiamento, sendo necessário saber (*idem*):

- Data máxima para entrega dos documentos representativos da exportação que comprovam o embarque;
- Prazo das cambiais (saque) que retrata o prazo de pagamento entre exportador e importador;
- Data da liquidação do contrato, que espelha o prazo máximo para o ingresso das divisas.

ACC Indireto ou ACC Insumos

Consiste na concessão de crédito aos fabricantes de insumos que integrem o processo produtivo, a montagem e/ou a embalagem de mercadorias destinadas à exportação. Somente os fabricantes que fornecem seu produto diretamente ao exportador final podem obter esse financiamento (Banco do Brasil, 2004).

Essa modalidade permite que fabricantes intermediários possam obter capital de giro a custos internacionais porque seus recursos são captados no exterior, possibilitando ao beneficiário receber antecipadamente até 100% das vendas faturadas para pagamento em até 180 dias (*idem*).

É um adiantamento feito por instituições financeiras ao exportador em função da perspectiva de exportação. O exportador se compromete a entregar ao banco financiador, após embarque da mercadoria, as respectivas divisas, segundo informações do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (2004).

Os exportadores têm como vantagens: redução no custo dos insumos adquiridos no mercado nacional; dilatação do prazo para pagamento aos fornecedores; maior competitividade externa, baixo custo de captação e alíquota de IOF reduzida a zero (*idem*).

ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues

Consiste numa antecipação parcial ou total do montante da exportação mediante financiamento, em moeda nacional, do valor equivalente à respectiva moeda estrangeira, mediante o efetivo embarque da mercadoria exportada (Banco do Brasil, 2004).

O ACE é concedido na fase pós-embarque, pois seu objetivo é financiar o exportador na comercialização das mercadorias. Pode ser concedido para um prazo de até 180 dias após o embarque da mercadoria, sendo limitado pelo prazo de pagamento da exportação. Mas o ACE também celebra contratos pra liquidação futura e no momento de sua contratação são definidos os prazos e as condições do financiamento (*idem*).

O ACE reduz os custos financeiros para o exportador brasileiro, possibilitando competitividade negocial junto ao importador estrangeiro, na medida em que oferece melhores prazos e reduz custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional (MDIC, 2004).

Esse adiantamento se compara, no mercado interno, a um desconto de duplicata mercantil. O baixo custo de sua captação é um diferencial dos adiantamentos e um dos fatores de estímulo à escolha desse mecanismo exportador (*idem*).

O prazo máximo para o ACE é de 180 dias, limitado ao prazo de pagamento dos saques de exportação. Na maioria das vezes, essas operações são feitas de forma casada, com o exportador solicitando o ACC e o futuro ACE de uma só vez (*idem*).

As modalidades ACC/ACE são os instrumentos de crédito mais conhecidos e utilizados entre os exportadores. Essas linhas são utilizadas por 63% das 882 empresas consultadas (*empresário.online*, 2004) Entretanto esta

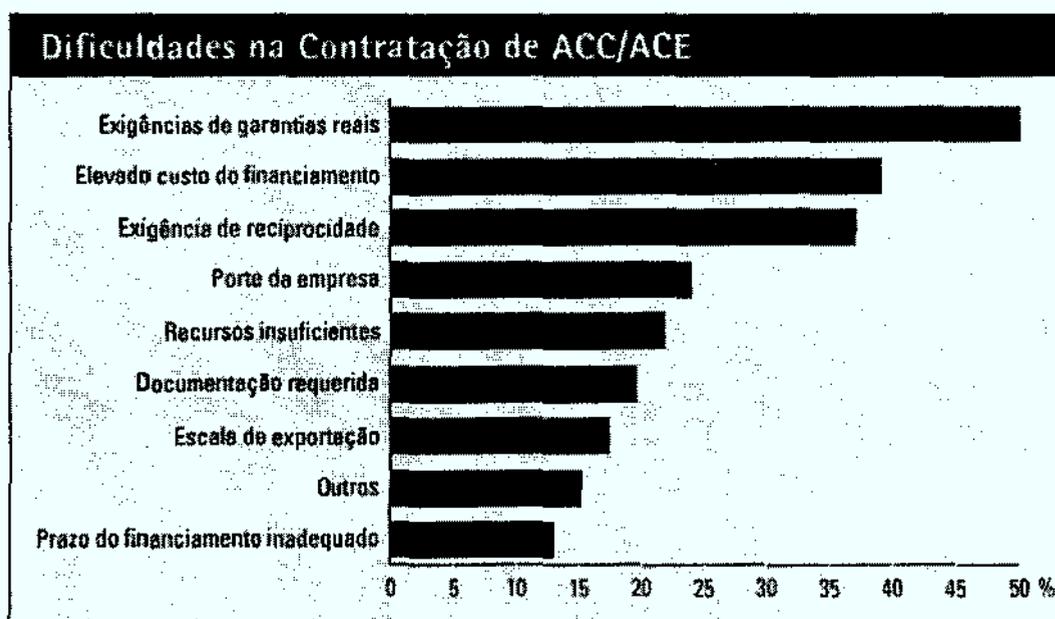
proporção cai para 50% entre as pequenas empresas e para 25% entre as microempresas. O menor uso dos ACC/ACE pelas empresas de pequeno porte deve-se à falta de conhecimento, sobretudo entre as microempresas, e à dificuldade de utilizá-lo, em razão das exigências de garantias reais e de reciprocidade feitas pelos agentes financeiros. Por sua vez, o ACC indireto, financiamento aos fornecedores nacionais de insumos utilizados na produção exportada nos moldes das operações de ACC tradicional, é desconhecido por 46% das empresas e utilizado por apenas 4,3%. Esta modalidade de crédito, instituída em 1998, acabou não sendo muito atrativa, uma vez que a legislação exige que o exportador avalize a operação, cujo valor é abatido do seu limite de crédito no banco financiador. Na comparação entre os diferentes portes de empresa, as grandes empresas continuam sendo as principais usuárias. Este é o instrumento mais utilizado pelas micro e pequenas empresas, dentre os instrumentos de crédito considerados nesta pesquisa.

Por serem mecanismos privados de financiamento às exportações, segundo Blumenschein e Lopez de Leon (2002), as condições de oferta de recursos externos no que se refere a custos, volume e prazo para as operações de repasse doméstico dependem do nível de exposição ao risco-Brasil pretendido pelos bancos internacionais. Ao contrário da incerteza orçamentária que permeia o Proex, os recursos alocados pelos bancos privados dependem das percepções dos fundamentos macroeconômicos e políticos. Para reduzir essas incertezas, segundo os autores, é necessário que uma ação de política macroeconômica e estrutural que condicione direta ou indiretamente a percepção de risco-país pelo investidor externo.

As condições de financiamento se ajustam às variações conjunturais essencialmente através de preços e prazos e às diferenças de perfis de risco dos tomadores. Apesar dessa diferença, segundo os mesmos autores, o ACC e o ACE são créditos de baixo custo que influenciam na melhora considerável da rentabilidade das exportações.

Ao longo dos anos, segundo Blumenschein e Lopez de Leon (2002), vêm aumentando consideravelmente a modalidade do Pagamento Antecipado por ser seletiva para os tomadores com risco baixo. O risco da não efetivação da exportação é contornado pela exigência de garantias bancárias e as empresas beneficiadas são aquelas consideradas de baixo risco pelos bancos. O funding dos bancos para essas operações é os mecanismos de emissão de commercial paper, bonds e notes no mercado internacional.

Gráfico III.2:



Fonte: Confederação Nacional das Indústrias (CNI)

III.2.2. Linhas oficiais de financiamento: BNDES e Banco do Brasil

O governo possui dois programas distintos, envolvendo cinco linhas de financiamento para exportação: Proex (equalização e financiamento) e BNDES-exim (Pós-embarque, Pré-embarque e Pré-embarque Especial), gerenciados, respectivamente, pelo Banco do Brasil e pelo BNDES (www.empresarioonline.com.br).

Todas essas linhas são utilizadas por um número muito pequeno de empresas, sendo que apenas 20% das empresas exportadoras utilizam pelo menos uma das linhas oficiais de crédito (idem).

O Proex é um programa do Governo Federal criado em 1991, administrado pela Diretoria de Governo do Banco do Brasil (MDIC, 2004) que tem como objetivo proporcionar condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional aos exportadores de bens e serviços.

Esse programa proporciona o financiamento da exportação sem limite mínimo de valor ou quantidade de mercadorias por operação ou embarque (Banco do Brasil, 2004). Além disso, permite ao exportador fornecer prazo ao importador.

Os recursos provêm do Tesouro Nacional e são previstos no Orçamento Geral da União. O Programa é operacionalizado pelo Banco do Brasil S.A. na qualidade de Agente Financeiro da União. Isto é, o Banco do Brasil é o seu agente financeiro e utiliza suas agências e Núcleos de Negócios Internacionais para divulgação do programa de crédito para as empresas exportadoras ou com potencial para exportar. Possui as modalidades Financiamento e Equalização, como já foi explicado no capítulo anterior.

O Proex, diferentemente do BNDES-EXIM, está disponível apenas na fase Pós-embarque. Já o Bndes-exim atua como uma agência de exportação e estrutura operações na forma de consórcios, envolvendo o setor financeiro privado e as agências internacionais de comércio exterior (Prates, Cintra e Freitas, 2000).

O BNDES-exim pré-embarque é um crédito disponibilizado pela FINAME (Agência Especial de Financiamento Industrial) para financiar a produção nacional de bens destinados à exportação, exceto poucos produtos de menor valor agregado. Ele financia até 100% do valor FOB da exportação, excluída a comissão de agente e eventuais pagamentos antecipados (MDIC, 2004).

O público-alvo é as empresas produtoras/exportadoras de mercadorias enquadradas no programa que precisem de recursos para o período de fabricação dos bens. O prazo para o financiamento é de 30 meses, de acordo com o ciclo da mercadoria, sendo que o exportador precisa liquidar a operação até o sexto mês seguinte ao embarque (idem).

Já o BNDES-exim Pré-Embarque curto prazo é um financiamento ao exportador, com prazo de pagamento de até 180 dias na fase pré-embarque visando a produção e a exportação de bens passíveis de apoio do BNDES e que apresentam índice de nacionalização igual ou superior a 60% e são realizadas por instituições financeiras credenciadas. Os potenciais clientes são as empresas produtoras e exportadoras que tenham sede e administração no Brasil, que tem como prazo, até seis meses para embarque e liquidação (BNDES, 2004).

O BNDES-exim pré-embarque especial é um crédito fixo disponibilizado pela FINAME com a finalidade de financiar até 100% do incremento das exportações de bens, projetado para os próximos 12 meses sem vinculação com embarques específicos. Esses recursos financiam praticamente todas as mercadorias nacionais destinadas à exportação, exceto poucos produtos de menor valor agregado (Banco do Brasil, 2004).

O público-alvo é as empresas exportadoras de mercadorias que necessitem de recursos na fase pré-embarque que estão enquadradas no programa (idem).

A parcela financiada pelo BNDES leva em consideração o acréscimo estimado das exportações em relação aos 12 meses anteriores. O prazo é de até 12 meses, podendo ser estendido para até 30 meses, desde que sejam cumpridas as metas de exportação compromissadas (MDIC, 2004).

O BNDES-exim na modalidade pós-embarque trata-se de um Refinanciamento a exportação de bens e serviços na fase pós-embarque, com o BNDES financiando até 100% do valor exportado e cujo prazo de pagamento é de até 12 anos (Banco do Brasil, 2004).

Esse refinanciamento aos clientes no exterior na aquisição dos bens e serviços passíveis de apoio pelo BNDES se dá pelo desconto de títulos de crédito (notas promissórias ou letras de câmbio) ou a cessão dos direitos creditórios (cartas de crédito) relativas à exportação. Os bens devem apresentar índice de nacionalização igual ou superior a 60%. Os potenciais clientes são as empresas de qualquer porte, exportadoras de bens/serviços com sede e administração no Brasil, trading companies e empresas comerciais exportadoras (BNDES, 2004).

Uma razão importante do baixo grau de utilização das linhas oficiais é o desconhecimento tendo em vista que a proporção de empresas que não conhecem tais linhas varia de 20,8% a 39,1%, dependendo da linha. Além disso, outro problema analisado é as empresas não conseguirem acesso ao financiamento, problema que atinge de 23,6% a 36,6% das empresas consultadas (idem).

A linha mais utilizada é o Proex financiamento, com 10,4% de assinalações. Além de serem pouco utilizadas, as linhas atendem principalmente as empresas de grande porte e cujas exportações representam menos de 20% do faturamento. Verifica-se, assim, que o acesso se dá com maior facilidade para as empresas grandes, independentemente da proporção das vendas externas no faturamento total (*idem*).

O Proex teve elevada sua participação a partir de 1999, com a desvalorização do real, já que a dotação orçamentária do programa é em reais e as exportações são realizadas em moeda estrangeira. Seu funding depende dos recursos do orçamento disponibilizado pela União, o que pode gerar incertezas, que são inerentes ao processo orçamentário do Governo (Blumenschein; Lopez de Leon, 2002).

Ainda que tais linhas sejam voltadas para a exportação, o acesso não é facilitado pela importância do mercado externo para a empresa. Essa é a conclusão das dificuldades apontadas pelas empresas que não conseguem utilizar as linhas. Em todas as linhas, a principal dificuldade é a exigência de garantias reais e em seguida é a documentação requerida da empresa. Ambas as dificuldades tendem a afetar com maior intensidade as empresas de menor porte, e independem da exposição da empresa no mercado internacional. Entre as empresas que utilizam as linhas oficiais, o grau das dificuldades varia de acordo com a linha. Com relação ao Proex equalização, a principal dificuldade é a insuficiência de recursos, opção assinalada por 35,1% das empresas. Em seguida aparece a documentação exigida e a escala de exportação. No caso da linha de financiamento do Proex, a documentação requerida da empresa é a dificuldade mais indicada, assinalada por 33,3% das empresas, seguida, de perto, pela insuficiência de recursos (*idem*).

No caso das linhas do BNDES-exim, os principais problemas apontados pelos usuários continuam sendo as exigências de garantias reais e a documentação requerida da empresa. No entanto, o porte da empresa e a escala de exportação aparecem como dificuldades importantes, sobretudo na categoria pré-embarque (*idem*).

O funding do BNDES utiliza recursos do FAT cambial e padrão, além de recursos externos. Aparentemente não há restrição ao volume de funding, sendo que a demanda não atendida corresponde à fração que não apresenta garantias suficientes para a contratação do empréstimo. Uma das restrições do programa está relacionada à falta de apoio às MPEs pois o programa está fortemente concentrado nas empresas de grande porte (Blumenschein, Lopez de Leon; 2002)

Apesar da concentração do mecanismo em empresas de maior porte, o BNDES procura iniciativas para incentivar o crédito para a pequena empresa, através de um programa de milhagem de crédito com os bancos privados de forma que estes, ao aumentarem o volume de crédito concedido às pequenas empresas, teriam uma ampliação do limite de crédito junto ao BNDES para aplicação livre. Esse instrumento de política representa uma forma de liberação do direcionamento de crédito, com impactos positivos sobre a alocação de recursos para as MPEs (*idem*).

Puga (2001) avaliou o apoio do BNDEs as MPEs exportadoras e concluiu que aquelas apoiadas pelo programa tiveram um crescimento

significativo de suas exportações. Além disso, concluiu que devido ao volume de exportação reduzido e à falta de tradição no mercado internacional, um esforço de incorporação das MPEs ao sistema de financiamento do comércio internacional brasileiro, pouco contribuiria para a elevação da pauta exportadora do Brasil.

III.3. Recursos disponibilizados pelo Setor Público:

III.3.1. BNDES

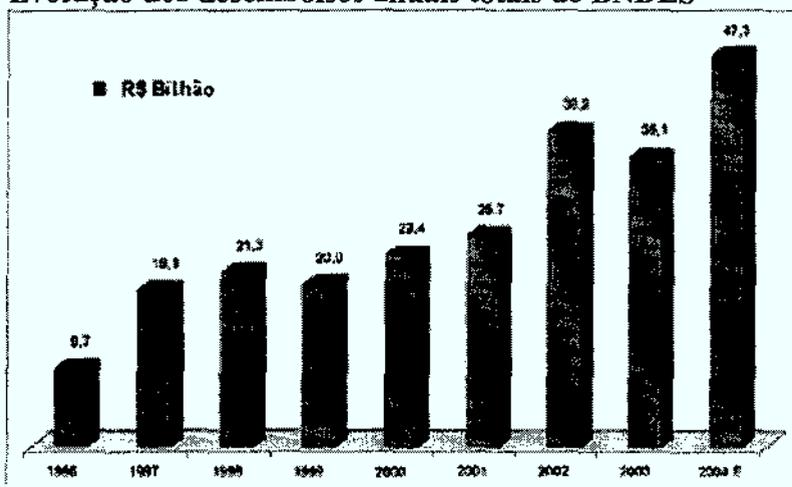
Os desembolsos totais do BNDES em 2003 chegaram a R\$ 33 bilhões, desempenho 6% superior aos R\$ 31 bilhões de 2002. As liberações totais feitas pelo Banco em 2003 atingiram R\$ 35,1 bilhões com os recursos extraordinários desembolsados nos âmbitos do Programa Emergencial de Energia (repassados pelo Tesouro Nacional) e do Programa FAT Exportação, respectivamente R\$ 1,8 bilhão e R\$ 177 milhões. Em 2002, esses recursos extraordinários foram de R\$ 6 bilhões (PEE) e R\$ 1,1 bilhão (PFE) e o desembolso total atingiu R\$ 38,15 bilhões (BNDES, 2004)

O aumento expressivo dos desembolsos do BNDES em 2003 se deve, entre outros fatores, ao crescimento das liberações para as MPEs, que chegaram a R\$ 10 bilhões, com crescimento de 22% em relação ao ano anterior. Em 2003, o volume de liberações do BNDES para o segmento representou 32% do total desembolsado pelo Banco (idem).

Para 2004, o Bndes estabeleceu um conjunto de iniciativas que seriam realizadas a fim de contribuir para a retomada do crescimento, superar os gargalos que impedem o desenvolvimento e promover a inclusão social. Para cumprir suas metas nesse desafio, o Banco previu o desembolso de R\$ 47,3 bilhões, recursos 43% maiores do que o realizado em 2003 (idem).

Gráfico III.3:

Evolução dos desembolsos anuais totais do BNDES



Fonte: BNDES

Em 2004, o Banco atuou em quatro grandes frentes: a inclusão social; a recuperação e desenvolvimento da infra-estrutura nacional; a modernização e ampliação da estrutura produtiva e a promoção das exportações (idem).

Ao longo dos anos e dos governos FHC e Lula, o Bndes vêm aumentando consideravelmente o volume de seus desembolsos para atender os exportadores, como pode ser verificado na tabela III.1 abaixo:

Tabela III.1: Evolução dos desembolsos

Indicadores	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportações Brasil (US\$ bilhões)	48,0	55,0	58,2	60,4	73,1	96,5
Bndes Desembolsos Exportação (US\$ bilhões)	2,1	3,1	2,6	3,9	4,0	3,9
Bndes Desembolsos Exportação/Exportação Brasil (%)	4,4	5,6	4,5	6,5	5,5	4,0
Bndes Desembolsos Exportação/ Bndes Desembolsos Totais (%)	19,1	24,5	23,5	31,5	33,0	27,9

Fonte: Bndes

Tabela III.2: US\$ milhões

Linhas de apoio à Exportação	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Pré-Embarque	638	810	410	67	1407	1958
Pré-Embarque Curto Prazo	-	-	-	634	90	15
Pré-Embarque Especial	302	494	559	577	485	328
Pós-Embarque	1160	1779	1633	2670	2025	1940
Total	2100	3082	2602	3948	4007	3861

Fonte: Bndes

Segundo o diretor das áreas industrial e de comércio exterior do BNDES, a prioridade para 2005 será o apoio aos setores de petróleo e gás, aeronáutico, de bens e serviços e às pequenas e médias empresas. Além disso, foram aprovados financiamentos para a exportação de bens e equipamentos para uma série de países, dentre eles Angola, Guatemala, México, Venezuela e

Jamaica. Em fevereiro foram aprovados empréstimos de US\$ 1,4 milhão para quatro operações na modalidade pós-embarque, que financia a venda de bens a serem exportados. Ainda segundo ele, o BNDES atua de forma complementar ao setor privado, participando onde é preciso e diferenciando-se nos prazos de financiamento e na formatação de operações estruturadas (BNDES, 2004).

III.3.2. Recursos disponibilizados pelo Banco do Brasil

O Banco do Brasil é um dos parceiros da União na intermediação de recursos para financiar a atividade exportadora (Banco do Brasil, 2004). Os valores desembolsados pelo banco nos programas disponibilizados por ele podem ser verificados nas tabelas abaixo:

Valores do Proex:

Tabela III.3: Valor da exportação (US\$ milhões)

	2001	2002	2003	2004
Janeiro	48.7	18.8	9.3	10.4
Fevereiro	27.3	44.3	9.8	7.8
Março	39.7	40.2	8.4	23.7
Abril	32.4	28.5	21.7	12.6
Mai	47.8	46.9	47	23.9
Junho	35.9	24.7	17.3	23.6
Julho	38.8	55.2	17.1	43.6
Agosto	25.9	21.3	25.1	41.0
Setembro	34.7	25.6	5.4	44.6
Outubro	35.6	55.4	34.4	28.5
Novembro	35.6	14.1	19.3	25.1
Dezembro	61.9	62.7	93.2	
Total	464.3	437.7	308	284.8

Fonte: Banco do Brasil

Tabela III.4: Valor dos desembolsos (US\$ milhões)

	2001	2002	2003	2004
Janeiro	42.9	16.7	8.2	9.6
Fevereiro	24.6	39.7	9	7.3
Março	34.9	36.4	7.8	21
Abril	27.9	26.3	18.9	11.4
Mai	42.3	42.7	40.4	21
Junho	32.3	22.1	15.4	20.1
Julho	31.9	48.4	15.4	37.1
Agosto	22.2	19.4	21.8	35.4
Setembro	29.1	22.6	5.1	38.8
Outubro	31.3	47.6	30.1	25.2
Novembro	31.9	12.5	17.2	23.0
Dezembro	59.6	54	80	
Total	410.9	388.4	269.3	249.9

Fonte: Banco do Brasil

Tabela III.5: EXPORTADORES

	2001	2002	2003	2004
Janeiro	75	64	43	74
Fevereiro	60	71	49	56
Março	69	74	49	91
Abril	68	77	63	75
Mai	78	93	57	72
Junho	66	66	57	88
Julho	63	84	60	97
Agosto	71	71	70	71
Setembro	71	63	71	134
Outubro	70	51	102	104
Novembro	65	44	100	93
Dezembro	57	50	87	
Total	294	308	341	374

Fonte: Banco do Brasil

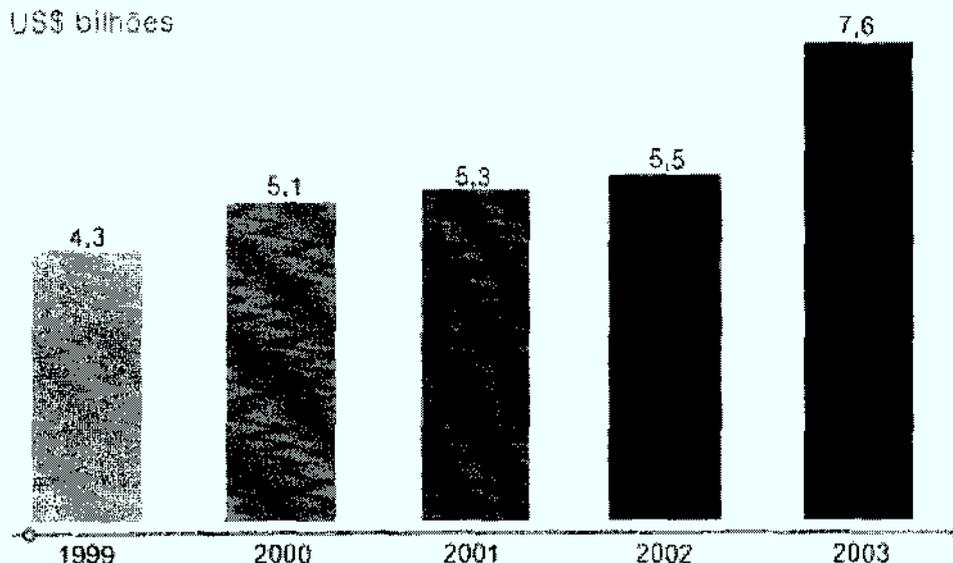
Segundo o Banco do Brasil (10/05/2004), mesmo que a instituição não tenha dificuldades para captar recursos destinados à exportação, o diretor do banco da área de Comércio Exterior acredita que as condições atuais sejam mais favoráveis do que eram nos governos anteriores ao governo Lula. Nesse contexto a instituição não deve enfrentar problemas para atender o aumento de demanda por linhas de crédito à exportação.

Refletindo o bom desempenho do Comércio Exterior brasileiro em 2003, o Banco do Brasil obteve resultados expressivos de crescimento em relação a 2002 no financiamento à exportação brasileira (idem).

As operações de Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE) movimentaram US\$ 7,6 bilhões em 2003, representando um crescimento de 38,3% em relação ao volume contratado em 2002.e o aumento também foi verificado no número de operações contratadas, que passou de 23,4 mil em 2002 para 27,7 mil em 2003, como pode ser visto no gráfico III.4 a seguir.

Gráfico III.4:

ACC/ACE
US\$ bilhões



Fonte: Banco do Brasil

Outro programa de financiamento às exportações, o Programa de Financiamento às Exportações – Proex viabilizou US\$ 4,4 bilhões de exportações para 87 países, demonstrando ser eficiente instrumento de política pública para colocação de produtos brasileiros no mercado internacional. O volume de operações de ACC/ACE, principal produto da carteira internacional atingiu US\$ 7,6 bilhões, totalizando 27,7 mil operações contratadas (idem).

Nas duas modalidades operacionais – Financiamento e Equalização de Taxas de Juros – foram desembolsados US\$ 571 milhões pelo BB, beneficiando 394 empresas. No ano de 2003, a quantidade de micro, pequenas e médias empresas exportadoras apoiadas pelo Proex apresentou crescimento de 45% em relação a 2002(idem)

No mercado de câmbio, o Banco do Brasil contratou o montante de US\$ 21,6 bilhões em operações de Câmbio Exportação, superando o desempenho de 2002, quando intermediou US\$ 14,1 bilhões. A Instituição manteve a liderança no Mercado de Câmbio de Exportação, ampliando sua participação de 23,1%, em 2002, para 28,9%, em 2003.

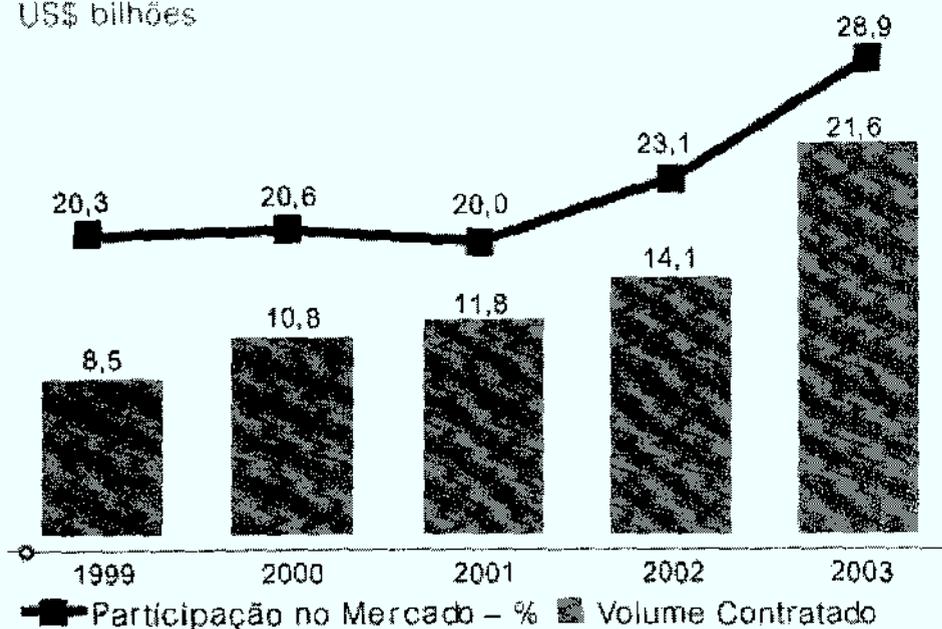
Em 2003, as 48.462 operações efetuadas na Sala Virtual de Negócios Internacionais do Banco do Brasil, em produtos e serviços, chegaram a US\$1 bilhão, com destaque para o financiamento à exportação na modalidade ACC/ACE e o Câmbio Pronto on-line (Banco do Brasil, 2004).

Em 2004, o Banco do Brasil disponibilizou um volume recorde para o financiamento à exportação nas modalidades de ACC e ACE. O montante contratado, superior a US\$ 9 bilhões, representou um incremento de 17,9% em relação a 2003 (Banco do Brasil, 2005).

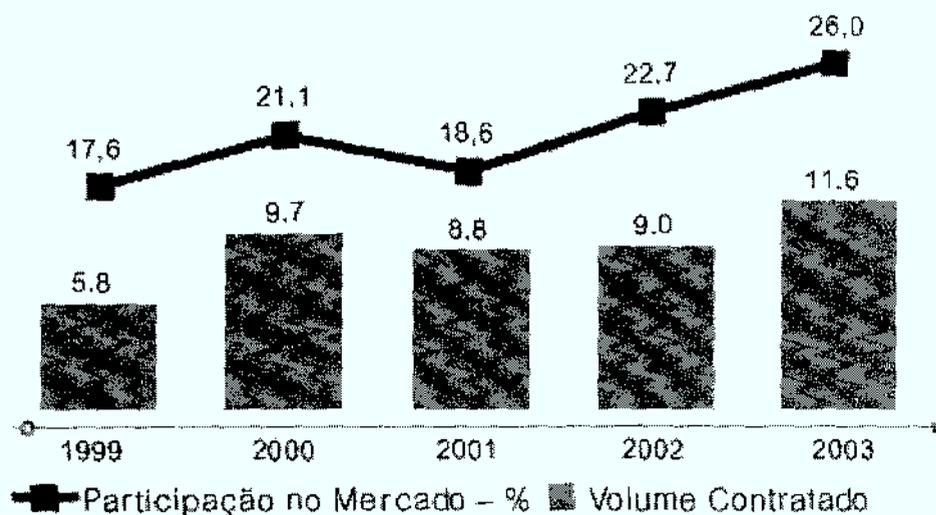
O Banco do Brasil aprimorou o Balcão de Comércio Exterior na Sala de Negócios Internacionais para inserção de micro e pequenas empresas no mercado internacional, registrando 2.844 empresas exportadoras (idem).

Gráfico III.5:

Câmbio Exportação
US\$ bilhões



Câmbio Importação
US\$ bilhões



Fonte: Banco do Brasil

O BB ampliou o crédito à exportação em euros no primeiro semestre de 2004 em decorrência da valorização desta moeda em relação ao dólar (Banco do Brasil, 2004). Os negócios referenciados em moeda estrangeira, segundo o diretor de comércio exterior da instituição José Maria Rabelo, representaram 4% das operações de ACCs e de ACEs. Em 2004, as operações na moeda europeia somaram US\$ 360 milhões em 2004, enquanto os empréstimos totais nessas linhas chegaram a US\$9,18 bilhões, tendo o BB um terço do mercado.

Segundo a mesma fonte, em tese, as operações de ACC e ACE em euros têm espaço para se expandir para mais de um quinto do mercado. De janeiro a novembro de 2004, as exportações do Brasil para a União Européia representaram 22.67% do total, já excluindo o Reino Unido, que é importante parceiro comercial brasileiro e que não está na eurolândia. Mas, na realidade, o avanço tende a ser menor que isso porque nem sempre vale a pena o exportador fechar a operação em euro.

Se o exportador contratar o ACC ou ACE equivalente a apenas parte de suas exportações, o negócio passa a valer a pena, pois ele pode se beneficiar, pelo menos em parte dos valores exportados, do fortalecimento do euro no cenário internacional (idem).

O ministro do Desenvolvimento, Luiz Fernando Furlan, vem incentivando os exportadores a fecharem mais operações de comércio exterior em euros para se beneficiarem das oscilações da moeda. Já Rabelo argumenta que até pouco tempo atrás, um dos principais empecilhos para que os contratos de exportação fossem fechados em euro era a pouca difusão dos instrumentos de crédito denominados na moeda européia. Rabelo disse que os contratos denominados em euro resolveram o problema do receio dos exportadores porque o Banco do Brasil mostrou que tem condições de se financiar em euros para bancar um forte crescimento das operações nessa moeda (idem).

Com relação ao volume desembolsado em ACC/ACE pelos bancos privados, os dados estão a seguir (tabela III.5):

Tabela III.6:

Data	3989 u.m.c. (mil)
JUN/2000	3812772
JUL/2000	3677692
AGO/2000	3991201
SET/2000	4029950
OUT/2000	4538404
NOV/2000	3946559
DEZ/2000	4030299
JAN/2001	4195711
FEV/2001	4439640
MAR/2001	5859462
ABR/2001	5374583
MAI/2001	4964711
JUN/2001	5029372
JUL/2001	5948511
AGO/2001	4921276
SET/2001	4315797
OUT/2001	4388247
NOV/2001	4233502
DEZ/2001	4044968
JAN/2002	4996721
FEV/2002	4364666
MAR/2002	4538450
ABR/2002	4820569
MAI/2002	4886808
JUN/2002	5991187
JUL/2002	5032402
AGO/2002	4857465
SET/2002	5943097
OUT/2002	5695636
NOV/2002	4476685
DEZ/2002	5655223
JAN/2003	5995224
FEV/2003	5546640
MAR/2003	5499123
ABR/2003	6445281
MAI/2003	6040244
JUN/2003	5007708
JUL/2003	5996471
AGO/2003	5681332
SET/2003	5331772
OUT/2003	5519266
NOV/2003	5780570
DEZ/2003	6915435
JAN/2004	5111025
FEV/2004	5530887
MAR/2004	8403133
ABR/2004	8113031
MAI/2004	9030043
JUN/2004	6460080
JUL/2004	7436948
AGO/2004	6061350
SET/2004	5795394
OUT/2004	6184480
NOV/2004	5911454
DEZ/2004	7113000
JAN/2005	6800274
FEV/2005	7047754
MAR/2005	7988476
Fonte:	BCB-DEPEC

III.4. Mecanismos Oficiais de Seguro e Garantia à Exportação

No Brasil são disponibilizados dois mecanismos oficiais de seguro e Garantia de crédito à exportação: Fundo de Garantia de Promoção de Competitividade (FGPC) ou Fundo de Aval e a Seguradora Brasileira de crédito à exportação (SBCE) (Blumenschein; Lopez de Leon, 2002)

O FGPC, criado em 1997, é gerenciado pelo BNDES e se trata de um mecanismo para garantir o risco da operação de financiamento ao investimento e à exportação (pré-embarque), realizada direta ou indiretamente pelo BNDES e pela Finame. Trata-se de um mecanismo de seguro de crédito de capital de giro para as MPes, sendo um instrumento de seguro contra os riscos de inadimplência das pequenas empresas exportadoras (idem).

O objetivo do programa é promover a inserção dessas empresas no comércio exterior e reduzir o grau de concentração da atividade exportadora detido pelas grandes empresas. Em tese, esse Fundo de Aval gera externalidades positivas na forma de aumento da exportação do país, melhorias distributivas e fortalecimento da competitividade industrial. Mas na realidade o FGPC não vem adquirindo o sucesso esperado não pela ineficiência do mecanismo, mas sim, segundo os mesmos autores, pela burocracia e custos para os agentes (idem).

O seguro de crédito à exportação (SCE) foi reinstituído há quatro anos, vem passando por um processo de reformulação mas não vem tendo um uso muito disseminado. No entanto, apenas 9,7% das empresas contrataram este seguro sendo que a razão desse resultado encontra-se no alto grau de desconhecimento (23,2% das empresas consultadas não conhecem o instrumento) e no elevado custo do seguro (www.empresarioonline.com.br). Assim como nas linhas de financiamento, o seguro de crédito é utilizado majoritariamente pelas médias e grandes empresas. Mais uma vez, as empresas de menor porte encontram maiores dificuldades de acesso a um instrumento de apoio à exportação (idem).

O custo elevado é o principal responsável pelo baixo interesse na utilização do seguro de crédito, mas entre aqueles que desejam utilizá-lo o excesso de exigências surge como um fator importante. Os usuários do seguro apontam como a principal dificuldade em seu processamento os critérios de avaliação do risco relativo ao importador, assinalado por 67,7% das empresas que contrataram o seguro (idem).

O sistema de financiamento à exportação brasileiro não possui um mecanismo de seguro de crédito que funcione adequadamente. Tanto os financiamentos para pré-embarque das MPes pelo FGPC quanto a cobertura dos riscos comerciais e políticos do pós-embarque pela SBCE foram pouco usados nas operações de crédito. Nelas, as empresas exportadoras estariam usando outros instrumentos, como o aval do importador, fiança bancária ou carta de crédito (Blumenschein; Lopez de Leon, 2002).

III. 5. Conclusão: Problemas e soluções finais

Segundo Markwald e Puga (2000), há uma série de fatores a serem considerados com relação ao Programa de Promoção das Exportações:

- o sucesso de um programa de exportações mede-se menos pelo seu impacto direto e mais pela sua capacidade de disseminação: a primeira conclusão dos autores é que não existem programas fadados ao sucesso já que poucos são os que conseguem atingir as metas propostas. São considerados bem-sucedidos os programas de promoção que contribuem para que um reduzido número de empresas transite com êxito o caminho que as leva a iniciar, ampliar ou consolidar sua atuação no mercado internacional. Além disso, os programas de promoção das exportações são desenhados levando em consideração aspectos específicos da cultura empresarial e organizacional de um país ou região.

O Brasil, como explicitado nos capítulos anteriores, conta com redes institucionais públicas e privadas (como o Banco do Brasil, Sebrae, Federações das indústrias, centros internacionais de negócios) com experiência em serviços de apoio às exportações, o que pode ser considerado um tipo de programa de apoio as exportações adaptado a realidade do país, mas que carece de maiores reformulações.

- Os programas de promoção de exportação precisam ser focados, ofertar serviços customizados, operar em escala reduzida e financiar parcialmente suas despesas com base em taxas cobradas pelos próprios usuários: sendo o público-alvo dos programas de apoio à exportação as pequenas e médias empresas, a tarefa é identificar, atrair, mobilizar e prestar serviços de assistência a essas empresas. Os programas de âmbito nacional administrados de forma centralizada são concebidos para operar em larga escala e mostram-se ineficazes. Para obter sucesso, as iniciativas precisam ter foco regional e setorial, além de oferecerem formas de assistência específicas e serviços customizados.

- A segmentação e a definição do público-alvo dos programas de apoio são cruciais: geralmente privilegia-se a classificação das empresas exportadoras com base na frequência exportadora, mas no Brasil, o enfoque leva em consideração a composição das cadeias produtivas.

Alguns exemplos de Programas de Assistência e Apoio à Exportação:

- Programas destinados a avaliar o preparo das empresas que pretendem iniciar sua experiência na atividade exportadora;

- Programas destinados a treinar empresas de pequeno porte que tem potencial exportador, mas que carecem dos recursos e conhecimentos necessários;

- Programas destinados a superar barreiras informacionais, barreiras de exposição e barreiras à entrada nos mercados externos.

O Ministro das Relações Exteriores Celso Amorim, em análise sobre as perspectivas para as exportações brasileiras, na Revista de Comércio Exterior Informe BB (2004), analisou que as barreiras externas impostas às nossas mercadorias e os entraves internos (como os altos custos logísticos e a escassez de recursos para financiar as exportações) dificultam nosso potencial exportador.

Segundo a mesma entrevista, Amorim considera que a política do Governo deve ser a de melhorar cada vez mais as condições para a realização da estratégia de comércio exterior, buscando aprofundar o intercâmbio com os países da América do Sul, novos mercados compradores e a manutenção e ampliação do comércio com tradicionais parceiros.

Para ele, a expansão das exportações brasileiras depende, entre outros fatores, da capacidade de abertura de novos mercados, da derrubada de barreiras ao comércio, de maiores negociações no plano internacional e da maior disponibilização de recursos para financiar os exportadores.

Amorim ainda considera que o governo e as empresas devem atuar nas suas áreas de ação, mas agindo de forma coordenada. Cabe ao Governo, segundo ele, garantir condições para o desenvolvimento dos negócios e estabelecer políticas de estímulo à competitividade, produção e exportação. Já as empresas devem explorar as oportunidades e garantir a qualidade e a competitividade dos produtos brasileiros.

Já Castelar Pinheiro, na mesma revista, analisa que a promoção das exportações não deve se basear prioritariamente na concessão de subsídios fiscais e financeiros para gerar uma dinâmica sustentada de expansão das vendas externas do país, lembrando que a OMC limita a prática dos subsídios às exportações.

Segundo ele, os principais problemas que prejudicam o potencial exportador brasileiro são as falhas de mercado e a insuficiência ou mau uso dos recursos. Um fator prejudicial para a política comercial e que inibe a atividade exportadora das pequenas empresas é o elevado custo do crédito. Esse problema pode resultar de uma falha de mercado, se o risco e os custos de transação de empréstimos para essas empresas for menor que o precificado nas taxas de juros que lhes são cobradas; insuficiência de recursos, se o problema derivar do risco dessas empresas ou também podem ser em função do mau uso dos recursos disponibilizados a essas empresas. Para este autor ainda, uma série de medidas que vão além da desoneração tributária via reforma da Constituição podem melhorar o desempenho das nossas exportações, dentre as quais:

1) Maior e melhor negociação internacional, bilateral, regional e multilateral, buscando obter maior poder de barganha;

2) Aumento no nº de empresas exportadoras ou das exportações das empresas que já atuam nessa área;

3) Melhorar a institucionalidade da política comercial brasileira, definindo metas e instrumentos e atribuindo responsabilidades. Deve-se desenvolver um plano estratégico para a promoção das exportações e definir uma instituição responsável por implementá-lo.

4) Melhorar o conteúdo tecnológico das exportações e aproximar as políticas tecnológicas das de promoção das exportações.

5) Focalizar também as exportações de serviços, setor que vêm obtendo destaque no cenário nacional.

6) Diversificar regionalmente as exportações procurando mercados ainda pouco explorados.

7) Apoiar as exportações mediante o financiamento do investimento das empresas brasileiras em mercados externos, principalmente nas redes de armazenagem e distribuição e criação de marcas.

8) Melhorar a distribuição dos produtos de financiamento às exportações, pois o preço e a acessibilidade desses produtos são objeto de reclamações dos exportadores, em função dos juros pagos, dos produtos disponibilizados e da burocracia existente.

Além disso, ele também apontou uma nova perspectiva do Governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, que é a racionalização do uso dos recursos disponíveis e maior coordenação dos órgãos que atuam em comércio exterior. Ele considera muito importante o Bndes e o Banco do Brasil como ferramentas de financiamento do comércio exterior.

Segundo o site www.empresarioonline.com.br, os principais obstáculos à expansão das exportações apontados pelas empresas estão relacionados às etapas finais do processo de exportação, mais especificamente após a chegada da mercadoria no porto de saída. As dificuldades mais importantes são a burocracia alfandegária e os custos portuários, assinalados por, respectivamente, 40,8% e 37,3% das empresas consultadas. Um outro fator interessante e que precisa destacar é a relevância conferida à área aduaneira como fator inibidor da competitividade externa do produto nacional, suplantando questões tradicionalmente identificadas como obstáculos importantes à expansão das vendas externas, como a própria infra-estrutura portuária e o sistema tributário. Segundo a mesma fonte, o custo do frete internacional, apontado por 32% das empresas, é outro entrave localizado nas etapas do processo de exportação posteriores à chegada da mercadoria no porto de partida. Também presente no segundo grupo de entraves de maior relevância está a dificuldade de acesso ao financiamento das exportações, opção escolhida por 31,8% das empresas. Este problema afeta com maior intensidade as MPEs, sendo essa a principal dificuldade. A presença desse problema entre os mais citados reflete os fracos resultados das ações recentes do atual governo Lula para a melhoria dos programas oficiais de crédito ao setor exportador (ver gráfico III.6).

Gráfico III.6:



Fonte: Confederação Nacional das Indústrias (CNI)

Como já enfatizado, a dificuldade para a obtenção de financiamento para as exportações é um dos principais problemas enfrentados pelas empresas brasileiras (www.empresarioonline.com.br). Apesar dos esforços do atual governo Lula, o acesso ao crédito continua limitado a um número reduzido de empresas, sobretudo às de grande porte. Os instrumentos de crédito mais utilizados são mecanismos privados - Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio e sobre Cambiais Entregues (ACC/ACE) – enquanto as linhas oficiais de financiamento continuam sendo pouco utilizadas em razão da falta de conhecimento, da dificuldade em acessá-las e da quantidade limitada de recursos.

Deve-se constatar que mesmo com os avanços nos instrumentos e mecanismos de financiamento de longo prazo, é necessário avançar profundamente na questão do alongamento dos prazos e no direcionamento do crédito público e privado para o setor exportador (Prates, Cintra e Freitas, 2000).

O Bndes e o Banco do Brasil são as principais instituições de fomento ao financiamento de longo prazo do setor exportador, mas também sofrem com os entraves e fragilidades do sistema financeiro brasileiro, público e privado (idem).

No Brasil, em função das fragilidades internas já destacadas anteriormente, é necessário que as instituições públicas tenham um papel ativo, com o Estado atuando de forma inovadora e desempenhando papel de agências de fomento ágeis e bem-estruturadas (idem).

A seguir, algumas sugestões obtidas em entrevistas e fóruns de debate durante a pesquisa de Prates, Cintra e Freitas (2000):

Papel dos Bancos Oficiais

O Bndes continua sendo fundamental intermediário financeiro, sendo responsável por grande parte do financiamento de longo prazo da atividade exportadora brasileira. A questão é saber se atividade do Bndes é eficiente diante das fragilidades do sistema financeiro brasileiro, público e privado (Prates, Cintra e Freitas; 2000).

A experiência histórica mostra que a dinâmica do mercado privado não cobre as demandas financeiras necessárias para o desenvolvimento econômico e social, necessitando de um papel ativo das instituições públicas, com o Estado atuando de forma a auxiliar no fomento das atividades de financiamento (*idem*).

Segundo Prates, Cintra e Freitas (2000), as sugestões para o sistema financeiro brasileiro poder estimular o setor produtivo e principalmente o setor exportador, são:

1) Instrumentos poderiam ser utilizados para ampliar o volume de recursos disponíveis para o financiamento de longo prazo. Por exemplo, pode-se direcionar uma parte dos depósitos compulsórios do sistema bancário recolhidos junto ao Banco Central para o funding do Bndes.

2) Deve-se ampliar as fontes de financiamento tanto públicas quanto privadas. Algumas atitudes em relação aos recursos disponíveis para financiamento das exportações pelas instituições públicas podem ser destacadas, dentre elas:

- Transformação do Bndes-exim numa subsidiária do Bndes como a Finame e a Bndespar, criando uma área autônoma que exerceria as funções típicas de um Banco de Comércio Exterior, aproveitando os conhecimentos já adquiridos pelo Bndes e se especializando no Comércio Exterior.

- Maior integração dos instrumentos diversos de financiamento e de seguro de crédito à exportação, exigindo a coordenação das instituições envolvidas, que são o Bndes, Banco do Brasil e SBCE, podendo ser coordenada no âmbito da Camex.

- Criação de nova modalidade de crédito dirigido, utilizando funding nos depósitos bancários.

Além disso é necessário desenvolver novos instrumentos como modalidade de crédito, como por exemplo, a montagem de operações de securitização de recebíveis no mercado internacional com o risco do importador. Essa modalidade permitiria a emissão de um título no mercado internacional pelo importador, que viabilizaria a produção doméstica e a exportação. É uma operação semelhante a um ACC, mas que permite a ampliação da disponibilidade de crédito a um custo menor por não incorporar o risco país, só o do agente importador.

3) Desenvolver novos mecanismos e instrumentos para estimular a expansão do mercado de capitais como um todo. As formas atentadas seriam direcionar parte dos recursos do FGTS ao mercado de capitais e o desenvolvimento dos Fundos de Previdência Privados Individuais (Fapis).

Há um projeto, elaborado pelo Bndes e que está em discussão na Comissão de Finanças da Câmara dos Deputados, para instituir um novo título chamado de TPR- Título de Participação em Receitas- que poderia viabilizar o aprofundamento do mercado de capitais doméstico e consolidar mecanismos de financiamento de longo prazo, sendo que os fundos de pensão, seguradoras (os investidores institucionais) seriam os compradores desses títulos.

Poderia ser desenvolvido algum estímulo fiscal aos investidores institucionais para manter a carteira de títulos de longo prazo, mas que garantam uma rentabilidade de acordo com o risco, atraindo possíveis investidores em função da rentabilidade, garantias e riscos oferecidos.

Para melhorar a qualidade do mercado de capitais brasileiro é essencial que se tenha produtos e instrumentos adequados e de qualidade.

4) Criação de agências privadas de seguro de risco para avaliar a performance esperada das empresas ao invés da sua capacidade financeira presente a fim de reduzir os custos do financiamento de longo prazo. Com esse instrumento, as empresas não teriam que oferecer garantias reais que correspondem a praticamente o dobro do valor financiado.

5) Indução do acesso ao crédito público e privado e ao mercado de capitais pelas MPEs empresa porque, para que os recursos cheguem aos empresários é necessário que sejam criados estímulos diretos. O Banco Central e o Ministério da Fazenda deveriam ter uma ação mais orientadora, direta e empenhada, induzindo os bancos públicos e privados a destinarem uma parcela dos seus empréstimos às micro e pequenas empresas em troca de um prêmio ou incentivo fiscal, como por exemplo, redução do Imposto de Renda ou do Imposto sobre Operações Financeiras. O Sebrae também poderia expandir o crédito para micro e pequenas empresas.

Além disso, poderia ser criado um sistema de crédito paralelo ao sistema financeiro tradicional, com entidades não financeiras (fundos de crédito, bancos do povo, cooperativas de crédito) atuando de forma a desenvolver sistemas de microcrédito através de organizações especializadas e com mecanismos de aval comunitário.

CONCLUSÕES

De acordo com o que foi exposto anteriormente, as exportações brasileiras tiveram vultuoso salto após a desvalorização de 1999.

Os saldos comerciais tornaram-se superavitários a partir de 2001 e vem sendo extremamente importantes como raio de manobra para o Brasil honrar seus compromissos externos. O desempenho positivo da balança comercial se dá em decorrência da expansão das exportações após 2002. O impulso exportador é fundamental para a economia brasileira porque as únicas reservas sólidas que um país pode dispor são provenientes do comércio exterior (Iedi, 2004).

Os resultados que vêm sendo obtidos mostram que os incentivos financeiros do Governo Federal são essenciais para esse desempenho. Os impactos pós-desvalorização são claros e mostram que esse fator foi preponderante para estimular as exportações. Contudo, o potencial exportador brasileiro ainda não é utilizado em sua plenitude e a pauta exportadora ainda é baseada em produtos de baixo valor agregado (idem).

Os resultados do Comércio Exterior em 2004 mostram que o melhor caminho para ampliar o volume de comércio é a promoção de incentivos financeiros às exportações porque no Brasil, apesar dos fluxos terem aumentado consideravelmente, o volume de comércio ainda é reduzido contabilizando aproximadamente 25% do PIB (idem).

Para o Brasil tornar a pauta de exportações mais dinâmica são necessários esforços concentrados e eficientes através de uma política industrial, tecnológica e de comércio exterior que constitua trabalhos de longo prazo para que a pauta exportadora tenha uma maior aproximação com os mercados mais dinâmicos e oferecendo a eles bens de maior conteúdo tecnológico e valor agregado, ainda segundo o Iedi (2004).

As exportações são importante fonte para conseguir recursos para amparar os setores produtivos e gerar empregos. Esses recursos são essenciais para gerar divisas que diminuam a dependência externa e dê maior raio de manobra para o país prosseguir na rota de crescimento sustentado. O país necessita aumentar ainda mais os esforços para se transformar em referencial de exportações, ampliando e diversificando ainda mais os parceiros comerciais (idem).

As empresas precisam adotar melhores estratégias para a conquista competitiva dos mercados externos, preparando-se para uma concorrência mais acirrada e para conquistar a credibilidade dos consumidores mais exigentes que os do mercado interno. Através das exportações, as empresas ganham em competitividade e qualidade (idem).

Para o país conseguir estimular as empresas a lançarem-se no mercado internacional, é necessário que haja desoneração tributária das exportações, tanto dos produtos intermediários e os necessários para a fabricação dos produtos exportáveis; oferecer melhor infra-estrutura aeroportuária; maior preocupação em divulgar a marca Brasil para conquistar a confiança e a credibilidade do mercado internacional. Como exemplo pode-se citar o PEE (Programa Especial de Exportação) que é uma parceria do Governo com o empresariado privado para dar suporte aos setores da economia com potencial para as exportações (idem).

O Governo Federal criou ainda a APEX, Agência de Promoção das Exportações em 1998, e a reformulou em 2003, passando a chamar APEX-BRASIL, com o objetivo de buscar mercados para as exportações brasileiras e oferecer incentivos creditícios a disposição das empresas exportadoras, como o PROEX e o ACC, disponíveis no Banco do Brasil (*idem*).

O Governo Federal deve possuir uma política mais ativa e coerente de comércio exterior, fixando as regras, reduzindo a burocracia, adotando uma política cambial mais realista, reduzindo o custo Brasil representado pelas despesas alfandegárias, taxas aeroportuárias e oferecer maiores volumes de recursos para incentivar as exportações. Esses incentivos para aumentar a produção para exportação fazem com que sejam criados novos empregos que garantem maior possibilidade de desenvolvimento social e econômico para o país (*idem*).

As empresas devem considerar o mercado internacional como uma alternativa de desenvolvimento dos negócios empresariais, mas para isso precisam ter competência, qualidade, eficiência e criatividade para superar os obstáculos desse mercado concorrido (*idem*).

As exportações no país vêm num movimento ascendente desde que se tornou alvo de políticas mais ativas do Governo. Ocorre que ainda essas políticas, segundo o que foi discutido ao longo do trabalho, ainda não são suficientes para que o país atinja o volume de recursos necessários para entrar numa trajetória de crescimento sustentável. Além dos recursos, que atingem uma parcela pequena de empresas que são de grande porte, o Brasil sofre muito com a problemática de carência de investimentos nos setores aliados ao exportador, como infra-estrutura carente, políticas de promoção das exportações ainda incipientes, mercado de crédito ainda não plenamente habilitado a atender a demanda global dos exportadores e com a pauta de exportação ainda concentrada em produtos de baixo valor agregado.

Pode-se concluir que o país ainda está muito atrasado em comparação com os países desenvolvidos quando se considera as políticas para desenvolvimento e ampliação do setor, bem como para difundir a mentalidade exportadora em nossos empresários.

BIBLIOGRAFIA

ÁVILA, M. Os benefícios do câmbio desvalorizado para o saldo da balança comercial. *Revista FAE Business*; Curitiba (PR); nº 5; abr., 2003.

BANCO DO BRASIL. *Gestão de Negócios Internacionais- GENIN*. Universidade Corporativa Banco do Brasil (<http://www.uni.bb.com.br>).

BLUMENSCHNEIN, F.; LEON, F. Uma análise do desempenho e da segmentação do sistema de crédito à exportação no Brasil. In: BNDES. *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro, dez., 2002: (http://www.bndes.gov.br/conhecimento/publicacoes/catalogo/liv_desafio.asp).

CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE SÃO PAULO: Acordo de 1998 entre o FMI e o Governo Brasileiro, out., 2004 (<http://www.cefetsp.br>).

CNI. O comércio bilateral Brasil-Estados Unidos. Confederação Nacional das Indústrias, 2003 (<http://www.cni.org.br>).

COSTA, F. N. Privação do Crédito. *Jornal Folha de São Paulo*, Caderno Dinheiro, 04/10/2000.

DOLCE, J. e GEORGE. A economia brasileira: da crise cambial à recuperação. *Revista ESG*, Rio de Janeiro; ano XIV, nº38, 1999..

DIESSE. Dez anos do Real. *Boletim Dieese*. São Paulo: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos, jun., 2004.

FARHI, M. (2001) Dinâmica dos ataques especulativos e regime cambial.

Economia e Sociedade, Campinas, n.17, p. 55-79.

FARHI, M. (2003). As repercursões da volatilidade financeira. *Política Econômica em foco*, n. 1, seção III- mai/ago 2003, pg 55-56

FAYET, L.; Brasília (DF); *Revista editada pelo CORECON/DF e SINDECON/DF*; entrevista, abril/ jun 2002; ano 1; nº10,

FILGUEIRAS, L. O Plano Real: antes e depois da crise cambial. *Bahia Análise e dados*, Salvador, v. 9, nº3, p. 8-21, dez., 1999.

FOLHA DE SÃO PAULO. Caderno Dinheiro, artigos diversos, 3 de agosto de 2004a, São Paulo.

FOLHA DE SÃO PAULO. Caderno Dinheiro, artigos diversos, 18 de agosto de 2004b, São Paulo.

FOLHA DE SÃO PAULO. Editorial, 9 de agosto de 2004c, São Paulo

FRANCO, G. *O que aconteceu com as exportações em 1999*, 1999 (<http://www.desenvolvimento.gov.br>).

FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VI, nº 1, jan., 2002.

FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VII, nº1, jan., 2003

- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII, nº1 jan., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº2, fev., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº3, mar., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº4, abr., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII, nº 5 mai., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº 6, jun., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº7 jul., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº8 ago., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº 9 set., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº10 out., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº11 nov., 2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano VIII nº12 dez.,2004
- FUNCEX. *Boletins de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, Ano IX nº13 jan., 2005
- IEDI. Balança Comercial: para onde pode levar o resultado acumulado entre janeiro e maio? *Análise IEDI*. São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, jun., 2004.
- IEDI. PIB Trimestral: as exportações e a reação do crescimento industrial em março foram determinantes para o crescimento do PIB no 1º trimestre. *Análise IEDI*. São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, mai., 2004.
- IEDI. A relevância das exportações e do superávit comercial. *Carta IEDI* n.109. São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, jun., 2004.
- IEDI, *O comércio exterior brasileiro com os países em desenvolvimento*. Estudo do IEDI, São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, fev., 2004.
- IEDI, *O comércio exterior brasileiro no 1º semestre de 2004*; Estudo do IEDI São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, ago., 2004; 28 páginas.

- IEDI, *Radiografia das Exportações brasileiras*; Estudo do IEDI, São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, abr., 2003; 66 páginas.
- IEDI, *O Comércio Exterior Brasileiro em 2004*, Estudo do IEDI, São Paulo: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, fev., 2005, 28 páginas.
- LOZARDO, E. A conturbada Travessia do Real II (http://www.fgvsp.br/academico/professores/Ernesto_Lozardo/Artigos/Real052.htm)
- MDIC. Financiamento à exportação. *Estudo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior* (<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/secex/camex/20031128MedidasExportacao.pdf>)
- MERCADANTE, A. *Caminhos e descaminhos do Real*, jun., 2004 (<http://www.desenvolvimento.gov.br>).
- NASSIF, A.; PUGA, F. Estrutura e Competitividade da indústria brasileira: o que mudou?; *Revista do Bndes*, Rio de Janeiro; BNDES, nº22, dez., 2004, p. 1-18.
- NÓBREGA, M.; COUTINHO L.; GAROFALO FILHO, E.; MARKWALD, R.; MELO ARAÚJO, U. Opinião: Perspectivas para o Comércio Exterior em 2004; *Revista Comércio Exterior (Informe BB)*, Brasília; edição 51, ano 12, jan./fev., 2004
- PRATES, D. A insustentabilidade do ajuste externo; *Política Econômica em foco*, Unicamp, Instituto de Economia (Campinas), nº2, set./dez. 2003; p. 22-39 (seção II, Balanço de pagamentos).
- PRATES, D. Assimetria das Contas Externas; *Política Econômica em foco*, Unicamp, Instituto de Economia (Campinas), nº 4, mai./out 2004; p. 49-72 (seção II, Balanço de Pagamentos).
- PRATES, D., CINTRA, M. A.M.; FREITAS, M. C. P. O papel desempenhado pelo Bndes e diferentes iniciativas de expansão do financiamento de longo prazo no Brasil dos anos 90; Campinas (SP), *Economia e Sociedade*, 15, p. 85-116; dez 2000.
- PUGA, F. *O apoio do BNDES-exim às exportações brasileiras*. Rio de Janeiro: BNDES: www.bndes.gov.br, 2001 (Nota Técnica AP/ Depec,1).
- REUTERS INVESTOR. Balança comercial registra superávit US\$ 3,48 bi em julho, 2 de agosto de 2004 (www.aduaneiras.com.br).
- COMÉRCIO EXTERIOR INFORME BB. Mercado: Estados Unidos da América; Brasília; edição 42, ano 10, jul/ago 2002, (<http://www.bb.com.br/appbb/portal/on/intc/rvst/index.jsp>)
- COMÉRCIO EXTERIOR INFORME BB. Mercado Coréia do Sul: a dinâmica e moderna Coréia do Sul coexiste com uma cultura milenar; Brasília; edição50; ano 11; nov./dez. 2003. (<http://www.bb.com.br/appbb/portal/on/intc/rvst/index.jsp>)
- COMÉRCIO EXTERIOR INFORME BB. Mercado Argentina: País irmão e parceiro comercial; Brasília; edição 51; ano 12, jan./fev. 2004 (<http://www.bb.com.br/appbb/portal/on/intc/rvst/index.jsp>)
- STUDWELL, J. Mercado China: a potência do século 21. *Comércio Exterior Informe BB*; edição 52, ano 12, ma./abr. 2004, Brasília.

VALOR ECONÔMICO. Há uma luz no fim do túnel, 18 de maio de 2004
(<http://www.valoronline.com.br>)

VALOR ECONÔMICO, 10/02/2005 (<http://www.valoronline.com.br>)

Sites consultados

- Site www.empresario.com.br/comex: Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira, 2003 (http://www.empresario.com.br/comex/html/empresa_exportadora/empresa_exportadora_01.html - 8k)
- Banco do Brasil: www.bb.com.br:
- InfoMoney
- BNDES: www.bndes.gov.br