

A Equalização de Taxas de Juros como Instrumento de Promoção das Exportações Brasileiras de Bens de Capital no Período 1994–2005

Marco Aurélio Cabral Pinto
Camila Chaves Abuche
Marta dos Reis Castilho
Leonardo Pereira Rodrigues dos Santos*

Fevereiro – 2008

* O primeiro autor é professor adjunto do Departamento de Engenharia de Produção da UFF, professor da Faculdade de Economia do Ibmec e engenheiro da Área de Comércio Exterior do BNDES; a segunda autora é coordenadora de pesquisa no Ipea; a terceira autora é professora adjunta da Faculdade de Economia da UFF; e o quarto autor é engenheiro da Área de Comércio Exterior do BNDES, com MSc em Administração de Empresas pela COPPEAD/UFRJ. O presente trabalho foi originalmente apresentado como monografia de graduação da segunda autora na Faculdade de Economia da UFF.

Sumário

Resumo	5
Introdução.....	7
1. As Políticas de Incentivo às Exportações no Brasil de 1964 aos Dias de Hoje	9
1.1 Incentivo às Exportações no Período de Substituição de Importações.....	9
1.1.1 Síntese dos Aspectos Institucionais para Promoção do Comércio Exterior Brasileiro entre 1964 e 1990.....	11
1.2 A Política de Exportação após a Abertura da Economia.....	15
1.2.1 Síntese dos Aspectos Institucionais para Promoção do Comércio Exterior Brasileiro Pós-1990	16
2. A Equalização de Taxas de Juros como Atributo de Competitividade para as Exportações Brasileiras de Bens de Capital.....	22
2.1 Contexto da Indústria de Bens de Capital.....	22
2.1.1 Breve Caracterização da Indústria de Bens de Capital.....	22
2.1.2 Evolução da Indústria de Bens de Capital no Brasil	23
2.1.3 Dinâmica das Exportações Brasileiras de Bens de Capital.....	26
2.2 Importância do Financiamento para a Competitividade das Exportações de Bens de Capital.....	30
2.3 A Equalização de Taxas de Juros do Proex.....	31
2.3.1 Contexto e Histórico	31
2.3.2 Sistemática do Proex/Equalização	33
2.3.3 Atributos da Equalização	33
2.3.3.1 Principal e Juros	34
2.3.3.2 Prazo e <i>Spread</i> de Equalização	35
2.3.3.3 Pagamento da Equalização	36
2.3.4 Perspectivas	38
3. Análise da Alocação de Recursos Públicos para Equalização de Taxas de Juros	39
3.1 O Instrumento de Equalização de Taxas de Juros nas Exportações Brasileiras de Bens de Capital	39
3.1.1 Evolução do Orçamento para o Proex.....	39
3.1.2 Evolução dos Recursos para o Proex/Equalização.....	41
3.1.2.1 Bens de Capital.....	45
3.1.2.2 Porte de Empresa.....	46
3.1.2.3 Principais Destinos	46
3.1.2.4 Distribuição Regional	48
3.1.2.5 Faixa de Valor Exportado	49
3.2 Acesso das PMEs Exportadoras de Bens de Capital aos Recursos do Proex/Equalização.....	51
3.2.1 Caracterização da Amostra	52
3.2.2 Dificuldades no Acesso Financeiro para Exportações	54
Conclusão.....	57

Referências Bibliográficas	58
Apêndice 1 Índices de Preço e <i>Quantum</i> e Valor das Exportações de Bens de Capital no Brasil – 1974 a 2005	62
Apêndice 2 Proex/Equalização – Condições para Concessão (Resoluções do CMN)	63
Apêndice 3 Questionário Aplicado às Empresas Exportadoras de Bens de Capital	66

Resumo

O objetivo do presente trabalho é refletir sobre o papel da sistemática de equalização de taxas de juros na promoção das exportações brasileiras do segmento de bens de capital no período compreendido entre 1994 e 2005. Dado que as condições de financiamento são parte da oferta de bens de capital, procurou-se investigar a situação do acesso financeiro aos recursos de equalização de taxas de juros pelas empresas desse segmento. Como hipótese, adotou-se que há alocação de recursos compatível com as necessidades de oferta no mercado externo. Para tanto, procurou-se comparar os recursos orçamentários dedicados ao programa de equalização aos gastos efetivamente realizados por categoria de empresas (segmento de negócio, localização, porte etc.). Então, procurou-se identificar, através de entrevistas, possíveis distorções na alocação de recursos. Conforme se pode concluir, as pequenas e médias empresas manifestam dificuldade no acesso financeiro aos recursos de equalização, que durante o período foram canalizados majoritariamente para empresas de grande porte. Cumpre, portanto, repensar o futuro do programa de equalização como instrumento de promoção de políticas integradas comercial, tecnológica e industrial.

Introdução

Em termos gerais, a formação de setor exportador mais dinâmico e integrado ao mercado mundial atende ao objetivo de fortalecer o mercado interno, pois funciona como instrumento para elevação da produtividade e da eficiência das empresas, além de contribuir para a obtenção de superávit na balança comercial, aquecimento da economia e aumento na criação de empregos formais, entre outros.

O Brasil apresenta, historicamente, reduzida participação nas vendas externas de produtos com elevado conteúdo tecnológico. Informações coletadas pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), indicam que em 2006 os bens intermediários (alimentos e bebidas, insumos industriais e peças e acessórios de equipamentos de transporte para uso industrial) responderam por 57,8% da pauta brasileira de exportações. Os bens de consumo tiveram participação de 21,5%. Já os bens de capital totalizaram 11,9% das exportações, enquanto os combustíveis e outros produtos não classificados participaram com 8,9% [MDIC (2007)].

O segmento de bens de capital produz ampla gama de produtos e tem um papel estratégico para constituição de padrão de desenvolvimento sustentado, tendo em vista a função que desempenha na acumulação de capital e na geração e difusão do progresso técnico. A oferta de bens de capital é composta de *mix* de produtos, serviços e financiamento. Daí a importância de crédito competitivo e acessível.

Com base nas informações apresentadas anteriormente, percebe-se que tem sido reduzido o percentual das exportações brasileiras de bens de capital nos anos recentes. No entanto, estas têm se apresentado como crescentes. De fato, em 2006, o valor das vendas externas brasileiras de bens de capital aumentou 5,6% em relação a 2005.

Uma opção para os exportadores brasileiros que dependam de acesso a financiamento em condições competitivas é recorrer ao sistema de equalização de taxas de juros, no qual o Tesouro Nacional assume parte dos encargos financeiros das operações de comercialização no exterior de bens e serviços, tornando-os compatíveis com os praticados no comércio internacional.

O presente trabalho tem por objetivo refletir sobre o papel da sistemática de equalização de taxas de juros na promoção das exportações brasileiras do segmento de bens de capital no período compreendido entre 1994 e 2005. Dado que as condições de financiamento são parte da oferta de bens de capital, procurou-se investigar a situação do acesso financeiro aos recursos de equalização de taxas de juros pelas empresas desse segmento.

Como hipótese de trabalho, admite-se que, dadas as disparidades observadas entre as taxas de juros interna e externa durante o período considerado (resultantes, sobretudo, de risco país elevado), a sistemática de equalização de taxas de juros contribuiu para o aumento da competitividade das exportações do segmento de bens de capital brasileiro, pois permitiu aos exportadores brasileiros condições de financiamento similares às encontradas por seus concorrentes internacionais. É no intuito de discutir tais aspectos que se estrutura este trabalho, o qual se desdobra em três capítulos.

O primeiro capítulo apresenta breve resenha da literatura sobre as políticas de incentivo às exportações no Brasil de 1964 aos dias de hoje. A análise é dividida em dois períodos: 1964–1990 e pós-1990. No primeiro período, a política comercial engajou-se num esforço simultâneo de substituição de importações e de promoção de exportações. As medidas implementadas a partir de 1964 consistiram na redução da carga tributária indireta nas exportações e na implementação de subsídios fiscais e creditícios, até que a pressão de parceiros comerciais e a crise fiscal e regulatória do Estado levassem a política vigente de incentivo às exportações ao seu esgotamento, no fim dos anos 1980. No segundo período, um conjunto de iniciativas adotadas ao longo dos anos 1990 reformulou o sistema público de financiamento e seguro à exportação com a finalidade de suprir a demanda dos exportadores por mecanismos de apoio financeiro de médio e longo prazos às exportações.

O segundo capítulo inicialmente analisa o segmento brasileiro de bens de capital e a importância do financiamento para a competitividade das exportações desses bens. Em seguida, apresenta-se breve descrição da sistemática de equalização de taxas de juros, reconstituindo-se a evolução recente desse instrumento de incentivo às exportações.

O terceiro capítulo é dedicado à análise das estatísticas sobre as vendas externas brasileiras apoiadas pelo Programa de Financiamento às Exportações na modalidade Equalização de Taxas de Juros (Proex/Equalização) de modo a utilizar recortes em níveis setorial, regional e por porte de empresa. Com isso, tornou-se possível verificar tanto a evolução da dotação orçamentária quanto da seletividade na utilização dos recursos. Em seguida, procedeu-se à análise das informações coletadas por meio da aplicação de questionários estruturados em empresas exportadoras de bens de capital, majoritariamente pequenas e médias empresas. A utilização de instrumento de coleta de informações entre os potenciais usuários dos recursos de equalização de taxas de juros permitiu a construção de um diagnóstico sobre os entraves para acesso financeiro por parte desse segmento específico.

1. As Políticas de Incentivo às Exportações no Brasil de 1964 aos Dias de Hoje

O presente capítulo tem por objetivo analisar as razões que levaram à implementação de uma política de apoio às exportações no Brasil, incluindo-se uma descrição das alterações promovidas a partir de 1990. Cabe ressaltar que a análise histórica a ser apresentada procurou estritamente capturar o contexto em que foram desenvolvidos os instrumentos que compõem a política de apoio às exportações no período do pós-guerra aos dias de hoje. Com isso, fatos estilizados foram utilizados, sem contudo esgotar-se a literatura referente ao assunto.

1.1 Incentivo às Exportações no Período de Substituição de Importações

Entre 1930 e 1980, a política industrial brasileira esteve centrada principalmente no modelo de desenvolvimento baseado na substituição de importações. Esse modelo ficou consagrado a partir do Plano de Metas (1956–1961) do governo Juscelino Kubitschek, o qual priorizou o crescimento por substituição de importações mediante imposição de barreiras tarifárias e não-tarifárias.

O protecionismo industrial foi adotado em resposta, entre outros fatores, à substancial queda na receita de exportação e ao concomitante aumento do serviço da dívida externa. Esse último acarretou diminuição na capacidade para importar. Esse período foi, portanto, marcado por sucessivas crises no comércio exterior decorrentes das duas guerras mundiais e da grande depressão da década de 1930.

O termo “substituição de importações” sugere erroneamente que o objetivo do modelo desenvolvimentista brasileiro no período restringiu-se a uma redução de importações por meio da produção interna de uma série de produtos. Ao contrário, assume-se que o processo de substituição de importações deve ser entendido como “um processo de desenvolvimento interno que tem lugar e se orienta sob o impulso de restrições externas e se manifesta, primordialmente, através de uma ampliação e diversificação da capacidade produtiva industrial” [Tavares (1976, p. 41)].

Procurou-se justificar a política de substituição de importações com base sobretudo no argumento da indústria nascente elaborado originalmente por List (1841). De acordo com esse argumento, a indústria nascente necessitaria de incentivos (protecionistas ou não) até ficar apta a concorrer com os produtos das indústrias maduras do exterior.

Bacha e Bonelli (2005) assinalam as três fases principais do processo de desenvolvimento no período após a Segunda Guerra

Mundial. O período que vai do pós-guerra até meados dos anos 1950 foi marcado por substituição leve de importações. O período compreendido entre o final dos anos 1950 e o final dos anos 1960 foi caracterizado por substituição de importação de bens duráveis de consumo, com o aumento da participação do setor público nos investimentos e a entrada de capital estrangeiro. E, para o período que vai do início de 1970 até o início de 1980, constatou-se substituição pesada das importações de bens de capital e de produtos intermediários.

Mesmo com a intensificação, nos anos 1950, do processo de substituição de importações e do viés antiexportador¹ decorrente dele, as políticas voltadas para a promoção das exportações de produtos manufaturados ganharam importância apenas no período 1964–1974. Nesse período, foram criados incentivos tais como o *drawback*, as isenções do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), os incentivos financeiros pré e pós-embarque, os créditos-prêmio do IPI e do ICM e o Programa Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação (Beflex), os quais serão analisados na seção seguinte. Além disso, a partir de 1968, a política cambial procurou evitar a volatilidade e a valorização da taxa de câmbio real, complementando o sistema de promoção às exportações.

O Programa de Ação Econômica do Governo (Paeg), lançado na presidência de Castello Branco para o período 1964–1966, atribuía à atividade exportadora um duplo papel: a) na ausência de uma demanda governamental, deveriam as exportações expandir a demanda agregada para continuar o processo de criação de oportunidades aos investimentos substituidores de importações; e b) gerar divisas para importação de bens de capital e insumos básicos.

É importante destacar que o II Plano Nacional de Desenvolvimento (1974–1979) do governo Geisel retomou, de fato, a preocupação com a complementaridade entre substituição de importações e promoção de exportações. O objetivo era completar a estrutura industrial brasileira e criar capacidade de exportação de alguns insumos básicos para tornar o país menos vulnerável aos choques externos. Foi dada ênfase ao desenvolvimento dos setores produtores de bens intermediários e de capitais e ao fortalecimento da empresa privada nacional. Em linhas gerais, “o II PND colocou ênfase no apoio às indústrias de bens de capital e de bens intermediários, procurando reforçar a importância do controle nacional do capital, o processo de substituição de importações e o potencial exportador” [Pinto (2004, p. 55)].

No caso brasileiro, observou-se crescimento acelerado das vendas externas mesmo com a crise do petróleo em 1973, ao contrário do que ocorreu em outros países sul-americanos.² O Estado

1 O viés antiexportador existe em uma dada economia quando os incentivos às vendas domésticas superam os estímulos à exportação [Veiga (2002, p. 157)].

2 Nos anos 1970, as exportações brasileiras totais cresceram em média 22% a.a., enquanto somente as exportações de manufaturados cresceram em média 38% a.a. [Clemente *apud* Gonçalves *et al* (1998)].

brasileiro criou, à época, um sistema de apoio às exportações e passou a usufruir das condições favoráveis da economia mundial em termos de dinamismo do comércio internacional, logo após a recessão de 1963-1967.

Dessa forma, em fins da década de setenta e princípio dos anos oitenta, a estrutura da indústria brasileira já estava praticamente completa. A formação dessa estrutura, sob um esquema de substituição extensiva de importações e, subseqüentemente, de promoção de exportações, foi fortemente induzida pelo Estado através de políticas de proteção (tarifa aduaneira, barreiras não-tarifárias, política cambial e regulação do investimento) e de promoção (incentivos fiscais e crédito subsidiado). [Versiani e Suzigan (1990, p. 35)].

Ao final da década de 1970, o Sistema de Reserva Federal norte-americano (FED) aumentou consideravelmente as taxas de juros, na tentativa de atrair capitais para financiar o *déficit* norte-americano, o que, por sua vez, desencadeou a crise da dívida externa brasileira atrelada à *Prime* e à *Libor*.³ No decorrer da década de 1980, a economia internacional passou por várias mudanças, como o alto protecionismo dos países industrializados, o início do neoliberalismo, as mudanças do sistema financeiro internacional e a desregulamentação do mercado. A política econômica brasileira da segunda metade da década de 1980 praticamente se reduziu aos esforços de controle da inflação. A taxa de câmbio real entrou em lento processo de valorização, submetida a níveis crescentes de volatilidade, o que ampliou o risco da atividade exportadora.

No modelo de substituição de importações vigente no Brasil até o fim da década de 1980, inúmeros instrumentos de política foram utilizados para restringir a entrada dos produtos estrangeiros, tais como licenças para importações, quotas, leilões cambiais e tarifas. Apesar disso, para Gonçalves *et al* (1998), embora a política brasileira buscasse aprofundar o processo de substituição de importações, não deveria ser considerada “voltada para dentro”, pois tinha como um dos seus pilares o rápido crescimento das exportações e a atração de capitais internacionais. Nesse sentido, a seção seguinte procura descrever os principais instrumentos das políticas de incentivo às exportações criados no período 1964–1990, os quais permitiram maior participação das vendas externas brasileiras, sobretudo nos anos 1970 e início dos anos 1980.

1.1.1 Síntese dos Aspectos Institucionais para Promoção do Comércio Exterior Brasileiro entre 1964 e 1990

Como vimos, a política de incentivo às exportações de produtos manufaturados, montada a partir de meados da década de 1960, visava promover as vendas externas brasileiras, “sem alterar a estrutura de barreiras às importações que constituíam

3 Prime é a taxa de juros do mercado interbancário norte-americano e Libor (London Interbank Offered Rate) é a taxa de juros para empréstimos ou financiamentos no mercado interbancário de Londres, aplicável a créditos denominados em dólares dos Estados Unidos da América.

um elemento central da estratégia de desenvolvimento industrial por substituição de importações” [Veiga e Iglesias (2003, p. 9)].

Até 1990, a política esteve baseada em modelo institucional fortemente centralizado em torno de uma agência federal específica, a Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (Cacex) – que acumulava funções de promoção, financiamento e concessão de incentivos, entre outras –, e se valeu de diversos instrumentos fiscais e creditícios, sobretudo nos anos 1970 e início dos anos 1980, e de uma política cambial favorável às vendas externas, a partir de 1968. A intensidade do uso dos diferentes instrumentos variou no tempo, mas os incentivos cambiais, creditícios e fiscais estiveram sempre presentes, até que a pressão de parceiros comerciais e a crise fiscal e regulatória do Estado levassem “o modelo Cacex” ao seu esgotamento, no fim dos anos 1980.

O Quadro 1 resume os principais instrumentos voltados para a promoção das exportações brasileiras no período 1964–1990.

Quadro 1
Principais Componentes da Política de Promoção às
Exportações Brasileiras no Período 1964–1990

<i>Ano</i>	<i>Instrumento</i>
1964	Criação do <i>drawback</i>
1966	Criação do Finex
1967	Estabelecimento da isenção do ICM para produtos manufaturados
1969	Criação do crédito-prêmio do IPI
1970	Criação do crédito-prêmio do ICM
1971	Instituição da exclusão da base de cálculo do IR do lucro auferido nas exportações de produtos manufaturados e semimanufaturados
1972	Criação do Beflex
1979	Introdução do sistema de equalização de taxas de juros pelo governo
1979	Suspensão da concessão de crédito-prêmio do IPI, sob pressões do GATT
1981	Restabelecimento do crédito-prêmio do IPI com alíquota de 15%
1985	Extinção do crédito-prêmio do IPI
1988	Desativação do Finex e da equalização de taxas de juros
1990	Extinção do Beflex

Fonte: Elaboração própria.

Em junho de 1964, o governo implementou o instrumento de *drawback*. Esse incentivo permitia ao exportador a isenção do pagamento do IPI, do Imposto de Importação (II) e de outras taxas⁴ na importação de insumos que integrassem a produção de bens a serem exportados. O objetivo era conferir um grau mais elevado de competitividade aos produtos destinados à exportação, ao retirar dos seus custos os encargos fiscais incidentes sobre os componentes importados.

4 As taxas eram: Taxa de Melhoramento dos Portos (2% a 3% do valor CIF da importação); Adicional sobre Frete para Renovação da Marinha Mercante (20% a 30% do custo do frete); e Taxa de Expediente (0,3% do valor FOB da importação). Posteriormente outras taxas foram adicionadas às importações, sendo também isentas dentro do regime do *drawback*, tais como: Depósito Compulsório sobre Importações e Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), este último aplicável sobre as operações de câmbio [Veiga e Iglesias (2003, p. 11)].

Em junho de 1966, foi criado o Fundo de Financiamento à Exportação (Finex), com o objetivo de suprir demanda não atendida pelo setor financeiro privado. O foco do Finex eram as operações de financiamento pré-embarque das vendas externas de bens de capital e de bens de consumo duráveis. Em novembro de 1967, foi estabelecido um sistema de financiamento para capital de giro destinado a empresas exportadoras de produtos manufaturados. Também em 1967, ficou estabelecida a isenção do ICM no caso de produtos manufaturados.

Em 1969 e 1970 foram criados, respectivamente, os créditos-prêmio do IPI e do ICM. Ambos estabeleciam que os exportadores de produtos manufaturados seriam restituídos dos valores dos impostos se estes fossem devidos, com base de cálculo no valor FOB das exportações. Esses créditos podiam ser utilizados na compensação de débitos do IPI e do ICM referentes a operações internas.

Foi instituída, em 1971, a exclusão da base de cálculo do Imposto de Renda (IR) do lucro auferido nas exportações da maioria dos produtos manufaturados e semimanufaturados.

Em 1972, foi estabelecido o Programa Beflex com o objetivo de atender grandes empresas com projetos de longo prazo de exportação de produtos manufaturados. O Beflex previa a manutenção das isenções fiscais preexistentes durante todo o programa e a isenção de pagamentos do II e do IPI nas importações de máquinas e de equipamentos e de matérias-primas, produtos intermediários, partes, peças e acessórios a integrarem produtos destinados ao mercado externo.

O que se procurou então fazer, quando se criou o Beflex, foi montar uma estrutura de incentivos tal, que levasse as empresas internacionais instaladas no país a se engajarem no esforço exportador. Decidiu-se acrescentar aos estímulos já existentes (e que desgravavam unicamente a produção ou a comercialização para o exterior) a extensão da isenção do imposto de importação (II) e do imposto sobre produtos industrializados (IPI) para cobrir também importações de peças, componentes e matérias-primas, destinadas à produção e comercialização internas, desde que a empresa interessada se comprometesse, mediante contrato específico, a exportar parte de sua produção e observar algumas outras metas pré-fixadas [Biato (1984, p. 35)].

A partir de 1975, o Beflex foi flexibilizado, abrangendo compromissos de exportação de valores crescentes. Conforme Pinheiro *et al* (1994, p. 341), ao final dos anos 1970, os compromissos de exportação assumidos no âmbito do Beflex chegaram a 16% das vendas externas de produtos manufaturados.

A equalização de taxas de juros foi criada através da Resolução 509 do CMN, de 24.1.1979, com vistas a tornar os encargos financeiros das operações de comercialização, no exterior, de bens e serviços brasileiros, compatíveis com os praticados no mercado internacional.

Em dezembro de 1979, o governo brasileiro suspendeu a concessão de crédito-prêmio do IPI e reduziu significativamente os incentivos financeiros, sob pressões do General Agreement

on Tariffs and Trade (GATT), dada a desvalorização do cruzeiro em 30%. Contudo, em abril de 1981, o crédito-prêmio do IPI foi restabelecido com uma alíquota de 15%. Em abril de 1985, o crédito-prêmio do IPI foi extinto.

O agravamento das restrições financeiras na segunda metade da década de 1980 levou à interrupção da maioria das linhas de crédito. O Finex e a Resolução 509 do CMN (equalização de taxas de juros) foram desativados em 1988, interrompendo a sistemática de financiamento que permitia suporte especial à produção e/ou à exportação, não só para bens de capital (seriados e sob encomenda), como para os projetos de engenharia, os quais requerem créditos em condições diferenciadas de juros e prazos.

Também em 1988, com a edição de nova Constituição Federal, os produtos semi-elaborados foram incluídos na base de cálculo do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), e os estados passaram a ter o direito de definir as alíquotas do ICMS para os diferentes setores e produtos. “Com isto, mais de 50% das exportações tornaram-se passíveis de cobrança do ICMS, afetando a competitividade externa de uma ampla gama de produtos brasileiros” [Veiga e Iglesias (2003, p. 13)].

Porém, a partir de 1983, os estímulos às exportações resultariam principalmente de uma política cambial mais ativa e dos programas de importação bastante favoráveis que eram permitidos às empresas exportadoras, incluída aí a maior facilidade na obtenção de guias de importação.

A crise financeira e regulatória do Estado, na segunda metade da década de 1980, comprometeu profundamente sua capacidade para definir prioridades, selecionar alvos de política e implementar mecanismos de apoio que supunham um mínimo de coordenação dentro do setor público e entre este e o setor privado. A política econômica praticamente se reduzia aos esforços de controle da inflação. A taxa de câmbio real entrou em lento processo de valorização, submetida a níveis crescentes de volatilidade, que ampliaram o risco da atividade exportadora e começaram, já no fim da década, a comprometer o desempenho exportador de alguns setores industriais.

Em síntese, do início dos anos 1970 até os anos 1980, a política comercial brasileira se caracterizou pela imposição de barreiras às importações, pela preocupação com a diversificação da pauta de exportação e de mercados, pela provisão de incentivos às exportações e por uma política de câmbio real administrado em função da balança comercial. No fim dos anos 1980, a política de apoio às exportações montada entre 1964 e 1974 havia sido praticamente toda desativada – à exceção do regime de *drawback*, da isenção do IR sobre o lucro das exportações e dos compromissos remanescentes do Befix –, sobretudo em função de pressões do GATT e de alguns parceiros comerciais do Brasil, da crise da dívida e da maxidesvalorização de 1983.

1.2 A Política de Exportação após a Abertura da Economia

Nos anos 1990, verificou-se o abandono do modelo nacional desenvolvimentista baseado na substituição de importações em favor da abertura comercial e financeira. A experiência histórica mostrou que, embora esse modelo tenha sido eficaz na construção de uma base industrial integrada e diversificada, gerou como resultado uma economia extremamente fechada e, em consequência, muitas indústrias permaneceram não-competitivas tanto no mercado interno quanto no mercado internacional.

A expansão contínua das exportações brasileiras tem um papel estratégico no contexto de abertura da economia. O incremento das vendas brasileiras no mercado externo incentiva ganhos de produtividade, incorporação de novas tecnologias, crescimento mais dinâmico do PIB, geração de novos empregos etc. Entretanto, nossas exportações continuam vulneráveis às flutuações dos preços das *commodities* internacionais, tendo em vista que os produtos básicos e semimanufaturados responderam por mais de 40% da pauta brasileira de exportações em 2006.⁵ O pouco dinamismo das nossas vendas externas sugere que há espaço para uma política mais ativa de promoção das exportações.

Com o processo de abertura comercial iniciado na década de 1990, observou-se uma redução do viés antiexportador. Veiga (2002) ressalta que esse viés era decorrente das barreiras tarifárias e não-tarifárias generalizadas que encareciam os custos dos insumos utilizados nas cadeias produtivas de setores ligados à exportação. Por outro lado, as políticas de estímulo ao setor exportador passaram a ser vistas como transferências de recursos privilegiados. Isso levou à eliminação de diversos tipos de incentivos fiscais e creditícios, no final dos anos 1980. Outros elementos que vieram somar-se a essa percepção, como valorização cambial, política ativa de juros internos e abertura às importações, passaram a onerar a produção voltada para o mercado externo. O resultado foi o aparecimento de *déficits* na balança comercial, que se avolumaram a partir de 1995. Os esforços para remontar uma política de exportação no Brasil começaram a se intensificar a partir de 1996. Na seção seguinte, apresentam-se as principais características e componentes da política brasileira de apoio às exportações pós-1990, com ênfase no instrumento de equalização de taxas de juros do Proex, o qual reduz a desvantagem comparativa que o Brasil tem em relação a outros países no que diz respeito ao custo do financiamento.

5 Segundo a Funcex (2007), o valor exportado pelo Brasil em 2006 foi de US\$ 137,5 bilhões, dos quais US\$ 40,3 bilhões correspondem a produtos básicos, US\$ 19,5 bilhões a produtos semimanufaturados e US\$ 74,7 bilhões a produtos manufaturados.

1.2.1 Síntese dos Aspectos Institucionais para Promoção do Comércio Exterior Brasileiro Pós-1990

O Quadro 2 procura sintetizar os elementos de apoio institucional para o comércio exterior brasileiro pós-1990.

Quadro 2 Principais Componentes da Política de Promoção às Exportações Brasileiras Pós-1990

Ano	Instrumento
1990	Criação do Finamex
1991	Regulamentação do Proex pelo governo
1992	Instituição da isenção do IPI nas vendas internas de empresas com contratos externos de prestação de serviços de revisão de peças, veículos e embarcações
1992	Instituição do <i>drawback</i> interno ou <i>drawback</i> verde-amarelo
1995	Criação da Camex
1995	Isenção do PIS/Pasep e da Cofins incidentes sobre as aquisições, no mercado interno, de matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem empregados na industrialização de produtos exportados
1996	Não-incidência de ICMS para as exportações de produtos primários e semi-elaborados, assim como a prestação de serviços ao exterior
1997	Criação da SBCE
1997	Criação da Apex
2002	Suspensão do recolhimento do IPI para os produtos destinados à exportação que contiverem matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem importados
2002	Criação de uma linha de apoio à internacionalização de empresas
2004	Criação do Cofig

Fonte: Elaboração própria.

As principais iniciativas do governo Collor no campo do comércio exterior estiveram relacionadas à liberalização das importações. Esta, segundo o governo, beneficiaria as exportações, tendo em vista que as empresas poderiam importar bens intermediários e de capital livremente a menores preços e não unicamente sob “regimes especiais”. Dos incentivos existentes, o governo manteve a isenção do IPI e do ICMS para as exportações de produtos manufaturados, prática aceita pelo GATT. Em abril de 1990, o governo extinguiu o Beflex, mantendo a validade dos contratos em vigor, e a discriminação favorável, para fins de imposto de renda, dos lucros derivados das exportações. O *drawback*, que o GATT não considera subsídio, foi preservado.

De acordo com o Projeto de Reconstrução Nacional do governo Collor, a abertura comercial deveria facilitar a importação de máquinas, equipamentos e tecnologias necessárias à modernização dos processos produtivos. “O novo padrão de competitividade estaria baseado em uma taxa de câmbio ajustada; condições apropriadas de financiamento pré e pós-embarque; e estrutura tributária, custos portuários e transportes compatíveis com os padrões internacionais” [Pinheiro *et al* (1994, p. 342)].

Em 1990, o financiamento às exportações brasileiras dependeu basicamente de mecanismos privados, especialmente o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC).⁶ Contudo, para os

6 Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) é uma antecipação de recursos em moeda nacional ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro.

bens de capital, o financiamento pré-embarque foi retomado ainda no final de 1990, com a criação do Finamex, operacionalizado pelo BNDES. O Finamex foi estendido para operações de comercialização de bens e serviços (pós-embarque) em agosto de 1991. Também em agosto de 1991, o governo regulamentou o Programa de Financiamento às Exportações (Proex), operacionalizado pelo Banco do Brasil, que absorveu as linhas de crédito ainda ativas do antigo Finex e reintroduziu o sistema de equalização de taxas de juros vigentes à época do Finex e da Resolução 509 do CMN. Os recursos do Proex também estavam voltados basicamente para as exportações de bens de capital.

Em fevereiro de 1992, o governo lançou a Política Ativa de Comércio Exterior (Pace). Entre as medidas adotadas na Pace, diversas referem-se ao Proex. Foi aprovado pelo Legislativo projeto de lei que permite a emissão de títulos públicos federais com correção cambial destinados a lastrear o pagamento da equalização de taxas de juros. Essa medida visa a atrair o setor privado para o financiamento às exportações, dando ao banco financiador a garantia de que a União assumirá o compromisso de equalização de taxas de juros até o final do empréstimo. O governo modificou os critérios para a determinação do prazo de financiamento, que passou a depender preponderantemente do valor da operação, em lugar da natureza do produto. Foi anunciada também a ampliação das listas de produtos elegíveis para financiamento. Uma das principais alterações no Proex foi com relação às taxas de juros, que passaram a ser com base na *Libor*⁷ vigente na data do embarque, dentro da opção de taxa fixa. Foi também criada a opção por taxa flutuante, tendo como encargo a *Libor* correspondente ao período de amortização (trimestral ou semestral), vigente na data do embarque e no início de cada período. Anteriormente, a equalização era feita considerando-se juros de 8% e 8,5% a.a. Além disso, o governo comprometeu-se a rever a legislação sobre Seguro de Crédito à Exportação, favorecendo a alavancagem das exportações de maior valor agregado e conteúdo tecnológico.

No campo dos incentivos fiscais, foi instituída a isenção do IPI nas vendas internas de empresas com contratos externos de prestação de serviços de revisão de peças, veículos e embarcações, de modo a incentivar a venda de serviços para pagamento em moeda estrangeira. Foi instituído também o *drawback* interno, ou *drawback* verde-amarelo, suspendendo o pagamento do IPI incidente sobre insumos nacionais empregados na produção de mercadorias a serem exportadas.

Segundo Pinheiro *et al* (1994), a Pace instituiu também o Programa de Apoio ao Comércio Exterior Brasileiro, que engloba as atividades de treinamento, que tem como objetivo estimular a entrada de novas empresas na atividade de comércio exterior e, no âmbito governamental, estabelecer uma uniformidade no tratamento das questões relativas ao comércio exterior; de pesquisa

7 Ver a nota de rodapé número 9.

de mercado; de implementação de um cadastro informatizado de potenciais importadores; de edição e distribuição de informes técnicos; e de estímulo à participação brasileira em eventos como feiras e exposições internacionais. A Pace criou ainda os serviços *disque-decex* e *disque-aduana*, para informar ao público sobre os procedimentos aduaneiros e de comércio exterior em geral.

No que se refere à administração do comércio exterior, implantou-se o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), para viabilizar a integração computadorizada dos principais órgãos federais e agentes privados na área de comércio exterior. A Pace contempla ainda a simplificação dos procedimentos adotados por regimes aduaneiros especiais, como o *drawback*, e a consolidação da legislação em uma Lei Única de Comércio Exterior.

A valorização da taxa de câmbio real, no período inicial do Plano Real, tornou as exportações menos rentáveis no curto e médio prazos. Somado a isso, o aquecimento da economia e a criação de novos canais de comercialização e de uma infra-estrutura de importações geraram ingressos crescentes de produtos importados. O resultado foi o aparecimento de *déficits* na balança comercial, que se avolumaram a partir de 1995, incentivando tentativas de controle de importações e esforços cada vez mais intensos no sentido de fomentar as exportações.

Em 1995, criou-se a Câmara de Comércio Exterior (Camex) da Presidência da República, como instância interministerial voltada para coordenar as ações do governo relacionadas ao comércio exterior, em um esforço para superar a fragmentação institucional que sucedeu ao desmonte do “modelo” Cacex de gestão de política de comércio exterior. “Os esforços para remontar uma política de exportação, no Brasil, incipientes até 1996, começaram a se intensificar a partir deste ano, em função da deterioração das expectativas em relação à balança comercial, em um contexto de retração da oferta de financiamentos externos” [Veiga e Iglesias (2003, p. 14)].

Como parte do esforço de desoneração fiscal das exportações, em 1995, aboliu-se o pagamento das contribuições sociais do PIS/Pasep e da Cofins – incidentes sobre as aquisições, no mercado interno, de matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem, para utilização no processo produtivo – sob o conceito de crédito presumido do IPI. Além disso, em 1996, a chamada Lei Kandir ampliou a não-incidência de ICMS de modo a incluir as exportações de produtos primários e industrializados semi-elaborados, assim como a prestação de serviços ao exterior. Em 1997, sobretudo a partir do impacto da crise asiática, foram criados mecanismos de ressarcimento parcial de impostos sobre as exportações.

A partir de 1996/1997, o Finamex e o Proex foram “significativamente reforçados em termos de recursos orçamentários e técnico-humanos, tornando-se crescentemente ‘horizontais’, em termos de abrangência, ou seja, desvinculando-se cada vez mais

de prioridades setoriais” [Veiga e Iglesias (2003, p. 16)]. Nesse mesmo período, o nome Finamex foi substituído por BNDES-*exim*, marcando o início do financiamento a produtos além dos bens de capital. A esses mecanismos de financiamento, seriam acrescentadas, em 1997, a criação de uma empresa de seguro de crédito à exportação, majoritariamente privada, e a instituição de mecanismo de garantia para empresas de menor porte.

Esse conjunto de iniciativas recompôs o sistema público de financiamento à exportação, que conta agora com mecanismos de crédito ao exportador (pré-embarque e pós-embarque, na modalidade *supplier credit*) e ao importador (*buyer credit*), com um mecanismo de equalização de taxas de juros – aplicável inclusive aos instrumentos oficiais de crédito – e com um sistema de garantia de crédito voltado para as exportações de pós-embarque (seguro de crédito) e de pré-embarque, no caso das empresas de menor porte (fundo de aval).

Em novembro de 1997, foi criada por decreto presidencial a Agência de Promoção de Exportações (Apex), com o papel de promover as vendas externas de bens e serviços brasileiros através de ações realizadas em parceria com os setores público e privado. “A Agência foi criada com o objetivo geral de reverter o cenário de concentração das exportações em empresas de grande porte e de procurar estimular um maior conteúdo tecnológico nas exportações das empresas de pequeno porte” [Álvares (1999, p. 61)].

A partir de 2000, tendeu a consolidar-se um sistema público de crédito às exportações baseado em um tripé: os créditos do BNDES-*exim*, o seguro de crédito à exportação e o mecanismo de equalização do Proex. A linha de financiamento do Proex – menos relevante no conjunto do sistema público de crédito às exportações – buscava atender prioritariamente empresas de menor porte, além de ter um papel relevante no apoio principalmente às exportações de serviços de engenharia.

No que concerne aos mecanismos de garantia de crédito às exportações, em 2001, o BNDES adquiriu uma participação acionária na Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), com vistas a integrar as atividades da seguradora às suas atividades de financiamento às exportações, à semelhança de outras entidades oficiais de financiamento européias que operam em parceria com uma empresa privada de seguro ao crédito, como é o caso da KfW na Alemanha.

Além disso, foram ampliados os limites máximos de cobertura de risco do seguro de crédito à exportação garantidos pelo Fundo de Garantia à Exportação (FGE). Em caráter excepcional, a participação da União pode ainda chegar a 100% de cobertura, nos casos de seguro contra risco comercial, político e extraordinário, quando as condições de mercado relacionadas com a exportação de determinados bens sofrerem súbita alteração ou forem diretamente afetadas por eventos de natureza internacional fora de controle do Brasil.

Os limites de utilização do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), gerenciado pelo BNDES, também foram flexibilizados ao longo de 2001. Assim, foram ampliados os percentuais de cobertura do FGPC para as operações de pré-embarque especial para micro e pequenas empresas. Além disso, eliminou-se o limite de crédito para a concessão de financiamento pré-embarque especial com cobertura do FGPC de 50% a 30% do valor do faturamento anual, respectivamente para microempresas e para os demais casos.

A partir de 2001, teve início novo movimento para desonerar tributariamente as exportações, com a instituição de nova fórmula de cálculo de crédito presumido do IPI para o ressarcimento das contribuições PIS/Pasep e Cofins recolhidos ao longo da cadeia produtiva de bens destinados à exportação. No fim de 2002, duas novas medidas na área tributária foram adotadas. Em primeiro lugar, os produtos industrializados destinados à exportação que contiverem matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem importados passaram a ser beneficiados com a suspensão do recolhimento do IPI. Em segundo lugar, entrou em vigor a nova sistemática de cobrança da contribuição do PIS/Pasep, iniciativa que objetivou eliminar a incidência em cascata dessas contribuições sociais.

Também no final de 2002, implementou-se, no âmbito do BNDES, uma linha de apoio à internacionalização de empresas, com o objetivo de estimular a inserção e o fortalecimento de empresas brasileiras de capital nacional no mercado internacional, através do apoio a investimentos ou projetos a serem realizados no exterior. Para viabilizar a implementação dessa medida, foi modificado, em outubro de 2002, o Estatuto do BNDES, que passou a permitir o apoio a empreendimentos no exterior, desde que estes resultassem no estímulo à exportação de produtos domésticos. Segundo Alem e Cavalcanti (2005), o apoio à internacionalização de empresas nacionais deve favorecer uma integração competitiva das companhias brasileiras no processo de globalização produtiva e pode também representar uma oportunidade para que sejam efetuados investimentos estratégicos em projetos de integração regional.

Em fevereiro de 2004, foi criado o Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (Cofig), unificando as competências do Comitê de Crédito às Exportações (CCEX) e do Conselho Diretor do Fundo de Garantia à Exportação (CFGEX), com o intuito de trazer mais agilidade e eficiência para os exportadores e visão mais coordenada do governo dos riscos assumidos e dos setores apoiados.

O Cofig é composto pelo secretário-executivo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que o preside, e por um representante titular e respectivo suplente de cada um dos seguintes órgãos:⁸

8 Artigo 2º do Regimento Interno do Cofig, aprovado na 31ª Reunião Ordinária do Comitê realizada em 28.2.2007.

-
- a) Ministério da Fazenda;
 - b) Ministério das Relações Exteriores;
 - c) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;
 - d) Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão;
 - e) Casa Civil da Presidência da República; e
 - f) Secretaria do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda.

Participam também das reuniões do Cofig, sem direito a voto, com vistas a apresentar suas respectivas operações, um representante titular e respectivo suplente, indicados nominalmente pelos seguintes órgãos:⁹

- a) Banco do Brasil;
- b) BNDES;
- c) Secretaria de Assuntos Internacionais (SAIN) do Ministério da Fazenda; e
- d) Instituição contratada pela União, por intermédio da SAIN, para operar o Seguro de Crédito à Exportação (SCE), ao amparo do FGE.

O Cofig possui, entre outras, as atribuições de estabelecer alçadas e demais condições a serem observadas pelo Banco do Brasil, na condução do Proex; analisar os pedidos de equalização de taxas de juros que extrapolem ou não atendam aos limites e às condições de alçada do Banco do Brasil; e analisar os pedidos de equalização de taxas de juros relativos à exportação de serviços, de programas de computadores (*softwares*), de navios e de aeronaves para aviação regional.

O Cofig reúne-se mensalmente, ou sempre que convocado por seu presidente. As decisões e deliberações do Comitê são tomadas por consenso.

Em março de 2004, foi divulgada a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (Pitce). A indústria de bens de capital foi escolhida como uma das prioridades da Pitce, pois sua existência é considerada essencial ao desenvolvimento econômico. Destaca-se o seu papel como gerador e difusor de progresso técnico, uma vez que participa de todas as cadeias produtivas da economia, fornecendo máquinas e equipamentos variados. A iniciativa refletiu a necessidade de combinar um ambiente macroeconômico favorável ao crescimento com políticas de promoção de setores estratégicos da economia, com ênfase no desenvolvimento industrial e tecnológico e na geração de divisas. A Pitce instituiu o programa Brasil Exportador, o qual busca aumentar a inten-

9 Artigo 3º do Regimento Interno do Cofig, aprovado na 31ª Reunião Ordinária do Comitê realizada em 28.2.2007.

cidade tecnológica dos produtos e processos, além de promover certificação (selo) de origem, marca e padronização produtiva.

Em síntese, com a percepção de que o balanço de pagamentos brasileiro começava a apresentar dificuldades crescentes de financiamento, a partir do ano de 1996 começaram a se intensificar os esforços para remontar uma política de exportação no Brasil. Nos últimos anos, têm sido adotadas diversas medidas de estímulo às exportações. Por exemplo, o Siscomex, o Proex, o FGPC, o Fundo de Aval às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, o BNDES-*exim* e o Programa Brasil Exportador. Enfim, a política de exportações pós-1990 centrou-se na análise da política de financiamento, das tentativas de minimizar os impactos das distorções tributárias e das ações complementares de iniciativa do governo.

2. A Equalização de Taxas de Juros como Atributo de Competitividade para as Exportações Brasileiras de Bens de Capital

O objetivo do presente capítulo é, em primeiro lugar, caracterizar a indústria brasileira de bens de capital, tanto em sua evolução como no desempenho das exportações destes bens. Em seguida, busca-se refletir sobre a importância do financiamento e, especialmente, do instrumento de equalização de taxas de juros no que diz respeito à competitividade das exportações brasileiras de bens de capital.

2.1 Contexto da Indústria de Bens de Capital no Brasil

2.1.1 Breve Caracterização da Indústria de Bens de Capital

“O que define um bem como de capital é a sua utilização em contínuos processos produtivos de outros bens, sem que sofra transformação, como ocorre com os insumos” [Sandroni (2005, p. 78)]. Assim, a indústria de bens de capital desempenha papel predominante nos processos de acumulação de capital e geração e difusão do progresso técnico, uma vez que participa de todas as cadeias produtivas da economia, fornecendo ampla gama de máquinas e equipamentos, bem como suas partes, peças e componentes. Adicionalmente, uma indústria nacional de bens de capital é fundamental para reduzir a restrição externa ao crescimento numa economia capitalista de razoável grau de complexidade como a brasileira. O controle da propensão marginal a importar permite que a expansão do mercado interno não esbarre em uma restrição de balanço de pagamentos. Nesse sentido, a indústria

de bens de capital é freqüentemente considerada estratégica no processo de desenvolvimento econômico.

Uma das principais características da indústria de bens de capital é a heterogeneidade dos produtos. Os bens de capital são classificados como seriados e sob encomenda. Os bens de capital seriados são produzidos em larga escala, de forma padronizada, como máquinas agrícolas, tratores, ônibus e caminhões, e seu preço é um fator decisivo na compra. O segmento de bens de capital sob encomenda envolve usualmente um conjunto mais complexo de conhecimentos técnicos e de produção, como as prensas utilizadas pelas montadoras de automóveis, os altos-fornos das siderúrgicas, as turbinas das usinas hidrelétricas e as plataformas de petróleo. Atributos técnicos e condições de financiamento são os fatores que mais pesam na definição dos negócios envolvendo os produtos desse outro segmento de bens.

Além da heterogeneidade dos produtos, destaca-se a variedade de porte das empresas envolvidas na indústria de bens de capital: há desde empresas familiares, de pequeno e médio portes, até divisões especializadas de grandes grupos comerciais. “Em alguns ramos, como equipamento elétrico e agrícola, o mercado é dominado por grandes empresas (p. ex., ASEA-Brown Boveri e John Deere), mas em outros, como máquinas-ferramenta, a maior empresa do setor detém menos de 4% do mercado internacional” [Vermulm e Erber (2002, p. 8)].

A produção de bens de capital mais sofisticados está concentrada nos países desenvolvidos, em especial nos Estados Unidos, no Japão, na Alemanha, na Itália e na França. No que diz respeito aos países em desenvolvimento, além do Brasil, somente Coreia do Sul, Taiwan, China e México conseguiram estabelecer parques industriais relevantes de bens de capital. Em todos os países em que prosperou, a indústria de bens de capital encontrou um entorno de políticas macroeconômicas favoráveis, complementadas por medidas de estímulo setorial, dirigidas à própria indústria.

2.1.2 Evolução da Indústria de Bens de Capital no Brasil

A consolidação da indústria brasileira de bens de capital ocorreu, especialmente, na segunda metade da década de 1970, durante o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND).¹⁰ A estratégia desse plano priorizava três pontos fundamentais: a ampliação da infra-estrutura de energia; a ampliação da capacidade produtiva em setores produtores de insumos básicos, tais como o siderúrgico e o petroquímico; e a produção de bens de capital pesado. “Nesse modelo de instalação e expansão da indústria de

10 Segundo os dados do IBGE, o final dos anos 1960 e toda a década de 1970 foram marcados por uma expansão constante da participação dos investimentos em máquinas e equipamentos no PIB, alcançando o pico de quase 11% em 1975 e mantendo-se quase todo o período acima de 8%.

bens de capital, a demanda interna, especialmente os investimentos do setor público, sempre foi o fator dinâmico” [Resende e Anderson (1999, p. 14)].

A Tabela 1 mostra a evolução da indústria de bens de capital nas duas últimas décadas no que se refere à produção e ao comércio exterior desses bens.

Tabela 1
Índices dos Coeficientes de Comércio Exterior (*Quantum*), do *Quantum* da Produção Doméstica de Bens de Capital e da Formação Bruta de Capital Fixo (1991=100)

Anos	Índices			
	MBK/PBK	XBK/PBK	PDBK	FBKF
1980	99,2	77,8	142,6	128,3
1981	99,6	106,2	114,9	112,4
1982	90,1	84,0	97,9	104,9
1983	75,4	84,3	79,1	88,0
1984	52,8	76,5	90,7	89,1
1985	47,0	83,1	102,0	96,9
1986	46,1	63,6	124,3	119,2
1987	53,6	81,5	122,0	117,8
1988	55,3	97,6	119,5	112,1
1989	60,3	116,1	119,9	113,5
1990	83,1	96,6	101,3	104,3
1991	100,0	100,0	100,0	100,0
1992	113,8	126,9	94,8	91,4
1993	131,6	165,8	102,3	97,9
1994	166,7	147,4	121,2	110,2
1995	300,6	131,9	121,5	125,0
1996	406,8	150,8	104,2	140,0
1997	520,8	185,9	109,1	154,3

Fonte: Funcex/IBGE.

Obs.: (MBK/PBK) = índice do *quantum* importado/*quantum* produzido internamente; (XBK/PBK) = índice do *quantum* exportado/*quantum* produzido internamente; PDBK = índice do *quantum* da produção doméstica de bens de capital; e FBKF = índice da formação bruta de capital fixo.

Nota: Tabela extraída de: RESENDE, M. F. C.; ANDERSON, P. *Mudanças estruturais na indústria brasileira de bens de capital*. Rio de Janeiro: Ipea, 1999 (Texto para Discussão, 658).

Conforme Torres, Carvalho e Torres Filho (1994), nos anos 1980, quando o processo de industrialização por substituição de importações dava sinais de esgotamento, a indústria de bens de capital no Brasil era altamente diversificada e apresentava-se como a mais avançada em relação às indústrias correspondentes dos demais países em desenvolvimento.

Contudo, a indústria brasileira de bens de capital apresenta características distintas daquelas observadas nos países industrializados, com destaque para a pequena participação dos setores produtores dessa categoria de bens no total da economia, em contraste com o que ocorre nos países desenvolvidos. Além disso, o desempenho comercial da indústria brasileira de bens de capital ficou historicamente abaixo do apresentado pelos países

desenvolvidos, principalmente no que diz respeito à evolução das exportações.¹¹

Essas características da indústria brasileira de bens de capital decorrem do padrão de sua instalação e expansão. Esse padrão não viabilizou a gênese e o desenvolvimento de um setor de bens de capital que operasse no vértice de um sistema nacional de inovações – fonte geradora de um movimento endógeno de desenvolvimento e difusão do progresso técnico que apresentasse segmentos capazes de se manterem na fronteira em termos de capacitação tecnológica, custos de produção e qualidade de produtos, conforme se observa para os principais países industrializados [Resende e Anderson (1999, p. 15)].

Como consequência, a indústria brasileira de bens de capital concentrou-se na produção de bens de menor conteúdo tecnológico, ao mesmo tempo em que os mais sofisticados eram importados com benefícios fiscais. Até o final da década de 1980, aumentos do coeficiente de importação de bens de capital se davam por meio da elevação conjunta do *quantum* importado e do *quantum* produzido dessa categoria de bens (ver Tabela 1). Dessa forma, até esse período, prevalecia forte complementaridade entre a produção doméstica e a importação de bens de capital, garantida pela própria política de proteção aos segmentos menos sofisticados e de estímulo às importações de maior conteúdo tecnológico dessa categoria de bens.

Entretanto, tal situação se modificou a partir da década de 1990, em um contexto de abertura econômica, estabilização monetária e privatizações. Nesse período, as importações de bens de capital aparentemente perderam sua característica de complementaridade e de alavanca da produção doméstica, embora continuassem a exercer papel fundamental nos ganhos de produtividade da indústria nacional e nos estímulos ao incremento das taxas de investimento. Ou seja, a forte elevação do coeficiente de importação de bens de capital não foi acompanhada por aumentos no *quantum* produzido internamente.

Essa conclusão está respaldada na evolução dos índices da produção doméstica de bens de capital, da formação bruta de capital fixo e das importações desse tipo de bens ao longo dos últimos anos. Conforme se constata na Tabela 1, a partir de 1990 o índice do coeficiente de importação de bens de capital acelerou-se subitamente de 83,1 para 520,8 (variou 526,7% nesse período), enquanto a produção doméstica permaneceu praticamente no mesmo patamar.

Como destacam Alem e Pessoa (2005), a grande questão é que os componentes de maior conteúdo tecnológico não são produzidos no país e as etapas de produção mais sofisticadas, intensivas em mão-de-obra altamente qualificada, permanecem localizadas nos países desenvolvidos, justamente aqueles que adicionam maior valor agregado aos produtos.

11 Em 1984, mais de 50% das exportações mundiais de bens de capital estavam concentradas nos Estados Unidos, na Alemanha e no Japão, enquanto no período 1989–1990 a participação das exportações brasileiras no total das exportações mundiais de máquinas e equipamentos era de 0,35% [Resende e Anderson (1999, p. 15)].

Sendo assim, uma expansão sustentada das exportações e um crescimento consistente do mercado interno são essenciais para que a indústria de bens de capital no Brasil possa atingir escalas de produção e competitividade comparáveis às de seus concorrentes internacionais.

Enquanto não há sinais claros de uma retomada sustentada ao longo do tempo da demanda interna por bens de capital, vale ressaltar a posição de destaque, nos últimos anos, das exportações para o desempenho do setor, as quais têm sido particularmente importantes na complementação da demanda por bens do segmento sob encomenda: muitas empresas, como a multinacional ABB, por exemplo, que atua em transmissão de energia, estariam com 50% de capacidade ociosa se não fossem as vendas externas [Alem e Pessoa (2005, p. 81)].

No que se refere aos mecanismos de financiamento de longo prazo das exportações, vimos que em 1990 o sistema BNDES criou o Programa Finamex,¹² voltado para o setor de máquinas e equipamentos, em particular o segmento sob encomenda, cujos preços são mais elevados. O Proex, gerido pelo Banco do Brasil, foi regulamentado também nesse período para o apoio às exportações de bens de capital. Para Ribeiro e Pourchet (2000), esses dois programas caracterizavam-se por reduzida disponibilidade de recursos; grande dificuldade de acesso; e taxas ainda superiores aos níveis internacionais, reduzindo sobremaneira a competitividade da indústria de bens de capital brasileira.

2.1.3 Dinâmica das Exportações Brasileiras de Bens de Capital

As exportações brasileiras de bens de capital entre 1994 e 2005 foram marcadas pela ruptura da política neoliberal, que previu nos anos 1990 abertura comercial e financeira indiscriminada, para uma política coordenada de apoio público ao setor exportador.

A Tabela 2 apresenta dados agregados sobre a evolução das exportações brasileiras de bens de capital no período 1974–2005. Esses dados são apresentados de forma completa no Apêndice 1 deste trabalho.

12 O termo Finamex é derivado do nome Finame, subsidiária do BNDES, tendo sido criado com o intuito de financiar as exportações brasileiras de bens de capital. A partir de 1997, passou a se chamar BNDES-*exim*, marcando o início do financiamento a outros produtos além dos bens de capital. Torres, Carvalho e Torres Filho (1994) apresentam estudo sobre a situação das vendas externas brasileiras de bens de capital que serviu de base para a implementação das linhas de apoio à exportação do BNDES. Fiani (1996) atualiza o trabalho para os primeiros anos de operação dessas linhas.

Tabela 2
Evolução das Exportações de Bens de Capital no Brasil – 1974 a 2005

Crescimento Médio Anual (em %)	Exportação		
	Preço	Quantum	Valor FOB
1974-2005	3,1	10,4	14,2
1974-1979	8,7	25,1	36,0
1980-1989	2,5	2,6	5,1
1989-1993	0,6	5,1	5,7
1994-1999	0,9	5,2	7,5
2000-2005	-0,3	13,8	13,5

Fonte: Elaboração própria com base em dados da Funcex.

De acordo com a Tabela 2, entre 1974 e 1979, o valor exportado cresceu 36,0% ao ano, em decorrência principalmente da expansão do *quantum* (25,1% ao ano) e, em menor grau, do aumento dos preços (8,7% ao ano). De fato, as exportações de bens de capital tiveram essas taxas de crescimento porque partiram de um volume praticamente inexistente, tendo sido o valor exportado de apenas US\$ 102 milhões em 1974. Contudo, esses dados revelam a magnitude do ajuste estrutural induzido pelo II PND, mostrando que este foi bem-sucedido em construir uma indústria com mínima capacidade competitiva, além de reduzir a dependência do país em relação aos bens de capital importados.

Com o aprofundamento da crise internacional, o ajuste recessivo doméstico e a crise da dívida no início dos anos 1980, o panorama do comércio exterior de bens de capital do país se alterou significativamente. Durante a década de 1980, o valor exportado cresceu a um ritmo de 5,1% ao ano, sendo 2,6% de crescimento do *quantum* e 2,5% de aumento dos preços. Os primeiros anos desse período foram de baixo crescimento, ou mesmo de queda do valor FOB e do *quantum* exportado. O desempenho só melhorou a partir de 1985, sendo que entre esse ano e 1989 o valor exportado praticamente dobrou. Esses dados indicam que, embora a indústria de bens de capital do país tenha desenvolvido uma razoável capacidade competitiva nos anos 1970, a diminuição dos incentivos à exportação durante a crise do início dos anos 1980, conjugada provavelmente com a redução do crescimento mundial no mesmo período, fez com que seu desempenho exportador fosse bastante fraco. Já na segunda metade da década, as exportações mostraram-se mais dinâmicas.

Na seqüência desse período, os primeiros anos da década de 1990 tiveram como fato marcante o início da liberalização comercial. No período compreendido entre 1989 e 1993, quando a abertura comercial já havia começado, mas ainda não ocorrera a estabilização monetária, as exportações cresceram 5,7% ao ano em valor FOB e 5,1% em *quantum*, com os preços registrando aumento médio de 0,6%.

O período compreendido entre 1994 e 1999 foi marcado por um crescimento médio das exportações de 7,5% ao ano. Em termos de *quantum*, o crescimento foi de 5,2% e os preços cres-

ceram em média 0,9%. Esses dados indicam que a produção de bens de capital do país logrou preservar uma razoável capacidade competitiva em relação ao mercado internacional, ao menos em alguns segmentos específicos.

Ao contrário do que se poderia imaginar o desempenho das exportações do setor foi bom, registrando-se um crescimento médio anual de 7,8% entre 1989 e 1999. Este crescimento se deu basicamente por conta da expansão das quantidades, de 5,2% a.a, embora os preços também tenham ajudado, crescendo 1,9% a cada ano. A análise mostrou que os mesmos setores que tinham uma posição competitiva mais sólida no início da década, refletida na obtenção de *superávits* comerciais, foram capazes de manter esta posição até agora. São eles: “Demais veículos de transporte”, cujo produto principal são os aviões da Embraer, “Compressores para refrigeração e outros aparelhos elétricos”, “Tratores e máquinas rodoviárias” e “Caminhões, ônibus e outros veículos”. Da mesma forma, os setores menos competitivos, ou seja, os que tinham posição deficitária no início da década, também mantiveram esta posição ao longo dos anos, sendo que em apenas um (“Aparelhos transmissores, receptores e componentes”) há algum indício de mudança no sentido de tornar-se superavitário [Ribeiro e Pourchet (2000, p. 85)].

No período entre 2000 e 2005, as exportações registraram um crescimento em valor FOB de 13,5% ao ano, o qual foi determinado unicamente pela expansão do *quantum* exportado de 13,8% em média, uma vez que os preços foram reduzidos à taxa de 0,3% a cada ano.

A evolução do *quantum* registrou cinco períodos de crescimento (1977–1981, 1985–1989, 1992–1994, 1997–2000 e 2003–2005), sendo que aos três primeiros seguiram-se curtos períodos de forte recessão. Esse caráter cíclico foi dominado, contudo, por tendência histórica de crescimento, reproduzindo de forma mais intensa o que ocorreu com as exportações totais do país no período.

No que tange à evolução dos preços, nota-se também uma tendência histórica de crescimento, embora bastante suave e marcada por períodos intermediários de queda, como em 1979, 1983–1985, 1993, 1999 e 2002–2004. As quatro últimas quedas do preço foram provocadas, sem dúvida, por substanciais desvalorizações da taxa de câmbio real nos períodos precedentes, com os exportadores repassando parcialmente aos clientes externos seus ganhos de lucratividade na forma de preços mais baixos.

Em síntese, o desempenho das exportações brasileiras de bens de capital durante o período analisado foi marcado por crescimento expressivo do *quantum*, embora com períodos intermediários de considerável retração. De forma especial, os anos 1980 foram um período de grande instabilidade, implicando um comportamento menos dinâmico das exportações, principalmente na primeira metade da década. Com efeito, o valor FOB das exportações de bens de capital em 1990 foi pouco superior ao registrado em 1980. Com relação aos preços de exportação, a trajetória destes foi desfavorável ao país nos anos 1970 e 1980 e favorável a partir dos anos 1990.

A Tabela 3 apresenta os principais países e blocos econômicos que compõem a pauta de exportações de bens de capital do Brasil, segundo sua participação em três diferentes anos.

Tabela 3
Participação dos Principais Blocos e Países nas Exportações Brasileiras de
Bens de Capital, em Anos Selecionados
(Em %)

	1989	1994	1999
Nafta ⁽¹⁾	36,6	28,1	38,2
Mercosul	6,7	23,4	22,2
União Européia	20,5	11,4	17,4
Demais Países da América Latina ⁽²⁾	13,8	15,5	10,2
Ásia ⁽³⁾	4,5	3,5	2,0
Oriente Médio	7,4	1,3	0,4
Demais Países	6,1	8,5	7,7
Estados Unidos ⁽⁴⁾	31,1	20,5	35,0
Argentina	2,3	17,0	19,0
Alemanha	2,7	2,5	4,5
Reino Unido	1,7	1,0	3,2
Itália	7,1	2,8	3,0
Chile	6,8	5,5	2,9
Venezuela	1,1	1,0	2,5
Ilhas Cayman	0,0	4,8	2,5
México	2,6	6,8	2,3
França	4,7	1,3	2,0
Uruguai	2,8	2,9	1,7
Colômbia	1,8	1,8	1,6
Paraguai	1,6	3,5	1,5
Peru	1,4	2,7	1,3
Bolívia	1,6	2,4	1,2
Panamá	0,3	0,2	0,2
Total dos 16 países	69,5	76,7	84,3

(1) Inclusive Porto Rico e México.

(2) Exclusive México.

(3) Exclusive Oriente Médio.

(4) Inclusive Porto Rico.

Fonte: Secex/MDIC.

Nota: Tabela extraída de: RIBEIRO, F. J.; POURCHET, H. *O Comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos*. Rio de Janeiro: Funcex, jul. 2000 (Texto para Discussão, 153).

Observa-se, na parte superior da Tabela 3, que a maior parte de nossas exportações se dirige aos países do Nafta. A participação dos Estados Unidos na pauta de exportação brasileira, conforme se observa na parte inferior da tabela, passou de 31,1% em 1989 para 35,0% em 1999, após reduzir-se para 20,5% em 1994. Destaque para a participação do México, que cresceu de 2,6% em 1989 para 6,8% em 1994, voltando a reduzir-se para 2,3% em 1999.

A queda da participação do Nafta na pauta de exportação de bens de capital entre 1989 e 1994 foi provocada basicamente pela expansão da participação dos países do Mercosul e demais países da América Latina, cuja participação conjunta entre 1989 e 1994 passou de 20,5% para 38,9%, reduzindo-se novamente para 32,4% em 1999. Esse direcionamento das exportações brasileiras de bens de capital para o mercado regional do Mercosul é, conforme Ribeiro e Pourchet (2000, p. 70-71), uma consequência de dois fatores:

Primeiro, o desenvolvimento dos acordos regionais de comércio, que acabam por dificultar o acesso das exportações de países localizados fora dos blocos regionais – notadamente os casos do Nafta e da União Européia. E segundo, o fato do Brasil ser o único país da região a possuir uma indústria de bens de capital com bom grau de desenvolvimento, o que o torna naturalmente um fornecedor preferencial dentro da região. Isto, inclusive, coaduna-se com a estratégia de atuação das multinacionais do setor. Entre os países da região, destacam-se na pauta brasileira Chile, Peru e Bolívia, além de Argentina, Paraguai e Uruguai.

Por sua vez, reduziram-se as exportações brasileiras de bens de capital para a Ásia e o Oriente Médio.

As exportações brasileiras de bens de capital permaneceram, na década de 1990, concentradas em seus mercados tradicionais – Estados Unidos, União Européia e América do Sul – e não conseguiram inserção nos mercados que mais crescem no mundo, como os países asiáticos e o México. Conforme Ribeiro e Pourchet (2000, p. 84):

Esta constatação coloca para o país grandes desafios no sentido de integrar-se de forma mais consistente no comércio mundial destes bens, quais sejam: o de diversificar mercados e o de buscar posições mais sólidas em locais onde a demanda vem crescendo de forma mais rápida e que apresentem perspectivas mais favoráveis de expansão do mercado.

2.2 Importância do Financiamento para a Competitividade das Exportações de Bens de Capital

O conceito de preço de oferta, conforme desenvolvido por Keynes (1936), identifica como critério de decisão para aquisição de bens de capital o valor presente líquido (VPL) das receitas e custos na utilização do bem, ou seja, nas situações em que o preço de oferta é positivo, há oportunidade para emprego do bem.¹³

O VPL depende das expectativas a respeito do comportamento futuro de receitas e custos. A receita varia de acordo com: a) o conteúdo inovativo do bem, na forma de aumento em margens de *mark-up*; e b) a dinâmica estrutural dos mercados para emprego do bem de capital.

Os custos podem, *grosso modo*, ser divididos entre operacionais e de capital. Os determinantes do custo operacional são o estado da arte da técnica e o grau de habilidade exigido para operação do bem. Ambos têm impacto sobre a produtividade e sobre os gastos de manutenção.

Os custos de capital são fixados no momento da oferta, na forma dos termos do financiamento, que passa a ter o bem como garantia. Quanto maior for o prazo de financiamento, menores tornam-se as parcelas de amortização. Quanto menores as taxas, menores os juros devidos. O limitador para extensão do prazo é usualmente a taxa de depreciação/obsolescência, que determina o esgotamento no tempo da garantia. Já quanto às taxas, há conflito entre o tomador e o prestador, cuja resultante depende da liquidez monetária. Dado que é usualmente a banca local quem

13 Ver Keynes (1936), cap. 3.

financia (*buyer credit*) ou refina (*supplier credit*) a venda, os custos de capital dependem ainda da estrutura financeira e da composição do controle público e privado do país onde se situa o segmento de bens de capital.

Pode-se, portanto, afirmar que o valor do bem de capital depende de três fatores fundamentais: os capitalistas, o ritmo de incorporação de conteúdo científico e tecnológico e os custos de capital. Do ponto de vista macroeconômico, é desejável que os termos financeiros sejam neutros na alocação de recursos entre bens de capital/tecnologias concorrentes. Por essa razão, admite-se correntemente como conceito norteador da regulação do comércio internacional a equalização de taxas de juros como instrumento para restaurar desequilíbrios não desejáveis na racionalidade da concorrência.

2.3 A Equalização de Taxas de Juros do Proex

A presente seção tem como objetivo oferecer uma visão geral do Programa de Financiamento às Exportações (Proex), na modalidade Equalização de Taxas de Juros, com relação tanto à sua sistemática como às suas principais modificações em face da questão orçamentária.

2.3.1 Contexto e Histórico

O Proex/Equalização visa a equilibrar os encargos de financiamento à comercialização, no exterior, de bens e serviços brasileiros, com os praticados no mercado internacional.¹⁴ Nesse sentido, a equalização de taxas de juros é um mecanismo que tem por objetivo reduzir a desvantagem comparativa que o Brasil tem em relação a outros países no que tange ao custo do financiamento. O programa é constituído por recursos do Orçamento Geral da União (Fonte 144), administrados pelo Banco do Brasil, que atua como Agente Financeiro da União.

O exportador não recebe os recursos de equalização de taxas de juros diretamente. Os beneficiários são as instituições financeiras ou de crédito (financiadores), que provêm os recursos. No Brasil, os financiadores são os bancos múltiplos, comerciais, de investimento e de desenvolvimento e a Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame), enquanto, no exterior, são os estabelecimentos de crédito ou financeiros, incluídas as agências de bancos brasileiros e a Corporación Andina de Fomento (CAF).

14 Segundo Catermol (2005), o financiamento à comercialização (pós-embarque) pode ser concedido ao exportador (*supplier credit*) ou ao importador (*buyer credit*). Em uma operação de *supplier credit*, a empresa exportadora vende a prazo ao importador e leva os títulos decorrentes a uma instituição financeira, que os desconta e fica com os créditos vincendos da operação. Em uma operação *buyer credit*, o financiamento ocorre diretamente por um contrato de financiamento entre a agência de crédito à exportação e o importador.

O Proex/Equalização foi criado em julho de 1991, substituindo o antigo modelo de equalização de taxas de juros da Resolução 509 do CMN, de 24.1.1979. Conforme indicado por Rodrigues (2003), em sua fase inicial, as principais mudanças do Proex em relação ao programa anterior foram as seguintes:

- a) Estabelecer um *spread* fixo para a equalização, permitindo ao Tesouro Nacional a previsibilidade dos gastos e um rígido controle orçamentário. No programa anterior, todo o risco de flutuação das taxas de juros internacionais, que caracteriza o custo de captação, corria por conta do Tesouro Nacional. Como o financiamento de exportações é sempre concedido com taxas fixas, cabia ao Tesouro Nacional cobrir, a cada seis meses, a diferença dessa taxa com o custo de captação do banco.
- b) Dar segurança aos bancos financiadores de que eles não dependeriam de orçamentos futuros. A equalização é paga com a emissão de todas as NTN-I, no exercício correspondente à operação realizada, com vencimentos semestrais, para todo o período do financiamento.
- c) Permitir que o *spread* pago ao banco fosse suficiente para que se fizesse *hedge* de taxas de juros no mercado internacional. Isso é que garantiria a equalização efetiva da taxa de financiamento que o banco estava concedendo com seu custo de captação durante o período do financiamento.

Por causa dos problemas apontados anteriormente, o Tesouro Nacional não honrou diversos compromissos de equalização vinculados à Resolução 509 do CMN. Nesse contexto, as medidas elencadas acima eram percebidas como muito importantes para dar credibilidade ao novo programa e atrair os bancos. Por isso, foi incluída a possibilidade de “pagar” equalização para operações financiadas em moeda local (sem captação externa) para o BNDES. Nesse caso, o objetivo era contar com recursos adicionais ao Orçamento da União para atender à demanda dos exportadores brasileiros, enquanto se consolidava o Proex/Equalização.

Recentemente, esse instrumento de incentivo às exportações brasileiras passou por diversas modificações, em função do aumento de demanda provocado pela desvalorização da moeda nacional, do crescimento das exportações brasileiras e das limitações impostas pelo Programa de Ajuste Fiscal, além da necessidade de adequação às reestruturações implementadas nas características dos títulos da dívida pública.

2.3.2 Sistemática do Proex/Equalização

De acordo com o Banco do Brasil (2006), o primeiro passo é negociar os termos de venda com o importador, com base nos critérios formulados pelo banco financiador para a contratação do crédito. Depois, o exportador precisa providenciar os registros necessários no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex): preenchimento do Registro de Operação de Crédito (RC), com enquadramento para a modalidade Equalização de Taxas de Juros e emissão do Registro de Exportação (RE), com vinculação ao RC correspondente – pré-requisito para o embarque da mercadoria.

Existem três agentes: o banco financiador, o banco mandatário no Brasil (que é o representante do financiador junto ao Banco Central – Bacen – para efeito de custódia das Notas do Tesouro Nacional) e o Banco do Brasil, gestor do programa.

Quando os documentos de exportação são entregues ao banco mandatário, o banco financiador providencia o repasse dos recursos para crédito ao exportador. Em seguida, o banco mandatário encaminha o pedido de emissão de Nota do Tesouro Nacional (NTN-I) ao Banco do Brasil. Este, por sua vez, solicita à Secretaria do Tesouro Nacional (STN) a emissão das NTN-I correspondentes aos valores devidos ao banco financiador. As NTN-I permanecem sob custódia do banco mandatário, em sua conta de reservas bancárias mantida no Bacen.

A cada parcela do compromisso liquidada com o banco financiador, é efetuado o resgate das NTN-I e o banco mandatário remete os valores devidos ao banco financiador, beneficiário da equalização.

2.3.3 Atributos da Equalização

Os critérios aplicáveis aos financiamentos amparados pelo Proex/Equalização constam de Resolução do CMN, os produtos elegíveis constam de Portarias MDIC e os percentuais máximos de equalização são divulgados por meio de Carta-Circular do CMN.¹⁵

No Apêndice 2 do presente trabalho, apresentam-se as principais modificações contidas na legislação básica do Proex/Equalização, com relação aos critérios aplicáveis às operações do programa desde a sua constituição.

15 A Resolução CMN 3.219, de 30.6.2004, redefine os critérios aplicáveis aos financiamentos amparados pelo Proex/Equalização. A Portaria MDIC 374, de 21.12.1999, normatiza os aspectos comerciais e seu Anexo contém a lista de bens elegíveis. A Portaria MDIC 58, de 10.4.2002, substitui o Anexo à Portaria MDIC 374/99, listando os bens elegíveis ao Proex. A Carta-Circular CMN 2.881, de 19.11.1999, estabelece os percentuais máximos de equalização aplicáveis.

O valor máximo admitido para fins de cálculo de equalização é de até 85% do valor da exportação no caso de mercadorias com índice de nacionalização de 60%, segundo critérios Finame.¹⁶ O restante (mínimo de 15%) é pago pelo importador à vista ou financiado por um banco no exterior.

O amparo do Proex pode ser reduzido quando o índice de nacionalização do bem ou conjunto de bens contemplados pela operação de financiamento for inferior a 60%, situação em que o percentual máximo aplicável (PMA) é obtido pela seguinte fórmula:

$$\text{PMA} = (\text{Índice de Nacionalização} + 40\%) \times 85\%$$

Atualmente, mais de 90% dos itens da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)¹⁷ são elegíveis para o Proex – com exceção de commodities e outros poucos bens de menor valor agregado. Os bens elegíveis para equalização são os listados no Anexo à Portaria MDIC 58/02. São ainda objeto de apoio os serviços de instalação, montagem e manutenção, no exterior, de máquinas e equipamentos de fabricação nacional.

As condições do financiamento podem ser diferentes das condições da equalização e são livremente negociadas com o financiador: garantia, taxa de juros, prazo e percentual financiável (que poderá atingir 100%).

A seguir, são apresentadas as condições básicas das operações apoiadas pelo Proex/Equalização.

2.3.3.1 Principal e Juros

As amortizações do principal da dívida da empresa com o financiador são usualmente pagas em parcelas semestrais, iguais e consecutivas, contadas a partir da data do embarque das mercadorias e/ou do faturamento dos serviços. Os pagamentos são efetuados em dólar norte-americano ou em outra moeda de livre conversibilidade aceita internacionalmente.

Os juros do financiamento são usualmente calculados sobre o saldo devedor e devidos nas mesmas datas de vencimento das parcelas de amortização do principal, respeitando-se frequentemente, em operações estruturadas na modalidade *buyer credit*, esquemas de pagamentos tipo tabela *price*.

16 Relaciona-se, através de Declarações de Importação (DI), o montante importado e incorporado à mercadoria. Em seguida, aplica-se a fórmula para o índice de nacionalização: $IN = (1 - \sum DI / Pv) \times 100$, sendo Pv o preço de comercialização atribuído ao produto/serviço.

17 O Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai adotam, desde janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), que tem por base o Sistema Harmonizado. Assim, dos oito dígitos que compõem a NCM, os seis primeiros são formados pelo Sistema Harmonizado, enquanto o sétimo e o oitavo dígitos correspondem a desdobramentos específicos atribuídos no âmbito do Mercosul.

A taxa de juros praticada é livremente acordada entre as partes contratantes. No entanto, costumam ser observados parâmetros internacionais na fixação dos juros incidentes.

Segundo Moreira e Panariello (2005), no caso dos financiamentos para a exportação de aeronaves, que a partir da segunda metade da década de 1990 passaram a utilizar parcelas crescentes dos recursos para equalização, as condições equalizáveis são atualmente definidas pelo Cofig para cada operação. Nesses casos, em função de acordos no âmbito do contencioso Embraer-Bombardier na OMC, a taxa de juros referencial passou a ser, de novembro de 1999 até dezembro de 2000, o *Treasury Bond* dos EUA para dez anos, acrescido de 0,2% a.a. (Res. CMN 2.667, de 19.11.1999) e, a partir de dezembro de 2000, a *Commercial Interest Reference Rate* (Cirr), divulgada mensalmente pela OCDE (Res. CMN 2.799, de 6.12.2000, ainda em vigor).

2.3.3.2 Prazo e Spread de Equalização

Os prazos de equalização de taxas de juros são definidos pelo MDIC. Nas exportações de bens, os prazos máximos equalizáveis variam de um ano até dez anos. Nas exportações de serviços, esses prazos são fixados mediante o exame, caso a caso, com base nas características e peculiaridades do empreendimento. De qualquer maneira, o prazo de equalização será sempre limitado ao prazo do financiamento pactuado com o agente financeiro.

O *spread* de equalização incide sobre o saldo devedor do financiamento observado em cada um dos pagamentos.

Esses *spreads* de equalização são estabelecidos em função do prazo de equalização do bem ou do serviço e, conforme a Carta-Circular CMN 2.881/99, estão definidos conforme o Quadro 3.

Quadro 3
Spreads de Equalização

<i>Prazo Equalizável</i>	<i>Percentual Máximo Aplicável (% a.a.)</i>
de até 6 meses	0,5
acima de 6 meses e até 1 ano	1,0
acima de 1 ano e até 2 anos	1,1
acima de 2 anos e até 3 anos	1,2
acima de 3 anos e até 4 anos	1,3
acima de 4 anos e até 5 anos	1,5
acima de 5 anos e até 6 anos	1,7
acima de 6 anos e até 7 anos	1,9
acima de 7 anos e até 8 anos	2,1
acima de 8 anos e até 9 anos	2,3
acima de 9 anos e até 10 anos	2,5

Fonte: Conselho Monetário Nacional (1999).

2.3.3.3 Pagamento da Equalização¹⁸

As importâncias devidas a título de equalização são pagas aos financiadores em Notas do Tesouro Nacional da Série I, as chamadas NTN-I,¹⁹ monetizadas na data de vencimento dos juros do financiamento. Assim, o período de pagamento da equalização é idêntico ao período de contagem de juros, exceto quanto ao primeiro, que tem início:

- a) a partir da data do crédito em conta corrente do exportador ou a partir da data do embarque das mercadorias e/ou do faturamento dos serviços, o que por último ocorrer, quando se tratar de financiamento concedido por agentes situados no Brasil;
- b) a partir da data da liquidação dos contratos de câmbio relativos à totalidade ou ao valor parcial da exportação ou ainda a partir da data do embarque das mercadorias e/ou do faturamento dos serviços, o que por último ocorrer, quando se tratar de financiamento concedido por agentes situados no exterior.

Os valores de equalização são calculados com o *spread* incidindo sobre o saldo devedor em cada um dos pagamentos. Eventualmente, quando ocorrem atrasos na entrega da documentação, a primeira parcela de equalização devida pode ser paga juntamente com a segunda, ou mesmo com a terceira, a quarta etc. Além disso, freqüentemente, a primeira parcela abrange um período de equa-

18 Esta seção baseia-se fundamentalmente em Ministério da Fazenda (2002).

19 Texto Legal do Decreto 3.859, de 4.7.2001, que estabelece as características dos Títulos da Dívida Pública Mobiliária Federal interna:

Art. 13: A NTN-I, a ser utilizada exclusivamente na captação de recursos para o pagamento de equalização das taxas de juros dos financiamentos à exportação de bens e serviços nacionais amparados pelo Programa de Financiamento às Exportações – Proex, de que trata a Lei nº 10.184, de 12 de fevereiro de 2001, quando previsto na Lei Orçamentária Anual, terá as seguintes características:

- I – prazo: definido pelo Ministro de Estado da Fazenda, quando da emissão do título;
- II – taxa de juros: definida pelo Ministro de Estado da Fazenda, quando da emissão, em porcentagem ao ano, calculada sobre o valor nominal;
- III – modalidade: nominativa e inegociável, observado o disposto no § 1º deste artigo;
- IV – valor nominal na data-base: múltiplo de R\$ 1,00 (um real);
- V – atualização do valor nominal: pela variação da cotação de venda do dólar dos Estados Unidos da América no mercado de câmbio de taxas livres, divulgada pelo Banco Central do Brasil, sendo consideradas as taxas médias do dia útil imediatamente anterior à data-base e à data do vencimento do título;
- VI – resgate do principal e pagamento dos juros: até a data de vencimento da correspondente parcela de juros do financiamento à exportação.

§ 1º As NTN-I emitidas a partir de janeiro de 1998 serão negociáveis, mantidas suas demais características.

§ 2º A emissão da NTN-I será realizada após a comprovação pela instituição beneficiária da equalização ou por seu representante legal:

- I – nas operações com recursos em moeda estrangeira: do embarque das mercadorias, bem como da liquidação dos contratos de câmbio relativos à totalidade do valor da exportação, na modalidade International Commercial Terms – INCOTERMS negociada;
- II – nos financiamentos concedidos com recursos em moeda nacional: do embarque das mercadorias, do crédito em conta corrente bancária titulada pelo exportador dos valores em moeda nacional correspondentes ao montante negociado, bem como da liquidação dos contratos de câmbio de exportação relativos à parcela não financiada.

lização inferior ao das parcelas posteriores. A seguir, descrevemos de modo simplificado como são esses cálculos:

$$\mathbf{1^a\ parcela\ de\ equalização} = (\text{valor a equalizar}) \times (\textit{spread}) \times (D/365)$$

sendo: D = (data de início da equalização – data de vencimento da 1ª cambial)

$$\mathbf{2^a\ parcela\ de\ equalização} = (V2) \times (\textit{spread}) \times (180/365)$$

sendo: V2 = [V1 – (V1 / (2 x prazo em anos))]

$$\mathbf{3^a\ parcela\ de\ equalização} = (V3) \times (\textit{spread}) \times (180/365)$$

sendo: V3 = [V2 – (V1 / (2 x prazo em anos))]

$$\mathbf{4^a\ parcela\ de\ equalização} = (V4) \times (\textit{spread}) \times (180/365)$$

sendo: V4 = [V3 – (V1 / 2 x prazo em anos)]

$$\mathbf{5^a\ parcela\ de\ equalização} = (V5) \times (\textit{spread}) \times (180/365)$$

sendo: V5 = [V4 – (V1 / (2 x prazo em anos))]

E assim sucessivamente, até encerrar-se o prazo.

Vale lembrar que a sistemática utilizada no pagamento da equalização de taxas de juros do Proex, até julho de 1993, era o pagamento em *cash*, cujos desembolsos ocorriam juntamente com os pagamentos das parcelas pelo importador. No entanto, o pagamento em *cash* acabava por gerar incertezas no sistema financeiro, que não tinha garantias para recebimento da equalização. Assim, foi implementada a forma de pagamento da equalização em NTN-I, com desembolso único na data do embarque da mercadoria exportada e com vencimentos coincidentes com os pagamentos das parcelas pelo importador. Essa última sistemática dá ao beneficiário uma garantia documental do pagamento da equalização pelo governo brasileiro.

Esses títulos, que a princípio eram alienáveis, tornaram-se negociáveis em mercado secundário a partir de janeiro de 1998. Além disto, com a edição da Medida Provisória 1.862-72, de 21.10.1999, criou-se a possibilidade de as instituições financeiras optarem pelo recebimento de NTN-I a valor presente (com deságio), nesse caso com o objetivo principal de permitir a melhor utilização das dotações orçamentárias anuais. Assim, foram emitidas NTN-I com resgate em 60 dias, dando o direito de opção aos beneficiários pelo recebimento dos títulos com resgates a valor presente ou com resgates regulares.

O inconveniente verificado, em princípio, foi a baixa adesão dos bancos privados e do BNDES, o que tornava pouco eficaz essa alternativa como solução para a limitação orçamentária.

Com a evolução de negociações no âmbito do governo federal, foi possível desenhar um mecanismo que proporcionaria aos beneficiários a proteção de seus títulos contra flutuações na taxa de câmbio. Entre as operações dessa modalidade, prevaleceram as trocas de NTN-I por CFT-D.²⁰

Com a edição da Lei Complementar 101, de 4.5.2000, denominada Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), ficou impossibilitada a troca de títulos entre a União e os entes públicos, uma vez que havia o entendimento de que tal procedimento configurava operação de crédito, o que parecia ser proibido pela LRF. Como um dos mais importantes beneficiários era uma instituição pública, começou a haver o esvaziamento dessa sistemática.

A partir de setembro de 2000, foi implementada a emissão com valores descapitalizados (cupom de juros), partindo-se da idéia de que tal descapitalização estaria embutida na emissão a valor presente, já que nesse último caso a taxa média de desconto era de cerca de 12% a.a., o que corresponde a aproximadamente o valor dos juros das NTN-I no caso da metodologia do cupom de juros.

Assim, após a apuração da equalização devida ao beneficiário, tal valor era descapitalizado a juros simples e usado como base para a emissão dos títulos em reais. Por ocasião dos resgates, os títulos eram recapitalizados e sofriam a devida correção cambial.

2.3.4 Perspectivas

Com o exame da estrutura do Proex/Equalização, estabelecem-se algumas considerações importantes sobre a eficácia do modelo vigente.

Por um lado, destaca-se seu elevado nível de alavancagem nas exportações brasileiras de bens e serviços. Em 2005, por exemplo, os recursos do Proex para equalização foram da ordem de US\$ 231,5 milhões, os quais apoiaram exportações da ordem de US\$ 3.041,4 milhões. Por outro lado, o Proex afeta o resultado primário do setor público, por ser uma despesa corrente. A política de ajuste fiscal acaba pesando mais do que a política de comércio exterior na hora da decisão de alocação de recursos para esse programa.

Conforme Moreira, Tomich e Rodrigues (2006), é aconselhável que o Proex seja sempre revisto. A equalização é a única ferramenta de que o governo dispõe para deixar com o mercado a responsabilidade de gerar o *funding* para os financiamentos e, ao mesmo tempo, antecipar as receitas de exportações financiadas,

20 CFT-D: Certificados Financeiros do Tesouro Nacional da Série D, títulos corrigidos pela variação cambial com cláusula de resgate antecipado.

eliminando riscos de inadimplência. O efeito é de uma exportação à vista, em que os ganhos na balança comercial se realizam também e de imediato no balanço de pagamentos.

Nos últimos anos, observa-se redução dos valores anuais destinados à equalização de taxas de juros. Isso decorreu de diversos fatores, relacionados entre si, como:

- a) diminuição da faixa permitida para *spread* de equalização (de 1,0% a 3,8% para 0,5% a 2,5%);
- b) redução das dotações orçamentárias associada à depreciação cambial, na medida em que o orçamento do Proex é fixado em reais, embora financie operações em dólares;
- c) emissão de NTN-I com deságio; e
- d) administração mais criteriosa do apoio, pela análise caso-a-caso das operações, principalmente no setor de aeronaves, de forma a reduzir o risco de conflito com as regras internacionais.

3. Análise da Alocação de Recursos Públicos para Equalização de Taxas de Juros

O presente capítulo se divide em duas partes. Na primeira, procede-se à análise do histórico do programa de apoio às exportações. Em seguida, procura-se identificar o perfil da alocação de recursos por categorias selecionadas de empresas (setor, porte, localização etc.). Na segunda parte, busca-se identificar, frente às pequenas e médias empresas, potenciais elementos dificultadores de acesso aos benefícios do instrumento, extraíndo-se lições potencialmente úteis para a formulação de políticas integradas comercial, industrial e tecnológica. Para isso, foi aplicado questionário a um conjunto de empresas pertencentes ao segmento de bens de capital com carteira de exportações.

3.1 O Instrumento de Equalização de Taxas de Juros nas Exportações Brasileiras de Bens de Capital

3.1.1 Evolução do Orçamento para o Proex

No período compreendido entre 1991 e 2005, o Orçamento Geral da União alocou o montante de R\$ 18 bilhões para os programas de fomento às exportações administrados pelo Banco do Brasil – Proex/Financiamento e Proex/Equalização (Tabela 4). Desse total, 43% foram alocados na modalidade financiamento e 57% em equalização (Gráfico 1).

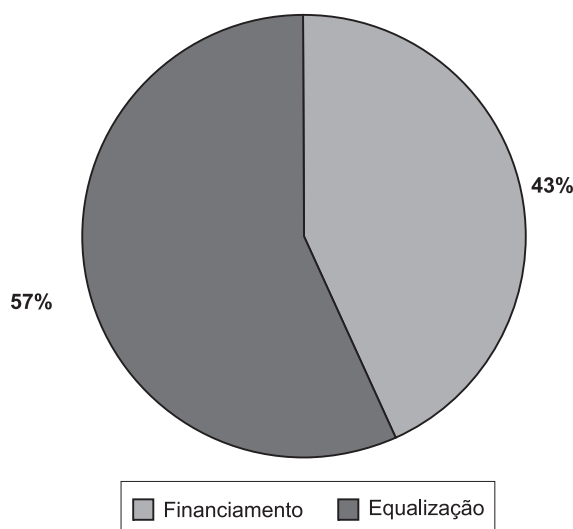
Observa-se também na Tabela 4 que, embora o programa tenha sido criado em 1991, sua real efetivação ocorreu a partir de 1994, quando os direitos de equalização passaram a ser devidos em títulos públicos de dívida e não mais em *cash*.

Tabela 4
Distribuição Orçamentária do Proex – 1991 a 2005
(Em R\$ milhões)

Ano	Financiamento	Equalização	Total
1991	228,4	155,7	384,1
1992	87,7	231,7	319,4
1993	82,2	149,1	231,3
1994	86,6	854,5	941,1
1995	15,3	1.008,3	1.023,6
1996	184,7	312,6	497,3
1997	186,8	630,6	817,4
1998	391,4	817,3	1.208,7
1999	803,4	837,0	1.640,4
2000	803,0	900,0	1.703,0
2001	1.138,2	1.321,4	2.459,6
2002	1.088,7	1.221,4	2.310,1
2003	1.218,5	1.106,4	2.324,9
2004	1.186,9	1.272,3	2.459,2
2005	1.552,4	1.050,0	2.602,4

Fonte: Dados para financiamento e equalização (até 1998) extraídos de Moreira, Tomich e Rodrigues (2006). Demais dados, Secretaria do Tesouro Nacional (STN) e Controladoria-Geral da União (CGU).

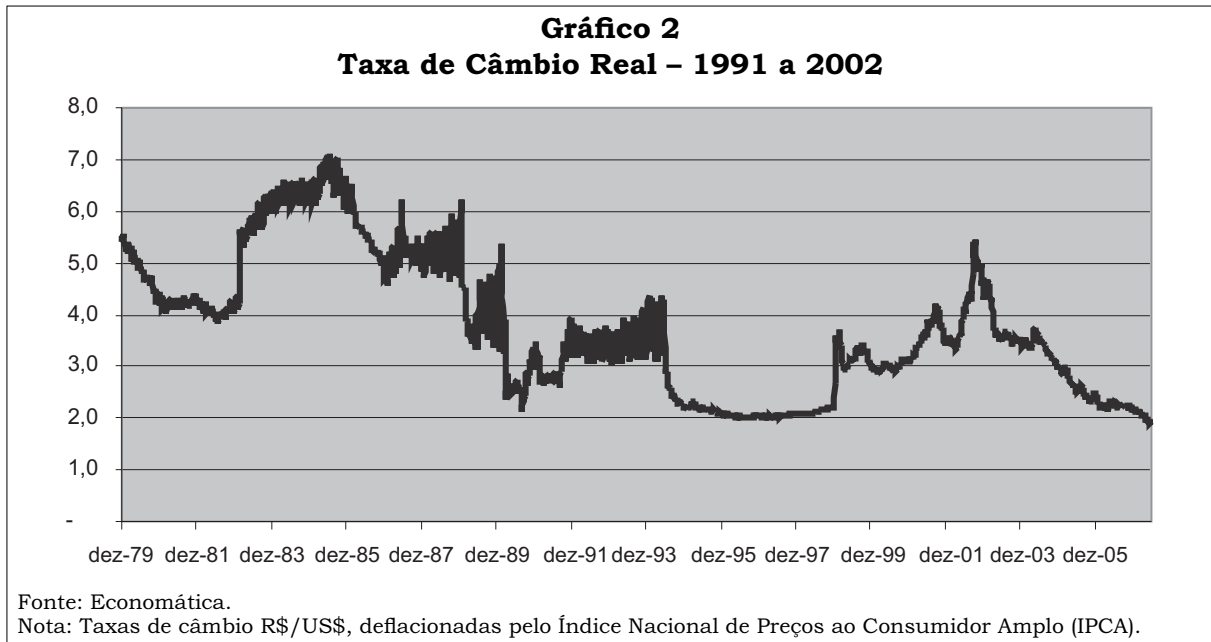
Gráfico 1
Distribuição dos Recursos Orçamentários Previstos para o Proex
(Total 15 anos = R\$ 18 bilhões)



Fonte: Moreira, Tomich e Rodrigues (2006), Secretaria do Tesouro Nacional (STN) e Controladoria-Geral da União (CGU).

Como a dotação orçamentária do Proex é denominada em reais e as exportações são usualmente realizadas em dólares norte-americanos, com a depreciação do real observada (ver Gráfico 2), os recursos reduziram-se em 2002 e 2003, afetando tanto as

operações comprometidas quanto as operações em perspectiva nas modalidades equalização e financiamento.



3.1.2 Evolução dos Recursos para o Proex/Equalização

O apoio via Proex/Equalização viabilizou exportações totais de US\$ 49 bilhões no período compreendido entre 1994 e 2006, significando 5,5% do valor total das vendas externas brasileiras nesse período (ver Tabela 5). Tomando-se apenas as exportações apoiadas com equalização de taxas de juros, observa-se aceleração a partir de 1998 até 2001, retornando-se a patamar de regime desde então. Esse fenômeno deve-se ao ciclo de vendas de jatos classe 145 da Embraer.

Nos últimos três anos, a média das exportações apoiadas pelo Proex/Equalização significou aproximadamente 2,5% do total. Portanto, pode-se esperar como meta para o planejamento orçamentário do Proex/Equalização, em regime permanente, faixa entre 2,5% e 5,0% do total das exportações brasileiras para os próximos anos.

Tabela 5
Proex/Equalização x Exportações Totais – 1994 a 2006
(Em US\$ milhões)

<i>Ano</i>	<i>Proex/Equalização (A)</i>	<i>Exportação Total (B)</i>	<i>A/B (%)</i>
1994	98	43.545	0,2
1995	306	46.506	0,7
1996	985	47.747	2,1
1997	2.563	52.994	4,8
1998	7.109	51.140	13,9
1999	6.267	48.011	13,1
2000	8.515	55.086	15,5
2001	8.278	58.223	14,2
2002	2.019	60.362	3,3
2003	4.066	73.084	5,6
2004	2.150	96.475	2,2
2005	3.041	118.308	2,6
2006	3.570	137.471	2,6
Total	48.967	888.952	5,5

Fonte: Banco do Brasil (BB) e Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Recentemente, observa-se o baixo uso da equalização de taxas de juros pelos agentes privados. Segundo Moreira, Tomich e Rodrigues (2006), atualmente, o BNDES é o órgão que mais utiliza recursos do programa de equalização, figurando como destino para cerca de 85% das NTN-I emitidas em 2003. O fenômeno comporta diferentes interpretações. Moreira, Tomich e Rodrigues (2006) argumentam que as NTN-I, ao serem emitidas para o agente financeiro da operação, permitem repasse do benefício ao exportador por meio de uma taxa de juros inferior. Entretanto, o agente financeiro estabelece um desconto nas NTN-I segundo sua avaliação sobre o risco da cambial original (caso *supplier*) ou do importador (caso *buyer*). Assim, quanto maior for a percepção de risco por parte dos agentes, tanto menor será o benefício que chegará até o exportador para equalização. Por outro lado, ao realizar o desconto das NTN-I avaliando-se o risco do Tesouro Nacional menor do que o de mercado, o BNDES majoraria o benefício da equalização aos exportadores. Para o BNDES, contudo, o fenômeno se deve ao papel de financiador de longo prazo que o BNDES assume praticamente sozinho em virtude de falhas de mercado. Quanto ao risco Tesouro, este é efetivamente assumido pelo BNDES, mas com seguro de crédito do FGE.

No período compreendido entre 1998 e 2005, foram emitidos títulos para pagamento de equalização de taxas no montante de R\$ 6 bilhões. Observa-se na Tabela 6 que as emissões de títulos reduziram-se significativamente em 2002 e 2004.

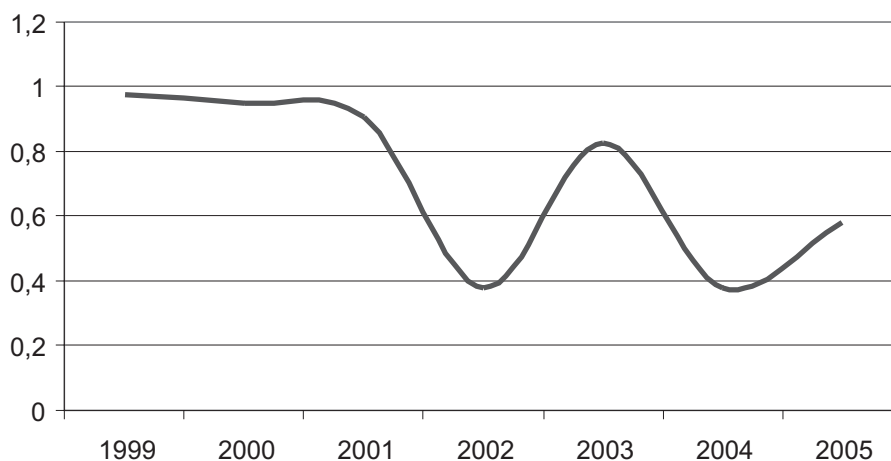
Tabela 6
Proex/Equalização: NTN-I Emitidas – 1994 a 2005

Ano	NTN-I	
	US\$ milhões	R\$ milhões
1994	82,0	n.d.
1995	86,0	n.d.
1996	130,0	n.d.
1997	282,0	n.d.
1998	531,0	615,9
1999	443,0	816,5
2000	512,0	856,0
2001	477,0	1.195,0
2002	115,0	465,2
2003	303,0	917,3
2004	152,7	483,8
2005	231,5	608,7

Fonte: Dados em US\$ extraídos de Moreira, Tomich e Rodrigues (2006). Dados em R\$ extraídos da Secretaria do Tesouro Nacional (STN) e Controladoria-Geral da União (CGU).

O Gráfico 3 mostra a evolução da execução orçamentária em relação à dotação orçamentária do Proex/Equalização. As despesas com equalização de taxas totalizaram apenas 38% do orçamento em 2002 e 2004. No ano de 2005, esse valor foi de 58%. Esses dados revelam baixa utilização dos recursos orçados para o Proex/Equalização.

Gráfico 3
Evolução da Realização do Orçamento de Proex/Equalização – 1999 a 2005



Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional (STN) e Controladoria-Geral da União (CGU).

A evolução do número de exportadores é importante porque identifica o quanto se amplia a base de empresas exportadoras, sinalizando mudanças estruturais a longo prazo. Na Tabela 7, observa-se diminuição do número de exportadores apoiados pelo Proex/Equalização no período compreendido entre 1994 e 2005. A taxa de crescimento anual média do número de exportadores foi negativa no período analisado (-11,65%).

Tabela 7
Proex/Equalização: Quantidade de Exportadores – 1994 a 2005

<i>Ano</i>	<i>Quantidade de Exportadores</i>	<i>Crescimento Anual (%)</i>
1994	125	-
1995	140	12,0
1996	153	9,3
1997	243	58,8
1998	354	45,7
1999	232	-34,5
2000	157	-32,3
2001	145	-7,6
2002	216	49,0
2003	53	-75,5
2004	44	-17,0
2005	32	-27,3

Crescimento Médio Anual: -11,65%

Fonte: Banco do Brasil e Banco Central do Brasil.

Por outro lado, observa-se que a demanda dos países potenciais importadores do Brasil tem aumentado, como pode ser observado pelos dados apresentados na Tabela 8. De fato, a taxa de crescimento médio anual foi de 21,90% entre 1994 e 2005.

Pode-se, portanto, concluir que o setor exportador está progressivamente se concentrando em menor número de empresas que, contudo, avançam no processo de inserção internacional, diversificando o risco político da carteira comercial em maior número de países.

Tabela 8
Proex/Equalização: Quantidade de Países Importadores – 1994 a 2005

<i>Ano</i>	<i>Quantidade de Países Importadores</i>	<i>Crescimento Anual (%)</i>
1994	12	-
1995	19	58,3
1996	54	184,2
1997	94	74,1
1998	106	12,8
1999	98	-7,5
2000	97	-1,0
2001	83	-14,4
2002	47	-43,4
2003	70	48,9
2004	75	7,1
2005	106	41,3

Crescimento Médio Anual: 21,90%

Fonte: Banco do Brasil.

3.1.2.1 Bens de Capital

Conforme destacado na Seção 2.1 do presente trabalho, a oferta de bens de capital é composta de um *mix* de produtos, serviços e financiamento. Dessa maneira, a utilização do instrumento de equalização de taxas de juros é percebida como muito importante para o estabelecimento de condições competitivas no ambiente externo. Particularmente para as pequenas e médias empresas, a equalização de taxas de juros permite a recomposição de margens, tida como essencial para o cumprimento de trajetórias de acumulação/investimento em situações em que há presença de competências inovadoras.

Note-se na Tabela 9 e no Gráfico 3 que apenas três setores – transportes, máquinas e equipamentos e agronegócio – representaram 84% das exportações apoiadas pelo sistema de equalização de taxas de juros no período compreendido entre 1994 e 2005. Cerca de 48% das exportações apoiadas pelo Proex/Equalização no período considerado foram do setor de transportes, principalmente aviação regional. Conforme Moreira, Tomich e Rodrigues (2006), essas operações de equalização com a Embraer devem-se à alta competitividade internacional desse segmento do setor aeronáutico, que demanda taxas de juros similares às praticadas pelos concorrentes. A partir de 1998, o orçamento do Proex/Equalização passou a dedicar parcela significativa para atender ao setor.

Tabela 9
Proex/Equalização: Valor das Exportações por Segmentos da Economia – 1994 a 2005
(Em US\$ milhões)

Ano	Agronegócio	Máquinas e Equipamentos	Papel e Celulose	Plástico e Borracha	Produtos Minerais	Serviços	Têxtil, Couros e Calçados	Transporte	Outros	Total
1994	–	43,9	–	–	14,2	–	–	–	40,1	98,2
1995	–	59,4	–	–	0,5	78,7	–	102,2	65,0	305,8
1996	26,0	166,3	11,2	–	13,7	1,3	0,3	240,2	526,0	985,1
1997	470,4	622,8	16,7	0,3	127,0	172,3	76,4	903,7	173,2	2.562,7
1998	1.972,6	1.132,9	28,6	88,3	686,1	93,4	240,4	2.813,3	53,0	7.108,7
1999	2.121,4	1.096,0	38,5	81,6	589,2	57,7	165,0	2.071,4	46,4	6.267,2
2000	2.046,3	1.246,2	217,5	99,1	963,1	7,4	220,3	3.645,1	69,6	8.514,6
2001	1.258,3	1.326,8	40,7	81,1	661,5	148,1	73,2	4.600,6	87,5	8.277,9
2002	56,1	646,9	–	–	16,0	67,6	–	1.152,5	80,2	2.019,3
2003	42,0	522,9	–	–	30,0	84,3	–	3.385,9	1,3	4.066,3
2004	14,2	536,9	–	–	22,7	239,7	–	1.330,3	6,1	2.149,9
2005	1,6	625,3	–	–	4,4	182,6	–	2.226,1	1,4	3.041,4
Total	8.008,9	8.026,1	353,3	350,4	3.128,5	1.133,0	775,7	22.471,4	1.149,7	45.397,0

Fonte: Banco do Brasil (BB).

Ainda considerando informações relativas à Tabela 9, o crescimento médio anual do setor de máquinas e equipamentos entre 1994 e 2005 foi de 27,3%. O valor das exportações viabilizadas pelo Proex/Equalização nesse setor diminuiu sobretudo a partir

de 2002. Contudo, o setor tem aumentado sua participação. De 2000 a 2005, essa participação subiu 6% (de 14,6% para 20,6%, no período).

3.1.2.2 Porte de Empresa

Em 2006, o valor das exportações apoiadas pelo Proex/Equalização foi de US\$ 3,6 bilhões, 17,4% superior a 2005. Como se observa na Tabela 10, as pequenas e médias empresas tiveram crescimento de 106,4%, ao passo que as grandes empresas tiveram crescimento de 10,3% se comparado ao de 2005.

Embora os esforços estejam sendo direcionados para a ampliação da abrangência do mecanismo, os dados da Tabela 10 confirmam que a concentração persiste: em 2006, as grandes empresas foram responsáveis por 87% do volume de exportações apoiadas pelo programa na modalidade equalização.

Conforme apontam Veiga e Markwald (1996), no que se refere aos problemas específicos enfrentados pelas pequenas e médias empresas (PMEs) nas exportações, argumenta-se que as PMEs encontram-se em posição competitiva relativamente menos favorável e dispõem de mais escassos recursos informacionais, financeiros e de capacitação.

Uma categoria em particular merece atenção no universo de aproximadamente 15 mil micro, pequenas e médias empresas exportadoras no Brasil²¹ – as empresas com produtos e serviços com conteúdo inovador. Entre essas, se destacam as localizadas no segmento de bens de capital, que, além de enfrentarem as dificuldades usualmente atribuídas às empresas de pequeno e médio portes, para sobrevivência necessitam de rápido acesso ao financiamento de longo prazo em condições competitivas.

Tabela 10
Valor das Exportações Apoiadas pelo Proex/Equalização Segundo Porte das Empresas Exportadoras – 2005 e 2006

<i>Empresas</i>	<i>2006</i>		<i>2005</i>		<i>Variação</i>
	<i>US\$ milhões</i>	<i>%</i>	<i>US\$ milhões</i>	<i>%</i>	<i>2006-2005</i>
Pequena e Média	462,4	13,0	224,0	7,4	106,4
Grande	3.107,3	87,0	2.817,4	92,6	10,3
Total	3.569,7	100,0	3.041,4	100,0	17,4

Fonte: Banco do Brasil (BB).

3.1.2.3 Principais Destinos

A ampliação dos destinos das exportações brasileiras sinaliza maior diversificação nos riscos políticos para as carteiras

21 Ver dados Sebrae (2006).

comerciais exportadoras. No entanto, essa ótica não tem sido considerada na precificação das garantias e dos *spreads* bancários.

Outro aspecto relevante é a ênfase adotada pelos governos sul-americanos em torno de projetos de infra-estrutura (energia e logística), que suportarão aumentos futuros nas correntes de comércio dentro do bloco regional.

Nesse quesito, o valor das exportações apoiadas pelo Proex/Equalização para a Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Intercâmbio (Aladi) atingiu US\$ 642,5 milhões (18%) em 2006, proporcionando crescimento expressivo de 76,1% em relação a 2005. O Mercosul e o Nafta apresentaram crescimentos de 36,9% e 2,4%, respectivamente. Por outro lado, dois blocos econômicos sofreram declínio: Apec (-8,7%) e União Européia (-6,1%).

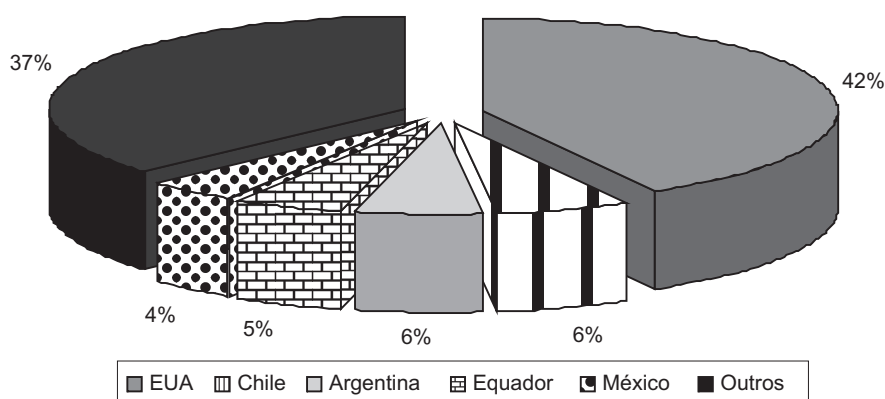
Tabela 11
Valor das Exportações Apoiadas pelo Proex/Equalização Segundo Principais Blocos Econômicos – 2005 e 2006

<i>Blocos Econômicos</i>	2006		2005		<i>Variação</i>
	<i>US\$ milhões</i>	%	<i>US\$ milhões</i>	%	2006-2005
Nafta	1.463,6	41,0	1.429,5	47,0	2,4
Demais Países da Aladi	642,5	18,0	365,0	12,0	76,1
União Européia	285,6	8,0	304,1	10,0	-6,1
Mercosul	249,9	7,0	182,5	6,0	36,9
Apec	249,9	7,0	273,7	9,0	-8,7
Outros	678,2	19,0	486,6	16,0	39,4
Total	3.569,7	100,0	3.041,4	100,0	17,4

Fonte: Banco do Brasil (BB).

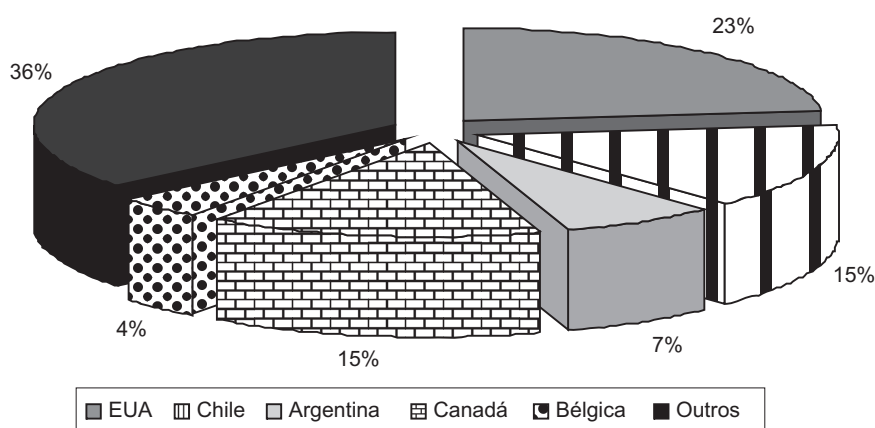
Destaque para a atuação do Canadá, que aumentou sua importância de 1% para 15%, entre 2005 e 2006 (Gráficos 5 e 6). Já a principal economia mundial – os Estados Unidos – perdeu cerca de 19% de participação nas exportações apoiadas pelo Proex/Equalização. A participação do México não se modificou de forma significativa no período (de 4% para 3%). Cabe mencionar os seguintes aumentos de participação: Chile (de 6%, em 2005, para 15%, em 2006) e Argentina (de 6%, em 2005, para 7%, em 2006).

Gráfico 4
Proex/Equalização: Principais Países Importadores em 2005
Fonte: Banco do Brasil (BB)



Fonte: Banco do Brasil (BB).

Gráfico 5
Proex/Equalização: Principais Países Importadores em 2006



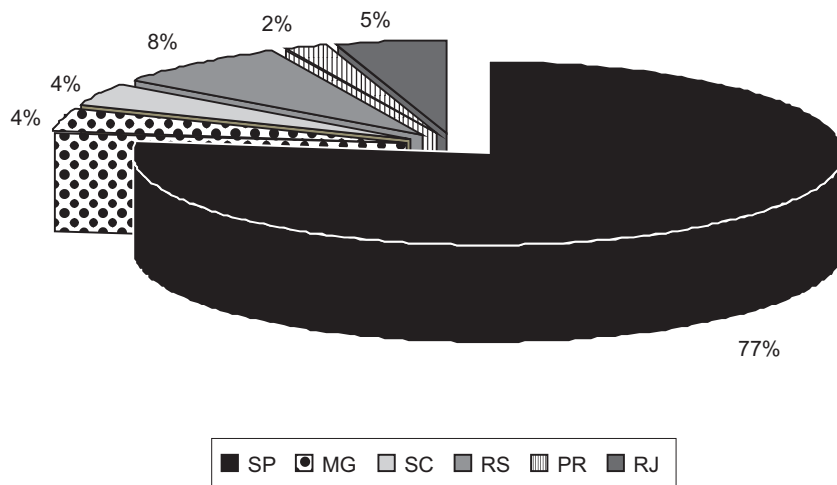
Fonte: Banco do Brasil (BB).

3.1.2.4 Distribuição Regional

Entre 2005 e 2006, as exportações apoiadas pelo Proex/Equalização mantiveram-se concentradas nas Regiões Sul e Sudeste. A Região Sul elevou sua participação de 14%, em 2005, para 26%, em 2006, enquanto a participação da Região Sudeste caiu de 86%, em 2005, para 74%, em 2006. Na Região Sudeste, predominam as grandes empresas, particularmente localizadas no Estado de São Paulo. Em Minas Gerais, observa-se a ocorrência de empresas de menor porte, contudo. Na Região Sul, encontram-se distribuídas empresas de porte menor, principalmente associadas à tradição empreendedora proveniente dos movimentos migratórios verificados desde o século XIX.

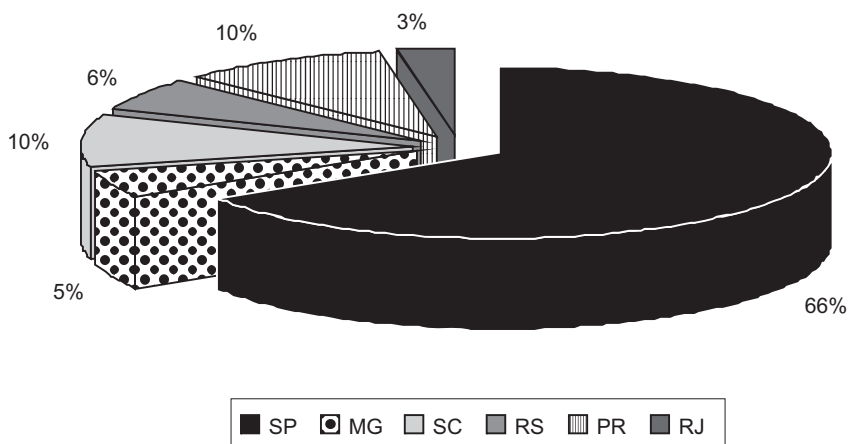
No ano de 2006, três estados elevaram suas participações nas exportações apoiadas pelo Proex/Equalização em relação a 2005 e outros três perderam importância, a saber: Paraná elevou sua participação de 2% para 10%; Santa Catarina aumentou sua participação de 4% para 10%; e Minas Gerais elevou sua participação de 4% para 5%. Os estados que perderam importância foram os seguintes: São Paulo (caiu de 77% para 66%); Rio Grande do Sul (caiu de 8% para 6%); e Rio de Janeiro (caiu de 5% para 3%).

Gráfico 6
Participação das Exportações Apoiadas pelo Proex/Equalização por Unidade da Federação em 2005



Fonte: Banco do Brasil (BB).

Gráfico 7
Participação das Exportações Apoiadas pelo Proex/Equalização por Unidade da Federação em 2006

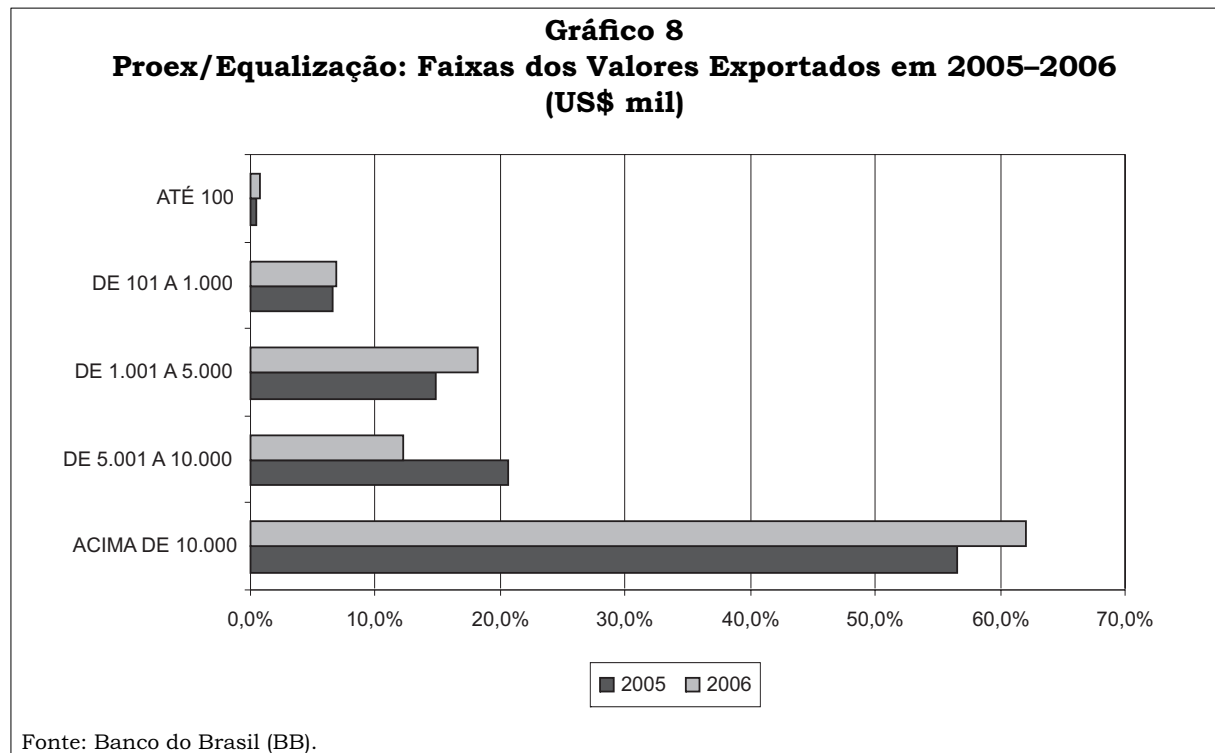


Fonte: Banco do Brasil (BB).

3.1.2.5 Faixa de Valor Exportado

A classificação por faixa de valor exportado indica o quanto há de concentração ou dispersão de recursos para equalização em

função do número de operações. Em 2006, as exportações apoiadas pelo Proex/Equalização com valor acima de US\$ 10 milhões aumentaram 5,4% em relação a 2005, consumindo aproximadamente 62% dos recursos desembolsados. Em cenário de restrição orçamentária, em que pesaria escolha para alocação de recursos, a estrutura de desembolsos atual poderia ser inibidora do crescimento de empresas de menor porte, dado que estas dispõem de menor conhecimento (e poder de pressão) acerca dos processos decisórios públicos.



Em síntese, podem-se destacar os seguintes pontos principais da análise da evolução do Proex/Equalização:

- a) o histórico de dotação orçamentária do Proex/Equalização tem sido marcado pelo provisionamento de recursos que ultrapassam em aproximadamente três vezes o montante que efetivamente é alocado anualmente. Atribui-se esse fato ao rol de contingências²² no ambiente externo que pode interferir decisivamente na normalidade das vendas externas de segmentos-chave;
- b) a alocação de recursos para equalização de taxas de juros tem privilegiado progressivamente menor número de empresas que, em comum, apresentam estratégia de aprofundamento de inserção internacional. Essas empresas, usualmente de grande

²² Esse temor se justifica pela possibilidade de súbita reversão nas taxas de juros internacionais, com efeitos negativos sobre a política monetária doméstica ou, ainda, por choques em mercados importantes, como o provocado pelos acontecimentos de 11 de setembro de 2001 nos EUA.

porte, absorvem recursos públicos para equalização de taxas de juros em operações com valores acima de US\$ 10 milhões; e

- c) o aprofundamento da inserção internacional tem levado essas empresas exportadoras a acesso financeiro em condições privilegiadas diretamente em moeda conversível. Esse fato tem rebatimento sobre perspectiva de aumento na ociosidade dos recursos orçamentários nos anos vindouros.

Esse quadro faz com que o orçamento público para fomento às exportações experimente um impasse. A atual alocação orçamentária de recursos privilegia a constituição de provisões para as grandes empresas exportadoras que, em face da trajetória de sucesso durante o período, conquistaram acesso financeiro direto a crédito em moeda conversível em condições competitivas. Esse “provisionamento orçamentário” permite que esses exportadores diminuam o risco de liquidez nos mercados internacionais nos quais conquistaram acesso direto.

Por outro lado, as PMEs, especialmente aquelas de base tecnológica, que apresentam potencial para diversificação e aumento do conteúdo tecnológico da pauta brasileira a longo prazo, não têm absorvido recursos para equalização em escala compatível com uma política integrada comercial, tecnológica e industrial ativa.

Em seguida procura-se avaliar as causas da baixa utilização dos recursos de equalização de taxas de juros por PMEs do segmento brasileiro de bens de capital.

3.2 Acesso das PMEs Exportadoras de Bens de Capital aos Recursos do Proex/Equalização

A fim de melhor analisar os fatores explicativos da concentração dos recursos de equalização de taxas de juros entre as grandes empresas, procedeu-se a investigação, através do emprego de questionários, em empresas exportadoras do segmento de bens de capital. A presente seção resume os principais resultados da pesquisa de campo realizada com cinco empresas localizadas em duas regiões brasileiras.

O questionário que lhe deu origem é composto por 18 questões organizadas em quatro grupos temáticos: a) identificação e caracterização da empresa; b) desempenho exportador; c) financiamento à exportação; e d) Proex/Equalização.²³

As empresas pesquisadas foram classificadas de acordo com o porte (PME ou grande).²⁴ O questionário oferece ampla gama de

²³ O questionário encontra-se apresentado no Apêndice 3 do presente trabalho.

²⁴ A classificação de porte de empresa adotada na presente seção se baseia na metodologia do BNDES para a concessão de financiamentos. Microempresa é a que tem receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil; pequena empresa é a que tem receita operacional bruta anual ou anua-

resultados que permite análises variadas, principalmente levando-se em conta os possíveis cruzamentos de respostas obtidas de duas ou mais perguntas. Esse estudo concentra-se na análise dos principais resultados das respostas ao questionário. Nesse sentido, o objetivo da presente seção é expor visões dos exportadores brasileiros de bens de capital a respeito do acesso aos recursos do Proex/Equalização.

3.2.1 Caracterização da Amostra

A aplicação do questionário foi feita através de entrevista telefônica realizada ao longo de aproximadamente duas semanas e com duração aproximada de 20 minutos cada. Contou-se, para tanto, com o apoio dos gerentes operacionais da Área de Comércio Exterior do BNDES responsáveis pelo relacionamento com as empresas, beneficiando-se do roteiro previamente definido no formato questionário (ver Apêndice 3). As empresas foram selecionadas de maneira a constituir-se amostra representativa por porte e por localização.

Cerca de 60% das empresas da amostra foram fundadas antes de 1980. Conforme Ferraz e Ribeiro (2002), a longevidade está nitidamente associada ao porte das empresas. Assim, por exemplo, no grupo das PMEs, 66,7% das empresas foram fundadas depois de 1980.

As informações produzidas pela pesquisa de campo registraram uma nítida relação entre o porte das empresas e o início de sua atividade exportadora. Empresas de menor porte tendem a apresentar experiência exportadora mais recente.

A análise dos dados produzidos pela pesquisa revelou significativa relação entre controle do capital e porte das empresas exportadoras. No grupo das PMEs, o peso de empresas controladas por capital nacional (66,7%) mostrou-se maior do que o verificado para o grupo das grandes empresas. Conclui-se, portanto, que a possibilidade de uma empresa exportadora ser controlada por capital estrangeiro cresce com o porte da empresa.

Cerca de 40% das empresas da amostra declararam que o volume de suas exportações cresceu nos últimos cinco anos. A análise do dinamismo das vendas externas, discriminada por porte das empresas, não registrou diferenças significativas entre os grupos analisados (PMEs e grandes).

O Mercosul é o mercado de destino para as exportações de 80% do total de empresas da amostra. Essa porcentagem é expressiva tanto no grupo das PMEs (66,7%) quanto no grupo das grandes empresas (50%), o que faz do Mercosul o mercado mais

lizada superior a R\$ 1.200 mil e inferior ou igual a R\$10.500 mil; média empresa é a que tem receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil e inferior ou igual a R\$ 60 milhões; e grande empresa é a que tem receita operacional bruta ou anualizada superior a R\$ 60 milhões.

freqüente das exportadoras da amostra, independentemente do porte das empresas. Em seguida, aparecem, Aladi (exceto Mercosul e México), os Estados Unidos e a União Européia. A ordenação da importância dos mercados, anteriormente descrita, repete-se nos grupos de empresas discriminadas por porte, embora, em cada um dos quatro mercados de destino focalizados, a participação de empresas com atividade exportadora seja proporcionalmente maior no grupo das grandes empresas do que no das PMEs.

A análise anterior mostrou que o Mercosul, a Aladi (exceto Mercosul e México), os Estados Unidos e a União Européia são os mercados mais freqüentes na atividade exportadora das empresas da amostra, independentemente de porte. Vale ressaltar, contudo, que uma grande parte das empresas apresenta alto grau de concentração de suas exportações em determinados mercados de destino. De fato, 60% do total das empresas da amostra dirigem mais da metade de suas exportações para um único mercado. Essa proporção é ainda mais expressiva se considerarmos apenas o grupo das PMEs.

Entre as maiores dificuldades associadas à ampliação do percentual financiado, as empresas da amostra registraram condições oferecidas em relação a custos, prazos etc. (citada por 40% das empresas consultadas) e exigências bancárias em termos de garantia (também por 40%). Em seguida, aparecem limitações de crédito dos compradores latino-americanos, registradas por 20% das empresas. A ordenação por importância dessas dificuldades se repete quando as empresas são analisadas por grupos de empresas discriminadas por porte. Vale ressaltar, entretanto, que as dificuldades referentes às condições oferecidas em relação a custos, prazos etc. aparecem com maior importância relativa no grupo das PMEs.

Entre as diversas modalidades de financiamento disponíveis às atividades de exportação, a linha BNDES-*exim* Pós-Embarque foi utilizada por 80% das empresas. Em seguida, as modalidades mais utilizadas são Adiantamento de Contratos de Exportação (ACE) e bancos no exterior.

Cerca de 60% das empresas da amostra declararam que os mecanismos de financiamento utilizados nos últimos três anos contribuíram para a obtenção de novos clientes/mercados.

A maior parte das empresas da amostra (80%) classificaram como difícil o acesso aos recursos de equalização de taxas de juros do Proex/Equalização.

Um percentual bastante expressivo das empresas da amostra (60%) considera que o financiamento é um item essencial para o sucesso de sua atividade exportadora, enquanto 40% afirmaram que é um item importante. No caso do Proex/Equalização, 40% afirmaram que é importante e 60% afirmaram que é essencial.

3.2.2 Dificuldades no Acesso Financeiro para Exportações

O acesso ao crédito para financiar as exportações constitui uma das principais barreiras à inserção internacional das micro, pequenas e médias empresas não só no âmbito mundial, mas especialmente no Brasil, onde o sistema financeiro privado ainda apresenta pouco apetite para assumir o risco das operações com esse segmento de empresas. As dificuldades das PME's são ainda mais intensas nas operações de longo prazo.

Essa situação é ilustrada por Steindl (1990), que mostra que, geralmente, o crédito está aberto às micro, pequenas e médias empresas (MPME's) a custos que inviabilizam a taxa de retorno de uma operação ou, por outro lado, desestimulam o empresário a adotar uma estratégia de crescimento do negócio mais agressiva em um horizonte maior.

Sendo assim, justamente porque o porte das pequenas empresas constitui uma considerável desvantagem técnica, as pequenas e médias empresas, quando têm acesso ao crédito, são obrigadas a suplementar seu capital próprio com empréstimos de curtíssimo prazo, em condições financeiras desfavoráveis.

Nesse contexto, para melhoria do desempenho exportador e aumento da competitividade das PME's, o setor público deve assumir papel fundamental no apoio a essas empresas, tanto em termos financeiros, quanto no que tange à burocracia e à promoção comercial no exterior. Veiga e Markwald reforçam essa tese atribuindo ao governo papel relevante no incremento das exportações, uma vez que cabe ao governo propor políticas coordenadas de ações voltadas para a participação exclusiva de PME's na atividade exportadora.

Contudo, fica evidente que o setor público nacional, no âmbito do apoio às exportações, deve aprimorar a estrutura e mecanismos existentes para suportar as PME's, conforme evidencia a pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) com pequenos exportadores.

Segundo a pesquisa, realizada em 2002, os principais obstáculos à exportação para as PME's encontram-se justamente na área pública nacional, com ênfase para a burocracia alfandegária, os custos portuários, frete internacional, burocracia tributária, serviços de promoção comercial e, finalmente, no financiamento e no seguro de crédito à exportação.

Essa situação, no entanto, não é tão dramática para as grandes empresas. Comparativamente às PME's, de maneira geral, as empresas de grande porte dispõem de diferentes tipos de financiamento que aumentam a disponibilidade de crédito e diminuem seus custos. Nos últimos dois anos, por exemplo, o volume e a variedade desses financiamentos foram ampliados pela alta

liquidez internacional e melhoria do risco Brasil, propiciando a elevação do volume de captações externas diretas das próprias empresas e dos bancos brasileiros, a custos competitivos e prazos mais longos. Por outro lado, as PME's não têm se beneficiado do aumento da liquidez existente no mercado financeiro.

Essa constatação é preocupante, principalmente, na atividade exportadora. Segundo Czinkota (1994), a exposição a riscos típicos da atividade internacional – como oscilações cambiais, diversidade de regulamentos nacionais de comércio, normas técnicas e diversidade cultural – e a necessidade de algum investimento para sustentar o esforço de exportação – obtenção de informação, financiamento, adaptação no produto – geram custos de entrada na atividade exportadora que afetam, no curto prazo, a rentabilidade da empresa.

Além dos entraves observados, a presente pesquisa mostrou também que não existe por parte das PME's uma absorção dos recursos para equalização em escala compatível com uma política integrada comercial, tecnológica e industrial ativa.

Como as PME's pouco têm acesso ao crédito bancário, a constatação de que as PME's de base tecnológica têm baixo acesso à equalização torna-se preocupante, especialmente quando se sabe que pequenas empresas exportadoras trabalham com margens operacionais relativamente inferiores às grandes empresas e que PME's exportadoras de equipamentos e tecnologia têm maior capacidade de geração de valor do que empresas de setores agrícolas ou de serviços. Essa conclusão foi observada por Rose e Shoham (2002), quando examinaram o efeito moderado da concorrência, do mercado e do ambiente tecnológico sobre a orientação para o mercado e seus componentes sobre a *performance* de exportações, variação de vendas, lucros e variação dos lucros.

Segundo o estudo empírico com empresas exportadoras, houve significativa relação entre mudança tecnológica e as variáveis de desempenho lucros e variação de lucros. A tecnologia parece agir como um antecedente na orientação para mercado de firmas exportadoras, o que, provavelmente, tem uma forte relação positiva entre orientação para mercado e lucratividade nas exportações.

Conclui-se que dada a restrição para acesso ao crédito por parte das PME's, a desvantagem técnica do segmento em relação às grandes empresas, a baixa rentabilidade na fase de introdução da atividade exportadora e o papel do governo no suporte ao segmento, o apoio às exportações de base tecnológica via equalização é essencial para o desempenho e o fomento das exportações de PME's. Assim, o instrumento de equalização seria um importante impulsionador das exportações de PME's, conforme pôde-se verificar nesta pesquisa.

Com base na análise desenvolvida neste trabalho, foi possível constatar que as PME's, que apresentam potencial para diversificação e aumento do conteúdo tecnológico da pauta bra-

sileira a longo prazo, manifestam também dificuldades no acesso financeiro aos recursos de equalização.

Essa dificuldade no acesso financeiro aos recursos de equalização é percebida em função direta:

- a) da dificuldade de PMEs em oferecer garantias para a obtenção dos financiamentos, agravada pelo relativo desordenamento das práticas contábeis e controles gerenciais;
- b) do fato de que boa parte do financiamento à exportação de PMEs é realizada através de agentes financeiros que repassam recursos públicos, incluindo-se principalmente aqueles do BNDES;
- c) da baixa qualidade de crédito e de volume das operações associadas a PMEs, que fazem com que os agentes financeiros apresentem custos de transação e risco mais elevado relativamente a operações apresentadas por empresas de grande porte; e
- d) de desconhecimento das condições competitivas em mercados-alvo, de estratégias de concorrentes e acerca de canais de distribuição. Esse desconhecimento, que poderia ser corrigido mediante aplicação de modernos conceitos de gestão mercadológica (inteligência de mercados), dificulta as vendas externas de PMEs.

Conforme se pode concluir, a dificuldade no acesso financeiro de PMEs a recursos de equalização se deve a deficiências na gestão das empresas (mercadológica, tecnológica, industrial e financeiro-contábil, entre outras) e a fatores sistêmicos associados a estrutura financeira dedicada às exportações brasileiras. Nesse quesito, não se deve esperar que os agentes privados desempenhem papel de liderança no apoio financeiro a fases iniciais de trajetórias empresariais, ainda que promissoras. Em vez de se envidar esforços para incentivar os agentes privados a modificar comportamento em relação ao apoio a PMEs exportadoras, identifica-se como alternativa:

- a) retomar financiamento direto pelo BNDES com eventual compartilhamento de risco com atores regionais [Pinto, Breda e Salles (2007)];
- b) realizar um inventário, juntamente com o Sebrae, das potencialidades exportadoras de arranjos produtivos locais e de segmentos estratégicos de cadeias produtivas associadas a grandes empresas (cadeia aeronáutica); e
- c) focalizar a análise em planos de negócios e seu desenvolvimento, visando à utilização integrada de recursos de renda fixa de longo prazo, renda variável e capital de giro, estabelecendo-se nas empresas metas de consolidação e de modernização gerencial, entre outras.

Espera-se, com essas sugestões, contribuir para o debate acerca dos rumos do fomento às exportações, na direção de incentivo à industrialização e ao desenvolvimento tecnológico autônomo.

Conclusão

No Brasil, a década de 1990 foi marcada por importantes mudanças econômicas internas e nas relações com o mercado internacional. Até então, o governo era o principal agente promotor do crescimento, orientando a expansão econômica de um lado e, de outro, mantendo a economia fechada às compras do mercado externo, por meio de barreiras tarifárias e não-tarifárias às importações, ou seja, evitando a concorrência de produtos externos e protegendo, dessa forma, as empresas domésticas. A abertura comercial brasileira não assegurou o crescimento sustentável das exportações. Dessa forma, os esforços para remontar uma política de exportação no Brasil começaram a se intensificar, sobretudo a partir de 1996.

Vale lembrar que uma expansão sustentada das exportações e um crescimento consistente do mercado interno são essenciais para que a indústria de bens de capital no Brasil possa atingir escalas de produção e competitividade comparáveis às de seus concorrentes internacionais. Nos últimos anos, as exportações de bens de capital têm sido importantes na complementação da demanda doméstica por esses bens.

O valor do bem de capital depende de três fatores fundamentais: os capitalistas, o ritmo de incorporação de conteúdo científico e tecnológico e os custos de capital. Do ponto de vista macroeconômico, é desejável que os termos financeiros sejam neutros na alocação de recursos entre bens de capital/tecnologias concorrentes. Por essa razão, admite-se correntemente como conceito norteador da regulação do comércio internacional a equalização de taxas de juros como instrumento para restaurar desequilíbrios não desejáveis na racionalidade da concorrência para determinados setores.

Em linhas gerais, o Programa de Financiamento às Exportações na modalidade Equalização de Taxas de Juros tem atingido seu objetivo de alavancar as exportações brasileiras. Constatou-se que a sistemática de equalização de taxas de juros contribuiu para o aumento da competitividade das vendas externas brasileiras, pois permitiu aos exportadores brasileiros condições de financiamento similares às encontradas por seus concorrentes internacionais.

Referências Bibliográficas

- ALEM, Ana Claudia. *O futuro da indústria: a importância de uma nova política de competitividade para o Brasil*, [s.l.], 2001.
- ALEM, Ana Claudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo. “O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões”. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p. 43-76, dez. 2005.
- ALEM, Ana Claudia; PESSOA, Ronaldo Martins. “O setor de bens de capital e o desenvolvimento econômico: quais são os desafios?” *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, n. 22, p. 71-88, set. 2005.
- ÁLVARES, José Frederico. “Uma instituição independente e autônoma a serviço da promoção de exportações”. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 60, p. 61-64, jul./set. 1999.
- BACHA, Edmar Lisboa; BONELLI, Regis. “Uma interpretação das causas da desaceleração econômica do Brasil”. *Revista de Economia Política*, v. 25, n. 3, p. 163-189, jun. 2005.
- BANCO DO BRASIL. “Proex comemora 15 anos”. *Comércio Exterior Informe BB*, Brasília, n. 64, jul. 2006.
- BIATO, Márcia Fortuna. *Programas de incentivo às exportações: Estudo de caso do Beflex*. Brasília, 1984. 193 f. Instituto de Ciências Humanas, Universidade de Brasília, Brasília, 1984 (Dissertação de Mestrado em Economia).
- BONELLI, Regis; VEIGA, Pedro da Motta; BRITO, Adriana Fernandes de. *As políticas industrial e de comércio exterior no Brasil: Rumos e indefinições*. Rio de Janeiro: Ipea, 1997 (Texto para Discussão, 527).
- BRASIL. *Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior*. Brasília, 2003.
- BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Geral. *Programa de Ação Econômica do Governo (Paeg)*, 1964.
- CATERMOL, Fabrício. “BNDES-exim: 15 Anos de apoio às exportações brasileiras”. *Revista do BNDES*, v.12, n. 24, p. 3-30, dez. 2005.
- CONTROLADORIA-GERAL DA UNIÃO (CGU). *Análise da Programação Especial das Operações Oficiais de Crédito do Tesouro Nacional*. Diversos anos. Disponível em: <<http://www.cgu.gov.br>>. Acesso em: julho de 2007.
- CZINKOTA, Michael R. “A national export assistance policy for new and growing business”. *Journal of International Marketing*, v.2, n.1, 1994.
- ESTADO DE SÃO PAULO. *Governo, obstáculo à exportação – Pesquisa CNI*, 3.6.2002.
- FERRAZ, Galeno T.; RIBEIRO, Fernando J. “Um levantamento de atividades relacionadas às exportações das empresas brasileiras:

-
- resultados de pesquisa de campo com 460 empresas exportadoras”. In: PINHEIRO, Armando Castelar; MARKWALD, Ricardo; PEREIRA, Lia Valls (orgs.). *O desafio das exportações*. BNDES, 2002.
- FIANI, Ronaldo. “Perfil das exportações de bens de capital admitidos pelo programa Finamex: 1990/95”. *Revista do BNDES*, v. 3, n. 6, p. 37-62. dez. 1996.
- FUNCEX. *Boletim de Comércio Exterior*. Rio de Janeiro, diversos anos. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br/bolcomex.asp>>. Acesso em: maio de 2007.
- GARÓFALO FILHO, Emílio; TEIXEIRA, Maria da Glória Rodrigues. “Uma proposta para dinamizar o financiamento às exportações brasileiras”. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 46, p. 15-21, jan./mar. 1996.
- GONÇALVES, Reinaldo *et al.* *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus, 1998, cap. 3.
- GUIMARÃES, Eduardo Augusto. *A política industrial do governo Collor: uma sistematização*. Rio de Janeiro: Funcex, set. 1992 (Texto para Discussão, 72).
- JOHNSTON, Wesley J.; CZINKOTA, Michael R. *Export attitudes of industrial manufacturers*. *Industrial Marketing Management*, v. 14, 1983.
- KEYNES, John Maynard. *The general theory of employment, interest and money*. London: Macmillan, 1936. Traduzido por: CRUZ, Mário R. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Abril Cultural, 1983, cap. 3.
- LIST, Friedrich (1841). *The national system of political economy*. Philadelphia: Lippincott & Co., 1856.
- MINISTÉRIO DA FAZENDA (MF). Secretaria do Tesouro Nacional (STN). *Análise das modificações nas emissões de NTN-I face à questão orçamentária*. Brasília, abr. 2002 (Texto não publicado).
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). Secretaria de Comércio Exterior (Secex). *Estatísticas de Comércio Exterior*. Disponível em: <<http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: maio de 2007.
- MOREIRA, Heloiza Camargos; PANARIELLO, Marcos. *Os incentivos às exportações brasileiras: 1990 a 2004*. Convênio Cepal/Ipea, nov. 2005.
- MOREIRA, Sérvulo Vicente; SANTOS, Adelaide Figueiredo dos. *Políticas públicas de exportação: o caso do Proex*. Brasília: Ipea, 2001 (Texto para Discussão, 836).
- MOREIRA, Sérvulo Vicente; TOMICH, Frederico; RODRIGUES, Maria da Glória. *Proex e BNDES-exim: construindo o futuro*. Brasília: Ipea, 2006 (Texto para Discussão, 1.156).
- PINHEIRO, Armando Castelar *et al.* “Uma avaliação setorial da política de incentivos às exportações no Brasil”. In: IPEA. *Perspectivas da economia brasileira*. Brasília, p. 339-358, 1994.
-

-
- PINTO, Marco Aurélio Cabral. “O BNDES e o sonho do desenvolvimento: 30 anos de publicação do II PND”. *Revista do BNDES*, v. 11, n. 22, p. 51-79, dez. 2004.
- PINTO, Marco Aurélio Cabral; DE PAULA, Paulo Brêda; SALLES, Ana Beatriz Tomás. “A revitalização do sistema público de fomento como canal para acesso financeiro por MPMEs”. *Revista do BNDES*, v. 14, n. 27, p. 141-162, jun. 2007.
- RESENDE, Marco Flávio C.; ANDERSON, Patrícia. *Mudanças estruturais na indústria brasileira de bens de capital*. Rio de Janeiro: Ipea, 1999 (Texto para Discussão, 658).
- RIBEIRO, Fernando J.; POURCHET, Henry. *O comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos*. Rio de Janeiro: Funcex, jul. 2000 (Texto para Discussão, 153).
- RODRIGUES, Maria da Glória. *Financiamento das Exportações: Um texto para discussão*. [s.l.], jul. 2003 (Texto não publicado).
- ROSE, Gregory M.; SHOHAM, Aviv. “Export performance and market orientation, establishing an empirical link”. *Journal of Business Research*, v. 55, 217-225, 2002.
- SANDRONI, Paulo. *Dicionário de economia do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2005.
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. “As micro e pequenas empresas na exportação brasileira – Brasil e estados”. *Observatório Sebrae*, ago. 2006.
- SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL (STN). *Operações Oficiais de Crédito*. Diversos anos. Disponível em: <<http://www.stn.fazenda.gov.br>>. Acesso em: julho de 2007.
- STEINDL, Josef. *Pequeno e grande capital, problemas econômicos do tamanho das empresas*. Editora Hucitec (Unicamp), 1990.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- TORRES, Solange Domingos Alencar; CARVALHO, Mônica Esteves de; TORRES FILHO, Ernani Teixeira. “Exportações brasileiras de bens de capital: desempenho nos anos recentes”. *Revista do BNDES*, v. 1, n. 1, p. 37-50, jun. 1994.
- TORRES FILHO, Ernani Teixeira. “O papel anticíclico do BNDES sobre o crédito”. *Visão do Desenvolvimento*, n. 7, ago. 2006.
- VEIGA, Pedro da Motta. “O viés antiexportador: mais além da política comercial”. In: PINHEIRO, Armando Castelar; MARKWALD, Ricardo; PEREIRA, Lia Valls (orgs.). *O desafio das exportações*. BNDES, 2002.
- VEIGA, Pedro da Motta; IGLESIAS, Roberto. “Políticas de incentivo às exportações no Brasil entre 1964 e 2002: resenha de estudos selecionados”. *Temas de Economia Internacional*, Brasília, Secretaria de Assuntos Internacionais, n. 2, dez. 2003.

-
- VEIGA, Pedro da Motta; MARKWALD, Ricardo. *Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional*. Rio de Janeiro: Funcex, jun. 1998 (Texto para Discussão, 136).
- VERMULM, Roberto. *O setor de bens de capital*. Relatório apresentado para o projeto “Ciência e Tecnologia no Brasil: Uma Nova Política para um Mundo Global”. MCT/Banco Mundial, 1993.
- VERMULM, Roberto; ERBER, Fábio. “Cadeia: bens de capital”. In: Unicamp-IE-Neit; MDIC; MCT; Finep. *Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: Impactos das zonas de livre comércio*. Campinas, 2002 (Nota Técnica Final).
- VERSIANI, Flávio; SUZIGAN, Wilson. “O processo brasileiro de industrialização: uma visão geral”. *Série Textos Didáticos*. Brasília: Universidade de Brasília, n. 10, 1990.

Apêndice 1

Índices de Preço e *Quantum* e Valor das Exportações de Bens de Capital no Brasil – 1974 a 2005

Base: 1996 = 100
Valor FOB US\$ Milhão

<i>Período</i>	<i>Bens de capital</i>		
	<i>Preço</i>	<i>Quantum</i>	<i>Valor FOB</i>
1974	39,5	17,6	256
1975	45,8	22,1	372
1976	50,9	20,8	389
1977	53,4	27,9	547
1978	60,3	37,1	823
1979	60,0	54,0	1.193
1980	65,6	70,5	1.703
1981	73,9	77,6	2.112
1982	79,7	52,3	1.535
1983	73,4	42,4	1.145
1984	70,2	44,1	1.140
1985	67,7	53,9	1.341
1986	74,2	50,3	1.373
1987	75,9	63,3	1.766
1988	79,5	74,3	2.173
1989	81,6	88,5	2.659
1990	93,7	62,3	2.145
1991	97,7	63,6	2.288
1992	101,1	76,6	2.847
1993	83,7	107,9	3.323
1994	94,4	113,6	3.946
1995	97,4	102,0	3.653
1996	100,0	100,0	3.919
1997	103,7	129,1	5.244
1998	107,4	137,9	5.799
1999	98,6	146,4	5.657
2000	104,7	200,2	8.216
2001	119,5	172,7	8.084
2002	114,8	162,5	7.309
2003	104,1	188,7	7.694
2004	99,2	322,9	12.555
2005	103,3	382,7	15.493

Fonte: Elaboração própria com base em dados da Funcex (diversos anos).

Apêndice 2

Proex/Equalização – Condições para Concessão (Resoluções do CMN)

<i>Vigência</i>	<i>Margem de equalização</i>	<i>Taxa de juros referencial</i>	<i>Forma de pagamento da equalização</i>	<i>Outras condições</i>
31.7.1991 – 19.7.1993 (Res. CMN 1.845).	Diferença entre a taxa referencial máxima admitida pelo BC e a taxa de juros praticada nos financiamentos (<i>supplier e buyer credit</i>). <i>Spread</i> de equalização definido em 5 níveis para cada uma de duas categorias de países, variando de 1 ¼% a 3 ½%, dependendo do prazo do financiamento. (CC CMN 2.218, de 11.9.1991). <i>Spreads</i> alterados pela CC 2.258, de 19.2.1992, estabelecidos em 5 níveis, sem especificar categoria de países, variando de 1 ¼% a 3 ¼%. <i>Spreads</i> alterados pela CC 2.274, de 15.5.1992, para 7 níveis, variando de 1% a 3 ½%.	Fixa para todo o período da operação. A referência taxa <i>libor</i> para 3 ou 6 meses, conforme regime de amortização do financiamento (CC CMN 2.218).	Via Banco do Brasil, na moeda do empréstimo.	As condições para a equalização de taxas de juros dos financiamentos relativos à exportação de serviços, de navios e de aviões serão definidas caso a caso pelo CCEX. Veda a equalização nos financiamentos: concedidos anteriormente ao embarque das mercadorias; destinados à cobertura da parcela da exportação paga à vista; e destinados ao pagamento de comissões a agentes ou representantes comerciais. Poderão operar na modalidade de equalização: os bancos autorizados a operar em câmbio no país, o BNDES, a Finame e as instituições bancárias localizadas no exterior. Admite cobertura de operações anteriormente aprovadas no âmbito do Finex e da Resolução 509 do CMN. Critérios de amortização, prazos, parcela financiável etc. dos empréstimos equalizáveis devem ser as mesmas fixadas para o Proex/Financiamento.
20.7.1993 – 28.11.1995 (Res. CMN 2.005).	Diferença entre as taxas de juros dos financiamentos e os custos de captação dos correspondentes recursos.	Taxas fixas ou variáveis atreladas à <i>libor</i> .	Pagamento à instituição financiadora, com títulos públicos, com cláusula de correção cambial, sem juros, resgatáveis nas mesmas datas de vencimento das correspondentes parcelas de juros do financiamento. Sistemática pode se aplicar a operações anteriormente aprovadas.	Passa a admitir a equalização da parcela de financiamento destinada ao pagamento de agentes (nos limites iguais aos fixados para o Proex/Financiamento). Fixa normas específicas para o apoio às exportações de serviços. O CCEX poderá aprovar condições diferentes das regulamentares, quando a prática internacional assim recomendar.

(Cont.)

(Cont.)

Vigência	Margem de equalização	Taxa de juros referencial	Forma de pagamento da equalização	Outras condições
29.11.1995 – 24.4.1997 (Res. CMN 2.214).	Idem. A equalização, durante todo o seu período, será fixa e limitada aos percentuais estabelecidos pelo BC. <i>Spreads</i> de equalização redefinidos para 10 níveis, de acordo com o prazo de financiamento, variando de 2% a.a. até 3,8% a.a. (CC CMN 2.601, de 29.11.1995).	Idem.	Idem.	Idem. Percentuais de <i>spread</i> serão avaliados periodicamente, pelo menos uma vez a cada seis meses (CC CMN 2.601).
25.4.1997 – 16.12.1998 (Res. CMN 2.380 e 2.490, a partir de 30.4.1998).	Idem. Permite que as exportações amparadas pelo Proex possam utilizar simultaneamente as modalidades de Financiamento e Equalização (nesse caso, para o “financiamento” da parcela à vista) (Res. CMN 2.490).	Idem.	Pagamento em NTN-I. A partir de janeiro de 1998, as NTN-I tornaram-se negociáveis no mercado. A partir de 1999, a emissão pôde ser feita a valor presente.	Amplia a abrangência dos agentes financeiros habilitados: bancos múltiplos, comerciais, de investimento, de desenvolvimento etc. Detalha competências do BB: expedir cartas de credenciamento para as operações, submetendo ao CCEX as que contiverem pedido de tratamento excepcional.
17.12.1998 – 5.12.2000 (Res. CMN 2.576 e 2.667, a partir de 19.11.1999).	Conceder ao financiador ou refinanciador, conforme o caso, equalização suficiente para tornar os encargos financeiros compatíveis com os praticados no mercado internacional. <i>Spreads</i> redefinidos para 11 faixas, variando de 1% a.a., financiamentos até 6 meses, até 3,8% a.a., financiamentos acima de 9 anos até 10 anos (CC CMN 2.843, de 25.3.1999). No caso de financiamento de exportações de aeronaves para aviação regional, a equalização será fixada caso a caso, em níveis que poderão ser diferenciados (Res. CMN 2.667). <i>Spreads</i> redefinidos para 11 faixas variando de 0,5% a.a., financiamentos até 6 meses, até 2,5% a.a., acima de 9 anos até 10 anos (CC CMN 2.881, de 19.11.99).	Idem. O regime de amortização dos financiamentos e refinanciamentos equalizáveis deverá ser semestral. Taxas de juros referenciais para operações de exportação de aeronaves para aviação regional: preferencialmente, <i>Treasury Bond</i> dos EUA, acrescido de <i>spread</i> de 0,2% a.a., a ser revisto periodicamente em função das práticas de mercado (Res. CMN 2.667).	Idem.	Admitidas operações de prazo inferior a 360 dias, desde que a amortização e o pagamento de juros ocorram em uma única data. O CCEX pode estabelecer alçadas, atribuir competências e recomendar procedimentos ao BB. Sempre mantida a possibilidade de retroagir para cobrir operações já aprovadas, mas ainda não concretizadas (Res. CMN 2.576).

(Cont.)

(Cont.)

<i>Vigência</i>	<i>Margem de equalização</i>	<i>Taxa de juros referencial</i>	<i>Forma de pagamento da equalização</i>	<i>Outras condições</i>
6.12.2000 – 29.6.2004 (Res. CMN 2.799).	Idem.	Nos financiamentos às exportações de aeronaves para aviação regional, a referência passa a ser a CIRR, divulgada mensalmente pela OCDE, relativa à moeda e ao prazo de financiamento da operação.	Idem.	Idem.
30.06.04 – em vigor (Res. CMN 3.219).	Idem.	Idem.	Idem.	Amplia a abrangência dos agentes financeiros habilitados: estabelecimentos de crédito ou financeiros situados no exterior, incluídas as agências de bancos brasileiros, bem como a CAF.

Fonte: Banco Central do Brasil.

Nota: Adaptado de: MOREIRA, H. C.; PANARIELLO, M. *Os Incentivos às Exportações Brasileiras: 1990 a 2004*. Convênio Cepal/Ipea, nov. 2005.

Apêndice 3

Questionário Aplicado às Empresas Exportadoras de Bens de Capital

1. Identificação e Caracterização da Empresa

1.1 Razão social:

1.2 Ano de fundação:

1.3 Principal produto que a empresa exporta (informar o produto responsável pelo maior faturamento):

1.4 Ano em que a empresa começou a exportar esse produto:

1.5 Ano em que a empresa teve acesso aos recursos do Proex/Equalização pela 1ª vez:

1.6 Porte da empresa, em termos de faturamento, nos últimos cinco anos:

2002	2003	2004	2005	2006
<input type="checkbox"/> Micro	<input type="checkbox"/> Micro	<input type="checkbox"/> Micro	<input type="checkbox"/> Micro	<input type="checkbox"/> Micro
<input type="checkbox"/> Pequena	<input type="checkbox"/> Pequena	<input type="checkbox"/> Pequena	<input type="checkbox"/> Pequena	<input type="checkbox"/> Pequena
<input type="checkbox"/> Média	<input type="checkbox"/> Média	<input type="checkbox"/> Média	<input type="checkbox"/> Média	<input type="checkbox"/> Média
<input type="checkbox"/> Grande	<input type="checkbox"/> Grande	<input type="checkbox"/> Grande	<input type="checkbox"/> Grande	<input type="checkbox"/> Grande

Micro: receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil.

Pequena: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil.

Média: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil e inferior ou igual a R\$ 60 milhões.

Grande: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 60 milhões.

Obs.: Quando a empresa for controlada por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico, a classificação do porte se dará considerando-se a receita operacional bruta consolidada.

1.7 Composição do capital:

Nacional: %

Estrangeiro: %

País:

1.8 Destino das vendas (% do faturamento total):

Mercado interno:

Exportação:

2. Desempenho Exportador

2.1 Qual foi a participação percentual aproximada do faturamento total, proveniente das exportações, nos últimos cinco anos?

2002	2003	2004	2005	2006
<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

2.2 Quais foram os principais países de destino das exportações da empresa em 2006 (ordenar por volume US\$ FOB)?

<i>Países</i>	<i>%</i>
1. <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Financiamento à Exportação

3.1 Em média, nos últimos três anos, qual tem sido o percentual financiado de exportações da empresa (relativamente ao total exportado pela empresa)?

- Entre 0 e 25%
- Entre 26 e 50%
- Entre 51 e 75%
- Entre 76 e 100%

3.2 Quais as maiores dificuldades para ampliar o percentual financiado de suas exportações?
(Assinale até três opções, segundo ordem de importância, marcando 1 para a mais importante, e assim por diante).

- A empresa não tem interesse em aumentar o percentual, em função das condições oferecidas (custos, prazos etc.).
- A empresa não tem interesse em aumentar o percentual, em função do baixo volume ou da irregularidade das exportações.
- A empresa não tem interesse em aumentar o percentual, em função da burocracia para obter financiamento.
- A empresa não tem condições de atender às exigências bancárias, em termos de garantias.
- Outra(s) razão(ões). Qual(is)?

3.3 Quais os mecanismos de financiamento à exportação utilizados pela empresa e em que proporções esta os utiliza?

<i>Mecanismos</i>	<i>% do Total Financiado</i>
BNDES- <i>exim</i> Pós-Embarque	<input type="checkbox"/>
ACE	<input type="checkbox"/>
<i>Forfaiting</i>	<input type="checkbox"/>
Bancos no exterior	<input type="checkbox"/>
Outro(s). Qual(is)? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL	100,00

3.4 Em média, quais são hoje as condições de financiamento (custo e prazo) obtidas pela empresa em cada uma das modalidades operadas?

<i>Mecanismos</i>	<i>Taxa anual (%)</i>	<i>Prazo (em meses)</i>
BNDES- <i>exim</i> Pós-Embarque	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ACE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>Forfaiting</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bancos no exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outro(s). Qual(is)? <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.5 Os mecanismos de financiamento utilizados nos últimos três anos contribuíram para a obtenção pela empresa de novos clientes/mercados?

- Sim
- Não
- A empresa não obteve financiamento à exportação nos últimos três anos.

4. Proex/Equalização

4.1 Qual foi a participação percentual aproximada das operações de exportação apoiadas pelo Proex/Equalização no total exportado pela empresa nos últimos três anos?

<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
<input type="checkbox"/> %	<input type="checkbox"/> %	<input type="checkbox"/> %

4.2 Como a empresa classifica o acesso aos recursos de equalização de taxas de juros do Proex/Equalização?

- Muito fácil
- Fácil
- Difícil
- Muito difícil

4.3 Para que sua empresa tenha mais sucesso na exportação, os mecanismos de financiamento e o Proex/Equalização são:

Mecanismos de financiamento

- Essenciais
- Importantes
- Sem Importância

Proex/Equalização

- Essencial
 - Importante
 - Sem Importância
-