

Fabício Catermol¹

As exportações fazem parte da estratégia de desenvolvimento da grande maioria dos países. O incremento das exportações é cada vez mais reconhecido não só como mitigador da vulnerabilidade externa, mas também por seus efeitos multiplicadores de emprego e renda. Mesmo que não seja adotada uma estratégia de crescimento estritamente orientada a exportações – no jargão amplamente difundido, *export-led growth* –, as vendas no exterior serão importantes na ampliação da escala de produção nacional e uma fonte de divisas para os países em desenvolvimento.

Entretanto, a crise econômica mundial deflagrada em meados de 2008 trouxe significativas implicações para a dinâmica do comércio internacional e, conseqüentemente, para as estratégias de crescimento via exportações pelas empresas. Após uma trajetória de contínuo crescimento, o cenário em 2009 foi de contração e lenta recuperação. Em tal contexto, a competição pelos mercados ainda existentes é muito mais acirrada, tornando mais difícil a estratégia de crescimento via exportações por parte das empresas. Os países que conseguirem sustentar seus fabricantes no mercado internacional, por meio de políticas de apoio às exportações, serão mais bem-sucedidos na manutenção da saúde de suas contas externas e nas suas próprias trajetórias de desenvolvimento.

¹ Gerente da Área de Comércio Exterior do BNDES e doutor em Economia pelo IUPERJ. O autor agradece os comentários de Luciene Ferreira Monteiro Machado, Fabio Giambiagi e João Carlos Ferraz, isentando-os de quaisquer erros e omissões ainda existentes no texto.

O apoio à exportação é considerado uma atividade inerente ao Estado. Na grande maioria dos países, existem programas dedicados a essa atividade, baseados em instrumentos de financiamento, garantias e seguro de crédito. A atuação dessas instituições é, em geral, direcionada a bens e serviços considerados estratégicos para o país e que necessitem de prazos e/ou cobertura de riscos não disponíveis no mercado privado. Os sistemas públicos dedicados ao apoio às exportações existem há quase cem anos nos países desenvolvidos e, nas últimas décadas, têm se difundido por vários países.

No Brasil, as primeiras versões de programas oficiais de apoio às exportações são datadas da década de 1960 e já tinham o objetivo de diversificar e ampliar a pauta de exportações brasileiras para maior participação de produtos manufaturados. Mas, até 1990, os esforços concentravam-se em isenções tributárias e na condução da política cambial, com menor destaque para os instrumentos de crédito. A partir do início daquela década, o sistema brasileiro de apoio às exportações foi reestruturado com ênfase no financiamento, criando-se linhas no BNDES e no Banco do Brasil.²

O BNDES é a principal fonte de financiamento de médio e longo prazos às exportações brasileiras e vem representando um importante instrumento de política pública para apoio às empresas brasileiras. A atuação do BNDES é particularmente importante no momento atual de recuperação da profunda crise econômica que se propagou por todo o mundo e deve ser entendida no contexto da inserção brasileira no sistema internacional de financiamento às exportações. O objetivo deste capítulo é analisar o papel do BNDES no apoio às exportações brasileiras a partir de tal contexto.

O trabalho está dividido em cinco seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção, é realizada uma sucinta revisão do papel dos sistemas oficiais de apoio à exportação e da importância que estes têm na definição de políticas públicas para a geração de emprego e renda. A terceira seção apresenta brevemente os principais resultados das linhas do BNDES, definindo seu escopo de atuação. A partir da definição de seu escopo, a quarta seção detalha a atuação do Banco em dois de seus principais destinos de atuação – América Latina e África –, além de analisar o apoio ao setor de serviços de engenharia e construção, de grande relevância na composição das exportações apoiadas para esses dois continentes. Por fim, são apresentadas algumas conclusões.

² *Veiga e Iglesias (2003).*

O PAPEL DO CRÉDITO OFICIAL À EXPORTAÇÃO

As instituições de apoio oficial às exportações existem há muitas décadas na maioria dos países desenvolvidos e vêm sendo constituídas mais recentemente nos países em desenvolvimento. A primeira linha de apoio à exportação foi oferecida pela instituição financeira privada Federal of Switzerland, em 1906. Um programa público só viria a ser criado em 1919, no Reino Unido, para oferecer seguro de crédito e financiamento às exportações com prazo de até seis anos e juros de 1% acima dos cobrados pelo Bank of England ou mínimo de 8%. Nos anos seguintes, foram criados os programas da Bélgica (1921), Dinamarca (1922), Holanda (1923), Finlândia (1925), Alemanha (1926), Áustria e Itália (1927), França e Espanha (1928) e Noruega (1928), com o objetivo de promover empregos, estimular a produção industrial e reativar a atividade exportadora interrompida pela Primeira Guerra Mundial.³

Nos anos 1930, foram criados programas no Japão (1930) e nos Estados Unidos (1934). O programa norte-americano apenas ofereceria garantias e seguros na década de 1960, limitando-se apenas ao financiamento em seus primeiros 30 anos de existência. A primeira agência de crédito à exportação em países em desenvolvimento foi criada no México, em 1937. Os programas da África do Sul e da Índia foram criados apenas na década de 1950. Nas últimas décadas, foram criadas instituições no Leste Europeu e no Sudeste Asiático.

Por todos esses anos, o papel das agências de crédito à exportação tem sido auxiliar as firmas de seu país a competir internacionalmente, promovendo exportações que não seriam possíveis sem o seu apoio. A racionalidade da intervenção pública no apoio à exportação está no aumento da competitividade das firmas nacionais e do crescimento econômico do país. A atuação do Estado no apoio às exportações é uma atividade de eficácia reconhecida e cuja importância é teoricamente bem entendida pela literatura e verificada por meio de estudos empíricos. O apoio oficial efetivamente promove exportações, ao reduzir a incerteza da atuação da empresa no exterior, e aumenta a eficiência do sistema econômico do país.⁴ O processo de concorrência internacional é um forte ambiente seletivo, e o apoio oficial é utilizado pelos governos para auxiliar as empresas de seus respectivos países. A competição no mercado internacional é suficientemente intensa para eliminar as empresas que não apresentem formas de financiamento adequadas para sua atuação.⁵

³ *Senes (2007).*

⁴ *Ver Abraham e Dewit (2000), Rienstra-Munnicha e Turvey (2002) e Moser et al. (2006).*

⁵ *Catermol (2008).*

A contração da disponibilidade do crédito à exportação nos mercados financeiros por todo o mundo, a partir de meados de 2008, ampliou a importância das chamadas agências de crédito à exportação. Por utilizar recursos oficiais, uma agência pode suprir, ao menos em parte, a escassez de crédito no mercado privado de financiamento à exportação. Adicionalmente ao seu papel perene de promoção de exportações que não seriam possíveis sem o seu apoio, as agências também têm uma importante atuação anticíclica em períodos de crises econômicas e de consequente escassez de crédito e maior aversão a risco nos mercados privados.

Estima-se que o mercado total de financiamento às exportações represente cerca de 80% do total do comércio internacional a cada ano, o que significaria cerca de US\$ 12 trilhões em 2008. Estatísticas sobre o apoio à exportação são de difícil mensuração, pois se trata de um mercado muito pulverizado e com uma gama de produtos financeiros extremamente heterogêneos. Entretanto, algumas estimativas apontavam um *gap* de recursos de US\$ 300 bilhões entre a oferta e a demanda de *trade finance* no mercado internacional para o período entre o fim de 2008 e o primeiro semestre de 2009. Além da redução da própria demanda internacional, a menor disponibilidade de crédito constitui outro importante mecanismo alimentador da redução do comércio internacional. A escassa disponibilidade de crédito representa um empecilho adicional à produção e à comercialização de produtos no exterior.⁶ Estudos empíricos atestam que a escassez de crédito provocada por crises econômicas afeta muito mais fortemente a atividade exportadora do que as voltadas para o mercado interno.⁷

Em relação à sua atuação perene, o apoio às exportações também pode ser um importante instrumento de política industrial. Como observado por Torres Filho,⁸ o crédito é um instrumento eficaz de política industrial, promovendo investimentos, empregos e renda. “A existência de mecanismos financeiros adequados é, por exemplo, condição para a instalação ou para a continuidade de indústrias importantes” (*idem*, p. 16). No caso do crédito à exportação, seu efeito será percebido não apenas em setores eminentemente exportadores, mas também nos que já apresentem geração de receita significativa no mercado interno. Nos primeiros, ele será indispensável para a sua própria existência em um país; nos segundos, para seu fortalecimento. O financiamento em condições adequadas constitui elemento essencial para a atividade exportadora de uma empresa, e fornecê-lo pode representar a consecução dos objetivos de políticas públicas.

⁶ Auboin (2009).

⁷ Amiti e Weinstein (2009).

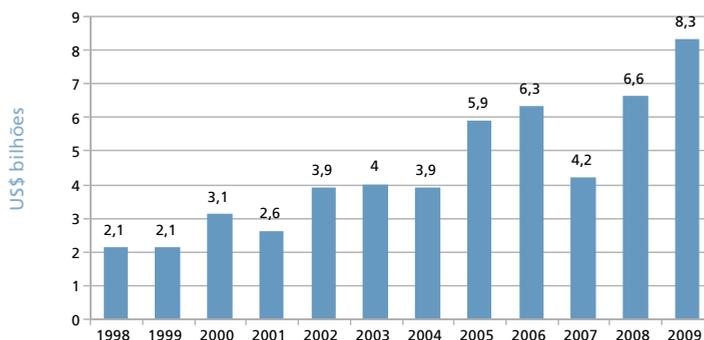
⁸ Torres Filho (2009).

O modelo surgido no início do século XX, para a recuperação da economia no pós-guerra e na época da depressão, evoluiu para um papel proativo, de acordo com as políticas públicas de seus Estados, mas sem descuidar da sustentabilidade de seu próprio negócio, como relatado por Ascari (2007) com base na experiência da agência italiana SACE.⁹ A administração estratégica de carteira na atuação recente das agências é um fator primordial, ao mesmo tempo em que busca ampliar o leque dos tipos de produtos a serem ofertados às empresas de seu país. A atuação em condições não suportadas pelo mercado privado não quer dizer a concessão de prazos ou a assunção de riscos que gerem perdas certas para a instituição, mas sim atuação na faixa limítrofe de riscos não atendidos pelo mercado privado, apesar de administráveis por uma instituição pública. De forma geral, as agências operam com carteiras relativamente diversificadas e com boa saúde financeira.

O APOIO DO BNDES

As linhas de apoio à exportação do BNDES foram criadas em 1990 e desde então foram realizados financiamentos para quase todos os setores industriais da economia brasileira. Apresentam grande participação, entre as empresas apoiadas, os exportadores de bens de capital e, mais recentemente, tem se expandido significativamente o apoio às exportações de serviços de engenharia, construção e *software*. Também se mostra relevante o apoio à exportação de um grande conjunto de bens de consumo intensivos em mão de obra, como calçados, produtos têxteis, alimentos processados e móveis. Em 2009, foi alcançado o valor recorde histórico de US\$ 8,3 bilhões em desembolsos nas linhas BNDES Exim (ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Desembolsos nas linhas de apoio à exportação do BNDES (1998-2009)



Fonte: BNDES.

⁹ Ascari (2007).

Os financiamentos à exportação no BNDES são compostos pelas linhas Pré-Embarque e Pós-Embarque. As linhas Pré-Embarque fornecem recursos em prazos adequados ao ciclo de produção da empresa que irá exportar, destinados à compra de matéria-prima e ao pagamento de mão de obra para a produção dos bens a serem exportados. A linha Pós-Embarque destina-se ao apoio à comercialização propriamente dita, permitindo que as empresas exportadoras brasileiras apresentem, juntamente com as suas propostas técnicas e comerciais, uma proposta de financiamento em condições compatíveis com seus concorrentes de outros países.

A atividade de apoio oficial às exportações não pretende representar parcelas preponderantes das exportações de um país, como pode ser percebido na maioria das experiências nacionais. De modo similar a outras agências de crédito à exportação no mundo, a participação das linhas BNDES Exim não ocorre em grandes parcelas do total das exportações nacionais, mas são voltadas para nichos de maiores externalidades positivas para a economia brasileira. As linhas de apoio à exportação do BNDES priorizam setores de maior intensidade de conhecimento, tais como manufaturas de alto valor agregado, *software* e serviços de engenharia.

Tal como já percebido desde as conclusões de Raúl Prebisch,¹⁰ o benefício proporcionado a um país pelas exportações de manufaturas de maior valor agregado está na menor suscetibilidade de deterioração de seus termos de troca. O crescimento das exportações não garante, necessariamente, uma trajetória de desenvolvimento bem-sucedida. Exportar produtos que tenham preços relativos cadentes ao longo do tempo não garante a sustentabilidade das contas externas de um país. O crescimento da quantidade exportada pode não compensar a redução de preços. Um país deve ser capaz de crescer sem que a elasticidade-renda das importações imponha restrições. Se a demanda por produtos importados crescer mais rapidamente do que a capacidade de geração de divisas pelas exportações, então o processo de desenvolvimento estará limitado pelo setor externo.¹¹ As experiências históricas mostram repetidamente que a principal distinção entre países ricos e pobres está na maior habilidade daqueles em produzir manufaturas, setores em que a produtividade tende a aumentar mais rapidamente.¹²

As exportações de manufaturas de maior valor agregado não só permitem o recebimento estável de divisas do exterior, por se tratar de setor menos suscetível à deterioração dos termos de troca, mas apresentam também efeito significativo na dinâmica de produção industrial para o mercado interno. O aumento de escala proporcionado pela atividade exportadora fortalece o setor de origem. A produção em maior escala permite o surgimento de cadeias de fornecedores e o desenvolvimento local de tecnologia, própria ou por decisão de alocação de matrizes de

¹⁰ Ver, por exemplo, Prebisch (1949).

¹¹ Cimoli e Correa (2005).

¹² Chang (2009, p. 209).

multinacionais instaladas no país, o que amplia os efeitos positivos da existência da indústria ao gerar empregos de maior qualificação e, por conseguinte, maior renda.

O Brasil passou por um grande crescimento de suas exportações nos últimos anos, e muito de tal expansão se deveu às vendas de produtos industrializados de alto valor agregado. Nos últimos cinco anos, as vendas de manufaturados brasileiros no exterior mais que dobraram, embora o total dos montantes brasileiros exportados de bens manufaturados ainda não seja mundialmente muito representativo em valores absolutos e a participação na pauta total brasileira seja menor do que em muitos países em desenvolvimento. Ademais, foram essas categorias as que mais sofreram com a atual redução da demanda mundial. Não apenas no Brasil, mas também em praticamente todo o mundo, os setores de manufaturas de maior sofisticação industrial, como os referentes à indústria metal-mecânica, estiveram entre os mais afetados na produção e na exportação.

A queda na demanda internacional amplia a necessidade de financiamento às exportações em condições adequadas internacionalmente para sustentar as exportações de um país, ao permitir que as empresas possam competir com seus concorrentes no mundo pelos mercados, que se encontram em condições pouco favoráveis.

Principalmente nos setores de manufaturas de maior sofisticação industrial, o financiamento sempre foi condição fundamental para a concretização de vendas no mercado internacional. As condições de prazos e custos de financiamento que uma exportadora pode ofertar serão, em muitos casos, tão relevantes quanto a própria qualidade do bem e/ou serviço na decisão do importador de qual empresa escolher para realizar negócios no exterior. A ausência de financiamento pode impedir a exportação, a despeito de a empresa deter toda a qualificação técnica para a execução da venda externa.

Um dos exemplos mais conhecidos da importância do financiamento às exportações ocorreu no setor de fabricação de aeronaves, no qual a indústria é muito concentrada e o apoio de agências de crédito à exportação é indispensável. O Brasil é, atualmente, um dos principais países fabricantes de um dos produtos de maior intensidade tecnológica em relação a quase todos os outros bens. O papel do apoio oficial às exportações, pelo BNDES, foi essencial para o desenvolvimento do setor no país.¹³

¹³ Ver Bernardes (2000, p. 63 e seguintes).

A Embraer passou a disputar o mercado internacional de jatos regionais a partir de 1996, com a homologação do modelo ERJ 145 pela Federal Aviation Administration dos Estados Unidos, mesmo ano em que participou da primeira grande concorrência internacional para o fornecimento de 150 aeronaves para as empresas americanas de aviação regional ASA e Comer. A Embraer detinha melhores condições técnicas e preços, mas perdeu a concorrência por causa das condições de financiamento, melhores na concorrente, que contava com apoio governamental para a comercialização de suas exportações. As condições de financiamento mostraram-se tão importantes quanto o preço e a tecnologia do produto. Até então, as linhas de financiamento no Brasil, inclusive as disponibilizadas pelo BNDES, limitavam-se ao desenvolvimento tecnológico e a investimentos fixos, não existindo o financiamento à comercialização.

O desenvolvimento do apoio do BNDES à comercialização das aeronaves foi decisivo para a reversão dessa situação. Nas concorrências seguintes, a Embraer obteve melhores resultados. Na Feira de Farnborough, na Inglaterra, ainda em 1996, foram vendidos 25 aviões para a norte-americana Continental Express e opções de mais 175 aeronaves. Em 1997, no Salão de Le Bourget, na França, foi conquistado o maior contrato de fornecimento de toda a história da empresa, com a encomenda no valor de US\$ 1,1 bilhão para a American Eagle, subsidiária de transporte aéreo regional da American Airlines. As encomendas da American Eagle geraram forte efeito expansivo na estrutura da Embraer. Para atender o contrato, a empresa brasileira teve de contratar mais de 1.400 funcionários.

No fim da década de 1990, o mercado de aviação regional apresentava grande potencial de crescimento por causa da substituição dos aviões turboélices pelos jatos. Conseguir participação nessas compras seria vital para que a Embraer se firmasse no mercado internacional. Na época, a American Airlines era a única empresa aérea dos Estados Unidos que ainda não havia realizado recentemente contratos para a compra de grandes quantidades de jatos regionais.

Até 2009, foram financiadas as exportações de cerca de 500 aeronaves comerciais pelo BNDES. A atuação das agências de crédito à exportação em todos os países mostrou-se particularmente relevante após os atentados de 11 de setembro e novamente com a crise econômica mundial, pois sua ajuda na mitigação de riscos permitiu a realização de compras pelas companhias aéreas e, conseqüentemente, as vendas de seus respectivos exportadores nacionais. Em 2007, foi concluído o Acordo Setorial Aeronáutico (Aircraft Sector Understanding – ASU) da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), resultado de um longo processo de negociação que contou com a participação, pela primeira vez, do Brasil, país não

membro daquela organização, mas um dos maiores produtores de aeronaves comerciais do mundo. O acordo estabelece os termos financeiros mais favoráveis que as agências de crédito à exportação de cada país poderão oferecer, sendo importante para a redução de disputas comerciais e evitando possíveis questionamentos na Organização Mundial do Comércio (OMC).

AMÉRICA LATINA, ÁFRICA E A EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO

Os países da América Latina sempre foram um dos principais destinos das exportações apoiadas pelas linhas BNDES Exim, desde a sua criação em 1990. Em 2009, os desembolsos para operações destinadas ao financiamento de exportações para países na América Latina, na linha Pós-Embarque, alcançaram o valor recorde de US\$ 726 milhões. Nos últimos dez anos, os desembolsos referentes às exportações para a região foram de US\$ 4,0 bilhões (ver Tabela 1).

Até o fim da década de 1990, predominavam as exportações de bens de capital exportados de forma individual para os países do continente. Recentemente, as operações tomaram novo impulso com o financiamento a exportações de bens e serviços brasileiros destinados a projetos de infraestrutura na região. A carteira de operações com importadores na região inclui um grande conjunto de hidrelétricas, gasodutos, aquedutos, metrô, redes de transmissão de energia e de distribuição de gás.

Tabela 1: Desembolsos na linha BNDES Exim Pós-Embarque em operações com importadores na América Latina e Angola (2000-2009) (em US\$ milhões)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
América Latina	326,4	194,6	201,4	222,4	331,5	466,0	388,5	490,0	650,7	726,0
Angola	-	0,1	-	-	-	0,1	-	148,9	539,4	766,2

Fonte: BNDES.

Nas linhas Pré-Embarque, a participação das exportações para a América Latina também é relevante. Como um financiamento pré-embarque destina-se à produção dos bens a serem exportados, por definição, tais operações não contam necessariamente com destinos previamente determinados para a venda dos produtos e, portanto, não são formadas estatísticas. A efetiva definição do destino dos bens produzidos com os recursos do financiamento pré-embarque apenas ocorre em momentos posteriores, o que será inferido na chamada fase de comprovação, após ocorrer a exportação. Mas as estatísticas obtidas após a fase de exportações indicaram, por exemplo, que cerca de 40% do total das exportações das empresas produtoras de bens de capital apoiadas nas linhas foram destinados a países da região em 2009.

Além das operações no continente latino-americano, mais recentemente tomou vulto um conjunto de operações em países do continente africano, com destaque para o estabelecimento da linha de crédito com Angola. Os protocolos de entendimento entre os dois países estabeleceram uma linha de crédito no valor de US\$ 1,75 bilhão para operações a serem realizadas pelo BNDES, permitindo o apoio à exportação de bens e serviços brasileiros destinados a projetos priorizados pelo governo angolano em seu esforço de reconstrução do país após o longo período de guerra civil. Nos projetos priorizados, incluem-se construções de hidrelétricas, linhas de transmissão, rodovias, centros de treinamento profissional para a população local, sistemas de saneamento, distribuição de água encanada e um aeroporto. A grande demanda existente naquele país constitui uma rara oportunidade para as empresas brasileiras expandirem suas vendas no exterior, e o apoio do BNDES é fundamental para que elas possam lidar com a intensa competição de empresas europeias e chinesas interessadas no mesmo mercado.¹⁴

O apoio oficial de outras agências nas regiões citadas é significativo. Em 2008, as agências do G-7 realizaram operações de médio e longo prazos para os países da América Latina e Caribe no valor de US\$ 12,0 bilhões.¹⁵ Para a África, o apoio envolveu operações no montante de US\$ 10,2 bilhões. Na América Latina e no Caribe, a participação do US Exim é particularmente expressiva, respondendo por 22% do total do apoio oficial dos sete países por suas agências de crédito, ou US\$ 2,7 bilhões, enquanto na África é menor (US\$ 707 milhões).

No US Exim, o apoio à exportação de serviços associados a projetos de engenharia e construção tem crescido fortemente em sua carteira de operações nos últimos anos. Em 2008, o apoio da instituição americana ao setor foi de US\$ 2,2 bilhões, valor que mais do que dobrou em relação ao verificado há apenas dois anos. As principais categorias foram relativas a serviços de engenharia, construção e para o setor de petróleo e gás, que responderam por 85% do total no ano passado.

As exportações de bens e serviços de engenharia e construção relacionados a projetos de infraestrutura ganharam impulso no mundo durante a boa fase macroeconômica vivenciada recentemente pelos países em desenvolvimento. A alta do preço das *commodities* beneficiou a arrecadação dos governos de muitos países que apresentavam demandas reprimidas por muitos anos em quase todos os tipos de instalações de infraestrutura. A contração da economia mundial certamente afetou tal trajetória, mas nos setores provedores de bens

¹⁴ Ver Chen et al. (2007).

¹⁵ Ver US Exim (2009) para esta e as estatísticas posteriores.

e serviços para infraestrutura há de se lembrar também que, por estarem relacionados a projetos de longo prazo e, em geral, conduzidos pelos governos nacionais, tais investimentos são menos suscetíveis a uma reversão tão rápida e profunda quanto em outros setores da economia. Mesmo no contexto de crise vivido durante o ano de 2009, constatou-se que grande parte dos projetos continuou a ser executada.

A forte concorrência existente no setor torna o financiamento fundamental para as empresas participarem do mercado internacional. Tal como nas exportações de bens intensivos em conhecimento, a oferta de uma proposta de financiamento é condição necessária para que o exportador consiga conquistar o cliente no exterior. A escolha do prestador de serviço é feita, em grande parte, por meio de licitações públicas realizadas para a contratação de obras pelos respectivos governos importadores, o que reforça a necessidade da oferta de financiamentos em condições competitivas, em conjunto com as propostas técnicas.

No Brasil, as exportações de serviços de engenharia têm apresentado expressivo crescimento nos últimos anos e representam hoje uma das poucas contas do balanço de pagamentos do país a apresentar superávit. De 2003 para 2008, as exportações brasileiras do setor quase triplicaram e, em 2009, o valor se manteve em relação ao ano anterior, comportamento muito diferente das exportações de bens, que sofreram significativa contração. Os financiamentos nas linhas BNDES Exim relativos ao setor exportador de serviços de engenharia e construção acompanharam essa trajetória nos últimos anos. Em 2009, os desembolsos para as empresas brasileiras de engenharia e construção alcançaram US\$ 1,4 bilhão. Nos últimos três anos, foram desembolsados US\$ 3,0 bilhões para o setor.

As exportações de serviços de engenharia e construção representam efeito similar ao apoio a bens de capital, constituindo mais um setor da economia intensivo em conhecimento e com externalidades positivas que ajudam a multiplicar seu efeito gerador de emprego e renda. A capacitação de um país para figurar internacionalmente em tais mercados significa que ele é reconhecido como gerador de conhecimento técnico de excelência. O setor de serviços de engenharia representa uma importante fonte geradora de empregos altamente qualificados para os países exportadores. Além dos empregos diretamente gerados nas empresas exportadoras, a comercialização de bens e serviços no exterior para projetos de infraestrutura é responsável por um forte efeito multiplicador na geração de emprego e renda no país de origem, ao acionar uma grande cadeia de fornecedores locais.

CONCLUSÃO

O apoio oficial às exportações é um instrumento importante na geração de emprego e renda para seus países, papel que ganhou destaque recentemente pela escassez de crédito e aumento da aversão ao risco nos mercados privados, em decorrência da crise econômica mundial deflagrada em meados de 2008. Entretanto, ao lado de tal atuação anticíclica, não se deve esquecer a perenidade da relevância do apoio, como importante instrumento das políticas públicas dos países. O crédito à exportação é um importante instrumento de política industrial, ao permitir que setores sejam formados no país e fortalecer os já existentes.

No Brasil, o principal instrumento de financiamento de médio e longo prazos às exportações é o BNDES, e suas linhas têm apresentado grande relevância para o surgimento e a expansão de diversos segmentos das exportações brasileiras nos últimos anos. A existência de mecanismos de apoio à exportação é indispensável para a concretização de muitas decisões de investimento em capacidade instalada, cujos financiamentos já fazem parte da atuação mais tradicional do BNDES.

O principal destaque no apoio das linhas de exportação do BNDES são os setores de bens e serviços intensivos em conhecimento. O financiamento aos setores de bens de capital tem sido particularmente relevante, destacando-se a importância para o próprio desenvolvimento do setor de aeronaves no Brasil, mas também para a consolidação do país de um amplo conjunto de outros bens. Apesar de relevante em alguns segmentos, a participação total dos manufaturados brasileiros no comércio mundial ainda é modesta, sendo um objeto de política pública aumentá-la. As linhas BNDES Exim têm contribuído para esse esforço ao viabilizar a presença de itens de maior intensidade de conhecimento na pauta brasileira e, dessa forma, reduzir a possibilidade de deterioração dos termos de troca do país e gerar empregos qualificados.

Nos segmentos de serviços, além do apoio à exportação de *software*, destacam-se os relacionados a engenharia e construção, em especial para os países latino-americanos e africanos. Atualmente, a carteira de operações do BNDES inclui um grande conjunto de financiamentos destinados à exportação de bens e serviços brasileiros relacionados a obras de infraestrutura para a América Latina, além da linha de crédito para Angola. A demanda por infraestrutura no mundo apresentou forte expansão nos últimos anos e deve ser mantida para os próximos.

REFERÊNCIAS

- ABRAHAM, Filip; DEWIT, Gerda. Export promotion via official export insurance. *Open Economies Review*, n. 11, p. 5-26, 2000.
- AMITI, Mary; WEINSTEIN, D. E. *Exports and financial shocks*. Cambridge: National Bureau of Economic Research (NBER), dez. 2009 (Working Paper, 15.556).
- ASCARI, Raoul. *Is export credit agency a misnomer? The ECA response to a changing world*. Sace, 2007 (Working Paper, 2).
- AUBOIN, Marc. Boosting the availability of trade finance in the current crisis: background analysis for a substantial G20 package. *CPER Policy Insight*, n. 35, 2009.
- BERNARDES, Roberto. O caso Embraer – Privatização e transformação da gestão empresarial: dos imperativos tecnológicos à focalização no mercado. *Cadernos de Gestão Tecnológica*, n. 46, CYTED/PGT/USP, 2000.
- CATERMOL, Fabrício. Agências de crédito à exportação: o papel de instituições oficiais no apoio à inserção internacional de empresas. *Revista do BNDES*, n. 30, 2008.
- CHANG, Ha-Joon. *Maus samaritanos: o mito do livre-comércio e a história secreta do capitalismo*. Trad. Celina Martins Ramalho. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- CHEN, Chuan et al. *An empirical analysis of chinese construction firms' entry into Africa*. International Symposium on Advancement of Construction Management and Real Estate, Sydney, Australia, 8-13 de agosto de 2007.
- CIMOLI, Mario; CORREA, Nelson. Trade openness and technological gaps in Latin America: a low growth trap. In: OCAMPO, José Antonio (ed.). *Beyond reforms: structural dynamics and macroeconomic vulnerability*. Washington, DC: Cepal, Stanford University Press e World Bank, 2005.
- MOSE, Christophe et al. *Political risk and export promotion: evidence from Germany*. Deutsche Bank Research, 2006 (Working Paper, 23).
- PREBISCH, Raúl. *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, E/CN, 12/89, 1949.
- RIENSTRA-MUNNICH, Paul; TURVEY, Calum. The relationship between exports, credit risk and credit guarantees. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, n. 50, p. 281-96, 2002.

SENNES, Ricardo. O tema financiamento, seguro e garantias ao crédito para exportações: comentários sobre regulamentação no Brasil. *Papéis Legislativos*, n. 2, Opsa/Necon, 2007.

TORRES FILHO, Ernani. T. Mecanismos de direcionamento do crédito, bancos de desenvolvimento e a experiência recente do BNDES. In: Ferreira, F. M. R; Meirelles, B. B. (orgs.). *Ensaio sobre economia financeira*. Rio de Janeiro: BNDES, 2009.

US EXIM. *Report to the Congress on export credit competition and the Export-Import Bank of the United States*. US Exim, 2009.

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*, n. 2, SAIN, Ministério da Fazenda do Brasil, 2003.