

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES/ PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

CARLOS ALBERTO DE MELO MARQUES DA SILVA

**O CRÉDITO E O DESEMPENHO EXPORTADOR: UMA ANÁLISE DO
SISTEMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL
NOS PERÍODOS 1994-1998 E 1999-2005**

Recife, 2006.

CARLOS ALBERTO DE MELO MARQUES DA SILVA

**O CRÉDITO E O DESEMPENHO EXPORTADOR: UMA ANÁLISE DO
SISTEMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL
NOS PERÍODOS 1994-1998 E 1999-2005**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Pernambuco, para obtenção do título de Mestre em Economia, Área de Concentração em “Comércio Exterior e Relações Internacionais”.

Orientador: Dr. Álvaro Barrantes Hidalgo

Recife, 2006.

Silva, Carlos Alberto de Melo Marques da

O crédito e o desempenho exportador: uma análise do sistema de financiamento às exportações no Brasil nos períodos 1994-1998 e 1999-2005 / Carlos Alberto de Melo Marques da Silva. – Recife: O Autor, 2006.

90 folhas : tab. e quadros.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Economia, 2006.

Inclui bibliografia e apêndices.

1. Economia. 2. Exportação - Brasil. 3. Crédito - Brasil. I. Título.

330
330

CDU (1997)
CDD (22.ed.)

UFPE
CSA2006-035

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES/PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA DE

CARLOS ALBERTO DE MELO MARQUES DA SILVA

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera o Candidato Carlos Alberto de Melo Marques da Silva **APROVADO**.

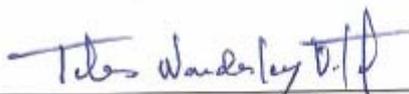
Recife, 14/09/2006.



Prof. Dr. Alvaro Barrantes Hidalgo
Orientador



Prof. Dr. Ecio de Farias Costa
Examinador Interno



Prof. Dr. Tales Wanderley Vital
Examinador Externo/UFRPE

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, a Deus, sem cujas provisões nada disso teria acontecido.

Especialmente, à minha esposa, Pedagoga Edilene Melo Marques, por seu apoio incondicional, e aos nossos filhos, pela inspiração que provêm.

Aos meus pais, Eunice e Manoel (*in memoriam*), exemplos de dignidade e perseverança.

Ao Prof. Dr. Álvaro Barrantes Hidalgo, meu orientador, pela confiança no meu trabalho e nos meus esforços.

Aos professores e colegas do Curso, especialmente àqueles que muito me incentivaram ao longo do caminho.

Aos meus colegas da auditoria do Banco do Brasil, especialmente ao Gerente de Auditoria em Recife, Mário Tavares, pelas importantes contribuições oferecidas e pela paciência que me dispensaram.

A todos os que contribuíram de alguma forma para este trabalho.

RESUMO

Este trabalho analisa o Sistema de Financiamento às exportações no Brasil, nos períodos 1994-1998 e 1999-2005, com foco na influência do crédito sobre o desempenho exportador. Expõe contribuições teóricas e evidências empíricas relevantes para a área, além de um relato da experiência brasileira. Descreve os principais mecanismos de financiamento e de garantia de créditos à produção exportável e à exportação utilizados no Brasil, fazendo uma análise descritiva da origem, do volume e dos canais de distribuição dos recursos disponibilizados ao financiamento às exportações. Dedicase, também, à análise da influência da assimetria de informações sobre a eficiência do Sistema e a participação das micro, pequenas e médias empresas como tomadoras de financiamentos, avaliando suas dificuldades de acesso ao Sistema. É concluído evidenciando empiricamente a relação entre o crédito à exportação e o desempenho exportador nacionais abordando causas de ausência de um melhor desempenho.

Palavras-chave: Economia – Exportações - Crédito

ABSTRACT

This work analyzes the Export Financing System in Brazil, in periods 1994-1998 and 1999-2005, focusing the credit influence on export performance. It displays theoretical contributions and a lot of empirical evidences for the area beyond the Brazilian experience. It describes the main export financing mechanisms and credit guarantee used in Brazil, making a descriptive analysis of the origin, the volume and the distribution channels for the available resources for financing exports. It is also dedicated to analyze the influence of the information asymmetry on the efficiency of the System and the micron, small and average companies participation as borrowers, evaluating its difficulties for access the System. It is concluded evidencing empirically the relation between the export credit and the export performance approaching some causes for a better performance absence.

Key words: Economics – Exports - Credit

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Relação entre Incremento da Exportação e a Redução do Spread Básico Cobrado aos Tomadores nas Operações de BNDES-Exim Pré-embarque Especial.....	76
QUADRO 2 – Vantagens e Desvantagens Apontadas por Empresas Brasileiras em Relação às Principais Linhas de Crédito à Exportação.....	76

LISTA DE TABELAS

TABELA 01 – Participação das Micro, Pequenas e Médias Empresas na Indústria de Transformação.....	77
TABELA 02 – Países de Destino de Aproximadamente 80% das Exportações Brasileiras....	77
TABELA 03 – Evolução do PIB dos Países de Destino de Aproximadamente 80% das Exportações Brasileiras.....	78
TABELA 04 – Média dos Índices de Taxa de Câmbio.....	79
TABELA 05 – Produto Interno Bruto Brasileiro.....	79
TABELA 06 – Produto Interno Bruto Brasileiro – Câmbio Médio.....	80
TABELA 07 – Exportações Brasileiras Realizadas por Empresas – Por Porte.....	80
TABELA 08 – Médias das Exportações Brasileiras Realizadas por Empresas de Porte Micro, Pequeno, Micro/Pequeno Especial e Médio	81
TABELA 09 – Quantidade de Empresas Brasileiras que Realizaram Exportações – Por Porte.....	81
TABELA 10 – Médias das Exportações Brasileiras Realizadas por Empresas de Porte Micro, Pequeno, Micro/Pequeno Especial e Médio.....	82
TABELA 11 – Desembolsos do BNDES para Exportação Segundo o Porte da Empresa.....	82
TABELA 12 – Desembolsos do BNDES para Exportação – Proex Financiamento.....	83
TABELA 13 – Desembolsos do BNDES para Exportação por Modalidade.....	83
TABELA 14 – Desembolsos do BNDES para Exportação.....	84
TABELA 15 – Saldos de ACC.....	84
TABELA 16 – Saldos das Operações de Crédito Totais do Sistema Financeiro Nacional Brasileiro.....	85
TABELA 17 – Exportações Brasileiras.....	86
TABELA 18 – Desembolsos do BNDES para Empresas por Porte do Beneficiário.....	87
TABELA 19 – Desembolsos do BNDES para Empresas por Porte do Beneficiário.....	87
TABELA 20 – Desembolsos do BNDES para Empresas por Porte do Beneficiário.....	88
TABELA 21 – Variação Percentual Média Anual dos Preços em US\$ dos 310 Produtos Responsáveis por 80% das Exportações Brasileiras no Período entre 1997 e 2005 por Grupo de Produtos – Ano-Base: 1996.....	89

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
1 O CRÉDITO E O DESEMPENHO EXPORTADOR: CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS, EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS E A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA.....	16
1.1 Contribuições teóricas.....	16
1.2 Evidências empíricas.....	19
1.3 A experiência brasileira.....	20
2 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO E DE GARANTIA DE CRÉDITOS NO BRASIL À PRODUÇÃO EXPORTÁVEL E À EXPORTAÇÃO.....	25
2.1 Financiamento à Exportação.....	25
2.1.1 Financiamento à Produção Exportável (fase pré-embarque).....	27
2.1.1.1 Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC).....	27
2.1.1.2 O Programa BNDES-Exim.....	29
2.1.2 Financiamento à Exportação (fase pós-embarque).....	32
2.1.2.1 Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE).....	32
2.1.2.2 BNDES-Exim pós-embarque – <i>Supplier's Credit</i>	33
2.1.3 O Programa de Financiamento às Exportações – Proex.....	34
2.1.3.1 Proex Financiamento	36
2.1.3.2 Proex Equalização de Taxa de Juros.....	37
2.2 Mecanismos de Garantias.....	37
2.2.1 Carta de Crédito (pós-embarque).....	38
2.2.2 Carta de Garantia.....	39
2.2.3 Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – FGPC.....	40
2.2.4 Seguro de Crédito.....	40
2.2.4.1 Fundo de Garantia à Exportação – FGE.....	42
3 O DESEMPENHO DO SISTEMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL.....	44
3.1 Metodologia.....	44

3.2	A oferta de crédito: origem, volume e canais de distribuição dos recursos disponibilizados.....	47
3.2.1	Origem dos recursos.....	47
3.2.2	Volume dos recursos.....	48
3.2.3	Canais de distribuição.....	48
3.3	A influência da assimetria de informações sobre a eficiência do sistema de financiamento.....	49
3.4	A participação das micro, pequenas e médias empresas como tomadoras de recursos do Sistema.....	50
3.4.1	O volume de recursos obtido.....	51
3.4.2	As dificuldades de acesso ao sistema.....	52
4	EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DA RELAÇÃO ENTRE O CRÉDITO E O DESEMPENHO EXPORTADOR.....	55
4.1	Comparação entre a evolução do volume de crédito à exportação e o volume e o valor exportado pelo Brasil nos períodos.....	55
4.1.1	Comportamento de outras variáveis relevantes como determinantes das exportações brasileiras: a renda dos países de destino, a taxa de câmbio e o nível de atividade doméstica.....	56
4.1.1.1	Evidências empíricas para o Brasil.....	59
4.1.2	Das variáveis utilizadas nesta análise.....	62
4.1.2.1	O comportamento da renda dos países de destino das exportações brasileiras.....	62
4.1.2.2	A taxa de câmbio.....	62
4.1.2.3	O nível de atividade doméstica.....	63
4.2	O potencial inexplorado das micro, pequenas e médias empresas.....	63
	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	65
	REFERÊNCIAS.....	67
	APÊNDICE A – Lista dos Principais Diplomas Legais e Normativos que regulam o Sistema de Financiamento à Exportação no Brasil.....	70

APÊNDICE B – Alguns institutos envolvidos no Sistema de Financiamento à
Exportação e no Comércio Internacional..... 71

APÊNDICE C – Alguns serviços complementares ao Sistema de Financiamento à
Exportação prestados por instituições financeiras..... 74

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o fenômeno da Globalização captou a imaginação popular. Numa época de mudanças globais profundas e, muitas vezes, inquietantes, onde as ideologias tradicionais e as teorias mais conceituadas parecem ter pouco a oferecer ao mundo, a idéia da Globalização adquiriu ares de um novo paradigma.

Esse fenômeno parece oferecer análise convincente para os fenômenos que vão desde o valor do euro, passando pela popularidade mundial de “Guerra nas Estrelas”, até a ascensão política da Terceira Via e do fundamentalismo talibã. Assim como em meados do Século XX a idéia da Modernização esteve no pódio de todas as discussões intelectuais das ciências sociais, a globalização tornou-se o *leitmotiv* de nossa época.

No entanto, Held e McGrew (2001) defendem que, embora as referências da mídia à globalização tenham se tornado comuns nas últimas décadas, o conceito em si remonta a um período anterior. Sua origem estaria no trabalho de intelectuais do Século XIX e início do Século XX, desde sociólogos como Saint-Simon até estudiosos de geopolítica como MacKinder, reconhecendo que a modernidade estava integrando o mundo.

O estudo aponta a insuficiência das abordagens ortodoxas sobre a política, a cultura e a economia, que presumiam separação rigorosa entre as questões internas e externas, os campos nacional e internacional, o local e o global, a partir da reflexão gerada pela rápida expansão da interdependência política e econômica especialmente entre as nações ocidentais. Nem a tese dos céticos nem a dos globalistas esgotariam a complexidade ou as sutilezas da globalização.

O trabalho conclui que o debate suscita questões profundas de interpretação. Mas, embora aponte que os fatos não falam por si e que seu significado depende de arcabouços interpretativos complexos, seria um erro acreditar que os dados reunidos seriam de importância secundária. Descreve a visão dos globalistas os quais se concentram na desregulamentação financeira e no crescimento explosivo do mercado financeiro nos últimos 30 anos.

Barnet e Cavanagh (1994) explorando os diferentes caminhos pelos quais a economia globalizada dá forma à vida da população, modifica as relações políticas, de emprego e familiares tanto nos Estados Unidos da América quanto ao redor do mundo, enfocam aquilo que chamam *Global Financial Network* abordando a atuação do Citicorp nos EUA e no mundo demonstrando a amplitude da influência do mercado financeiro internacional que se

estende desde as grandes corporações até à vida do cidadão mais simples em rincões de regiões remotas do planeta.

Mesmo havendo disputas em torno da conceituação, o fenômeno da Globalização encerra a idéia de intensas relações interativas entre os povos, em escala mundial, evidenciadas pelo aumento significativo da sua interligação econômica, ainda que com conseqüências multifacetadas e desiguais nas diferentes comunidades; pela competição política, cultural e econômica inter-regional e global desafiando as velhas hierarquias e gerando novas desigualdades de riqueza, poder, privilégio e conhecimento; pelos problemas transnacionais e transfronteiriços, como a disseminação de alimentos geneticamente modificados e a lavagem de dinheiro, que têm ganhado destaque cada vez maior, questionando o papel, as funções e as instituições de responsabilidades tradicionais dos governos nacionais; pela expansão da gestão internacional nos planos regional e global que levanta importantes questões normativas acerca do tipo de ordem mundial que está sendo construído e dos interesses a que ele serve.

Em suma: a Globalização é real, pelo menos do ponto de vista econômico-financeiro, e o chamado Livre Comércio, sua expressão mais eloqüente.

A Teoria do Comércio Internacional demonstra à farta as vantagens do Livre Comércio. Na prática, se, pelo lado das importações, pode-se citar: direcionamento dos recursos para as atividades mais eficientes, possibilidade de aquisição de produtos mais variados, mais baratos e de melhor qualidade, compensação de desvantagens nas dotações de fatores, possibilidade de especialização e ganhos de escala, pode-se verificar que é pelo lado das exportações que encontramos possibilidades de maior autodeterminação na elevação do bem estar da população através do aumento da renda nacional, do provimento de recursos para pagamento de importações, do aumento do nível de emprego, do aumento da produtividade, de estímulo à maior eficiência e atualização tecnológica, de uma atitude proativa de empresas, governos e sindicatos, além de propiciar a formação de reservas em moeda forte, nos casos de países portadores de moedas menos valorizadas.

Nos últimos anos observa-se que os países mais bem-sucedidos econômica e socialmente, conciliando crescimento econômico com distribuição de renda, têm sido aqueles que se voltaram para o Livre Comércio, a exemplo do Japão, Taiwan, Coréia do Sul e, mais recentemente, a China e a Índia. Ao contrário do que possa parecer, no entanto, não são prerrogativas dos países asiáticos. Na América do Sul ressalta-se o caso do Chile que, amparado por disciplina fiscal e ambiente favorável de negócios, tem adotado o Livre

Comércio e obtido indicadores sócio-econômicos que apontam no sentido de sua inserção entre os países desenvolvidos: renda per capita de US\$ 10.373, crescimento médio do PIB de 5,9% nos últimos 19 anos, inflação de 2,4% ao ano, miséria reduzida a 4% da população, analfabetismo praticamente eliminado e educação secundária quase universalizada.

Desde a liberalização comercial dos Anos 90, o Brasil vem ganhando crescente importância no cenário do comércio internacional. Primeiro com a abertura às importações e, nos últimos anos, pelo crescimento de suas exportações. No entanto, muitos dos obstáculos que se podem distinguir para uma expansão ainda maior e mais consistente das exportações do País, são de ordem interna e de identificação e discussão possíveis.

Dentre as diversas dificuldades de ordem interna sobressai a de obtenção de financiamento às exportações.

As dificuldades são encontradas, no caso dos mecanismos oficiais, de um lado, pelo seu funcionamento, operando segundo princípios de gestão de riscos e de distribuição de recursos, geralmente através de agentes, na maioria privados, que acabam por selecionar grandes empresas e clientes tradicionais, beneficiando um grupo restrito de exportadores. Além disso, os mecanismos de garantia de crédito, de forma oposta ao seu propósito, operam segundo os mesmos mecanismos de seleção mantendo como beneficiários os mesmos exportadores cujas características lhes permitem o acesso ao crédito.

No que se refere aos mecanismos privados é utilizada a mesma metodologia de seleção.

Na verdade, todas essas dificuldades pairam principalmente sobre as micro, pequenas e médias empresas.

O País tem vivido um período de estabilização monetária iniciado em 1994 com a implantação do Plano Real e conviveu, até 14 de janeiro de 1999, com uma política de câmbio relativamente fixo. A partir de 1999 a taxa de câmbio passou a sofrer a flexibilidade do mercado com seus reflexos na política de comércio exterior brasileira.

Por outro lado, tanto a política monetária quanto a política fiscal influenciam a taxa de juros e a disponibilidade de recursos financeiros destináveis aos exportadores.

Neste estudo lança-se luz sobre o comércio exterior brasileiro, com foco nas exportações, a partir da compreensão do funcionamento e dos efeitos do crédito aos exportadores domésticos.

A hipótese subjacente é de que o sistema de financiamento aos exportadores exerce papel relevante no desempenho das vendas externas brasileiras.

Assim, o presente trabalho tem por objetivo geral analisar a influência do crédito sobre o desempenho exportador no Brasil pós Plano Real.

Os objetivos específicos são:

1. compreender melhor o sistema de financiamento às exportações no Brasil e seus efeitos no desempenho exportador;
2. conhecer e descrever os instrumentos de financiamento e de garantias de crédito;
3. identificar a origem, o volume e os canais de distribuição dos recursos disponibilizados;
4. discutir o volume de crédito, à luz do comportamento das variáveis renda dos países de destino, taxa de câmbio e nível de atividade doméstica, como determinante das exportações brasileiras;
5. examinar os efeitos decorrentes da assimetria de informações sobre a eficiência do Sistema;
6. verificar as condições de acesso das micro, pequenas e médias empresas às fontes de financiamento; e
7. discutir a equidade do volume do apoio creditício proporcionado às micro, pequenas e médias empresas, principalmente por órgãos oficiais.

Este trabalho está estruturado em 4 capítulos. No capítulo 1 são expostas contribuições teóricas e evidências empíricas relevantes para a área, além de um relato da experiência brasileira. Já no capítulo 2 são descritos os principais mecanismos de financiamento e de garantia de créditos à produção exportável e à exportação utilizados no Brasil. Em seguida, o capítulo 3 é iniciado com uma descrição dos procedimentos e métodos adotados para a consecução dos objetivos colimados; continua fazendo uma análise descritiva da origem, do volume e dos canais de distribuição dos recursos disponibilizados ao financiamento às exportações; também é dedicado à análise da influência da assimetria de informações sobre a eficiência do Sistema e a participação das micro, pequenas e médias empresas como tomadoras de financiamentos, avaliando suas dificuldades de acesso ao Sistema. Por seu turno, o capítulo 4 evidencia empiricamente a relação entre o crédito à exportação e o desempenho exportador nacionais abordando as principais causas de ausência de um melhor desempenho. As Considerações Finais sumarizam o trabalho apresentando suas conclusões e oferece sugestões de pesquisa para aprofundamento do tema em discussão.

1 O CRÉDITO E O DESEMPENHO EXPORTADOR: CONTRIBUIÇÕES TEÓRICAS, EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS E A EXPERIÊNCIA BRASILEIRA

Neste capítulo são expostas as principais contribuições teóricas e as evidências empíricas mais recentes relevantes para a área, além de um relato da experiência brasileira.

1.1 Contribuições teóricas

A teoria tem indicado em diversos trabalhos a influência do crédito no desempenho exportador.

Cavalcanti e Ribeiro (1998) associam o desempenho das exportações à rentabilidade real das atividades exportadoras incluindo como componente das variáveis explicativas referentes à remuneração um índice de incentivos às vendas externas, quer fiscais ou creditícios, posição acompanhada por Braga e Markwald (1983). Especificamente quanto a manufaturados, Cardoso e Dornbusch (1980, p. 429) afirmam que “A resposta do setor a incentivos fiscais e creditícios permite melhorar as contas externas [...]”.

Souza Sobrinho (2003), desenvolvendo uma avaliação do canal de crédito no Brasil, apresenta evidências da influência desse canal no desenvolvimento econômico e suas implicações sobre a taxa de juros e, por conseqüência, sobre a rentabilidade das firmas. Nesse trabalho, mostra que há imperfeições nos mercados de crédito causadas pelas assimetrias de informação que caracterizam a relação credor-devedor: o racionamento de crédito, reportando-se a Stiglitz e Weiss (1981), e os efeitos de *lock-in*, referindo-se a Sharpe (1990).

Stiglitz e Weiss (1981) usam o termo racionamento de crédito (*credit rationing*) para a situação em que entre os proponentes de crédito alguns o recebem e outros não, e os proponentes não atendidos não receberiam crédito ainda que se dispusessem a pagar uma taxa de juros maior ou ainda que se dispusessem a agregar mais garantias do que as exigidas comumente. O aumento da taxa de juros ou das exigências de garantias aumentariam o risco do *portfólio* tanto por desencorajar os empreendedores com menor apetite para o risco, quanto por induzir os tomadores a investir em projetos de maior risco e, portanto, reduziria os ganhos dos Bancos. Por esta razão nenhum instrumento seria necessariamente usado para equilibrar

oferta e demanda de recursos passíveis de empréstimos. Sob estas circunstâncias as restrições ao crédito se dariam tanto pela limitação da quantidade quanto do tamanho dos empréstimos. O credor prefere racionar o crédito dado que um aumento na taxa de juros pode selecionar tomadores propensos a maior risco, o que aumenta a probabilidade de inadimplência e reduz o retorno esperado do credor (seleção adversa). Além disso, um aumento da taxa de juros induziria o tomador, para manutenção da rentabilidade de suas atividades, a executar projetos mais arriscados causando o mesmo efeito negativo aos ganhos esperados do credor (risco moral). Tais problemas informacionais seriam mais agudos para as firmas com dificuldade de acesso aos mercados de capitais (firmas pequenas e jovens).

Sharpe (1990) apresenta uma teoria sobre assimetria de informações que contrasta com a maioria que aborda o tema sob a ótica da relação entre fornecedor e cliente, no mercado bancário, bancos e tomadores de empréstimos, ou seja, atores em lados opostos. Sharpe (Idem) postula sobre assimetria de informações entre bancos, ou seja, agentes que se encontram do mesmo lado do negócio. Argumenta que os bancos, por conhecerem melhor seus clientes do que os demais bancos, estabelecem relações particulares com seus devedores. Por exemplo, o histórico das firmas tomadoras é conhecido apenas pelos bancos com quem elas têm relações de crédito. Esse monopólio da informação permite que tais bancos obtenham lucros adicionais de seus melhores clientes posto que, conhecendo seu histórico de boa performance não lhes oferecem, o que seria decorrência natural, melhores taxas de juros. Por outro lado, oferecem as mesmas taxas de juros a empresas novas com performance ainda desconhecidas.

Dado que é custoso para as firmas mudarem de banco, um vez que para os bancos alternativos seu histórico é uma incógnita, os tomadores com boa performance sofrem os efeitos de *lock in* que, numa situação extrema, como, por exemplo, de falência de seus bancos de relacionamento, as levarão a ter dificuldades de acesso aos demais bancos do sistema ou pagariam maior taxa de juros para fazê-lo.

Ainda segundo Sharpe (Idem), uma forma viável de minimizar os efeitos do monopólio informacional é o estabelecimento de compromisso informal entre os bancos e seus clientes em que os bancos se comprometessem a não usar a assimetria de informações para explorar seus clientes cativos.

Ronald Coase (*apud*, ZYLBERSTAJN, 2000) critica a noção tradicional da economia neoclássica de considerar a firma uma função de produção. Nesse sentido, argumenta que a firma é um conjunto de relações orgânicas entre diversos agentes articulado através de

contratos, formais ou não, que leva à execução da função produtiva. Além disso, agrega à noção tradicional do mecanismo de preços como alocador de recursos do sistema produtivo à idéia dos custos associados ao funcionamento do mercado, à condução das transações. Zylberstajn (2000, p. 28) declara que para trocar bens ou permutar serviços “[...] os agentes do mercado engajam-se em transações [...]” que possuem, dentre outras “[...] características básicas, que são categorizadas por Williamson (1975) [...]”, a frequência, associada ao número de vezes em que dois agentes realizam determinadas transações. Quando repetitivas, tais transações dariam ensejo à reputação o que possibilitaria o rebaixamento dos custos de preparação e monitoramento dos contratos uma vez tais agentes não apresentassem comportamento oportunístico, ou seja, não lançassem mão de informações privilegiadas, não rompessem contratos *ex post* e não ferissem códigos de ética tradicionalmente aceitos pela sociedade. No dizer de Farina (2000, p. 47) “Não haveria custos de transação se os agentes econômicos fossem oniscientes [...]”.

Segundo Lazzarini e Chaddad (2000) a relação entre o proponente de crédito e o pretense credor está impregnada pelo que chamaram de Custos de Transação que envolveriam os custos de *design* contratual, negociação, controle, monitoramento, enfim, todos os custos, além da taxa de juros, que envolvem o negócio desde a proposta até a liquidação do mútuo.

O conjunto das contribuições mencionadas indicam a importância do financiamento para o desempenho exportador de qualquer país.

Nesse sentido Nyiri (1993, p. 4) acrescenta que “Sistemas de financiamento a exportações suportados por mecanismos de seguro e de garantia de crédito adequados, são ferramenta importante para promover as exportações de um País.” (Tradução nossa).

No entanto, a importância do crédito não se distribui de forma equânime entre os tomadores sendo mais relevante para alguns deles.

Kashyap e Stein, (*apud* SOBRINHO, 2003), racionalizando a existência do *broad credit channel* através do qual se transmitiriam efeitos da política monetária, mencionam que os mercados de crédito são caracterizados por imperfeições causadas pela assimetria de informações que caracterizam a relação credor-devedor: o racionamento de crédito (Stiglitz e Weiss, 1981) e os efeitos de *lock in* (Sharpe, 1990). Admitem que os problemas informacionais são mais agudos para as firmas pequenas e jovens que têm dificuldade de acesso ao mercado de capitais. Acrescentam que o crédito bancário é especial para essa classe de firmas.

1.2 Evidências empíricas internacionais

Estudos empíricos recentes indicam o aumento do reconhecimento internacional da importância das micro, pequenas e médias empresas, quer pela sua superioridade numérica, cuja participação na indústria de transformação em alguns dos países mais importantes do mundo é superior a 98,6% (TABELA 01), quer pelo surgimento de evidências de que em diversos países a performance das pequenas empresas estava superando a das grandes firmas (BIRCH, *apud* PUGA, 2002).

Puga (2002) declara que tal reconhecimento parece decorrer da chamada “mudança no paradigma tecnológico”, que prioriza as inovações. Em seu apoio cita Audretsch (1999) quando aponta que as novas e pequenas empresas têm gerado um maior volume de inovações do que grandes empresas e têm demonstrado ser bastante flexíveis e capazes de adaptar-se rapidamente às mudanças tecnológicas. Ainda menciona, paralelamente, as experiências da Terceira Itália e do Vale do Silício nos Estados Unidos as quais indicam a existência de ganhos de competitividade através da criação de redes de cooperação entre estas empresas localizadas em uma determinada região, os *clusters*.

Puga (2000) conclui que as micro, pequenas e médias empresas são muito importantes na geração de empregos, na proposta de inovações, na redução de desequilíbrios regionais, na melhoria da distribuição de renda. Mas não apenas aí. Tais firmas são muito importantes na geração de divisas. Puga (Idem), para confirmar sua conclusão, apoiou-se em dados referentes aos Estados Unidos onde, em 1992, das 112,8 mil empresas exportadoras, 108 mil (95,7%) eram micro, pequenas e médias empresas, respondendo por 29,5% do total exportado de US\$ 349 bilhões; à Itália, onde responderam por 69% do total de US\$ 239 bilhões exportados, em 1996; e a Taiwan que compete com sucesso no mercado internacional de computadores, apesar da predominância das micro, pequenas e médias empresas, e onde estas exportaram US\$ 59,5 bilhões em 1997, representando 48,8% do total exportado pelo País.

Apesar disso, a taxa de mortalidade dessas empresas é mais elevada do que as grandes empresas e, além de condições econômicas adversas, motivos internos e elevada carga tributária, problemas financeiros, entre eles a falta de crédito, são citados como principais motivos de insucesso.

1.3 A experiência brasileira

No Brasil, em meio aos diversos obstáculos a serem superados para a obtenção de melhor desempenho das exportações brasileiras, encontramos as dificuldades para obtenção de financiamento às exportações.

Blumenschein e Leon (2002) informam que na década de 90 um conjunto de iniciativas recompôs o sistema público de financiamento às exportações no País e não se pode atribuir as dificuldades de financiamento à ausência de mecanismos de apoio financeiro ou à indisponibilidade de recursos, exceção feitas ao Programa de Financiamento às Exportações – Proex que depende de recursos orçamentários. As dificuldades são encontradas, no caso dos mecanismos oficiais, de um lado, pelo seu funcionamento, operando segundo princípios de gestão de riscos e de distribuição de recursos, geralmente através de agentes, na maioria privados, que acabam por selecionar grandes empresas e clientes tradicionais, beneficiando um grupo restrito de exportadores, principalmente através de instrumentos como o BNDES-Exim e o Proex – equalização. Além disso, os mecanismos de garantia de crédito, de forma oposta ao seu propósito, operam segundo os mesmos mecanismos de seleção mantendo como beneficiários os mesmos exportadores cujas características lhes permitem o acesso ao crédito, acrescidos de dificuldades institucionais que obstaculizam a operacionalização do seguro de crédito, do Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade e o Fundo de Aval. No que se refere aos mecanismos privados é utilizada a mesma metodologia de seleção. Apenas o Adiantamento sobre Contratos de Câmbio – ACC permite o acesso a um maior número de empresas exportadoras e ainda assim as condições de financiamento, custos financeiros, volume do crédito e prazos inibem o acesso de empresas cujo risco não seja avaliado como nulo ou muito baixo.

Segundo Pereira e Maciente (2000), a evidência empírica no caso do Adiantamento sobre Contratos de Câmbio – ACC/Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACE apontaria no sentido de que os bancos não exploram todo o potencial de seu monopólio informacional e evitam o racionamento do crédito mantendo custos de financiamento para o tomador próximos dos seus custos de captação permitindo-lhes apropriar-se do diferencial de taxa de juros de curto prazo interno e externo, geralmente bastante significativo. A prática, no entanto, deixa ao tomador a gestão do risco cambial. Desse modo, a dimensão financeira agregaria rentabilidade às exportações. Tal fato, por outro lado, evidencia distorção da política

de financiamento às exportações dado que, na prática, os recursos não estariam sendo aplicados na finalidade a que se destinaria.

Na verdade, todas essas dificuldades que pairam principalmente sobre as pequenas e médias empresas, não se restringem ao financiamento às exportações mas afeta o crédito de maneira geral. Em países como os Estados Unidos a relação crédito/Produto Interno Bruto – PIB chega a 160%; no Japão, 143%; no Chile, 60%. No Brasil, essa relação não chega a 30% (Soares, 2001). Os setores exportadores dependem em grande medida de setores produtivos de suporte e as dificuldades de obtenção de financiamento que afetam a estes têm reflexos negativos no desempenho dos setores exportadores. Nem mesmo a presença de instituições financeiras internacionais, supostamente mais eficientes que as nacionais graças a seu acesso a recursos externos de baixo custo, de que se esperava acirramento da concorrência e conseqüente ampliação da oferta, redução dos juros e das tarifas, gerou diferenças significativas na situação pré-existente. Na verdade, ditas instituições passaram a operar segundo a prática do mercado nacional (Carvalho, Studart e Alves Jr., 2002).

Importantes evidências empíricas sobre o tema foram levantadas no trabalho de Veiga e Iglesias (2000) que descreve as principais tendências de evolução dos sistemas de financiamento à exportação existentes em diversos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE e em alguns países em desenvolvimento, identificando o papel do Governo e do setor privado nestas evoluções; apresenta uma descrição analítica dos principais mecanismos – públicos e privados - de financiamento e de garantia de crédito às exportações existentes no Brasil; avalia os fatores que condicionam a oferta e a demanda do financiamento às exportações no Brasil; e apresenta os resultados de uma comparação entre as características empresariais e de desempenho exportador, na década de 90, das clientelas do BNDES-Exim, a principal linha pública de financiamento à exportação, e do ACC, a principal linha privada.

O trabalho conclui, dentre outras discussões, que o financiamento às exportações no Brasil é um problema essencialmente para empresas exportadoras de pequeno e médio porte, não o sendo para os exportadores de grande porte ou para as empresas de grande porte que exportam.

Clientes tradicionais do BNDES e dos maiores bancos privados, estes grupos, nacionais e transnacionais, teriam acesso a linhas privadas e ao Proex-equalização e beneficiar-se-iam mais rápida e diretamente da tendência à redução das taxas de juros e ao

alongamento dos prazos de financiamento, bem como da diversificação do portfólio de produtos oferecidos pelos bancos.

Este problema não se constituiria relevante, tendendo a ser secundário, no futuro, para os agentes responsáveis pela parcela majoritária das exportações à vista do alto grau de concentração da pauta brasileira cujas vendas externas dependem, fundamentalmente, do dinamismo de um pequeno número de grandes grupos.

Para empresas de pequeno e médio porte, no entanto, o financiamento às exportações seria efetivamente uma deficiência competitiva. Para estas empresas, as restrições se traduziriam como taxas mais elevadas e prazos mais curtos, no caso do ACC/ACE, e dificuldades fortes de acesso às linhas públicas e especialmente à mais importante delas, o BNDES-Exim.

Em sendo a ampliação da base empresarial das exportações uma prioridade, o financiamento à produção para exportar e à comercialização externa mereceria atenção.

Mas, sendo a prioridade aumentar a propensão exportadora dos grandes grupos empresariais, o tema do financiamento às exportações seria secundário.

Outra conclusão a que chegam os autores é de que o problema do financiamento às exportações não é específico desta modalidade de crédito. Na verdade, os problemas no crédito à exportação seriam a expressão localizada de uma falha no mercado de alocação de crédito em geral, afetando as relações entre os bancos e o universo de pequenas e médias empresas em todas as áreas.

Por último conclui por uma relação perversa entre os mecanismos públicos e privados de financiamento.

Tanto uns quanto outros se concentrariam nas grandes firmas. O Proex - Financiamento seria, nos últimos anos, a exceção, do lado público, e o ACC, do lado privado, que alcança pequenos e médio exportadores, ainda que em condições de prazos e taxas pouco competitivas internacionalmente. No entanto, o grosso dos recursos públicos e privados estaria concentrado em grandes exportadores, reproduzindo a composição microeconômica das vendas externas brasileiras. Na principal linha pública de financiamento – o BNDES-Exim – bem como no Proex-equalização a concentração da alocação dos recursos seria ainda maior do que a que se observa nas vendas externas brasileiras.

Considerando que as linhas públicas de financiamento às exportações utilizam recursos fiscais e para-fiscais seria fundamental maximizar o retorno social dos recursos investidos, concentrando-os em áreas não atendidas pelo mercado ou em que os recursos

privados são oferecidos a custos proibitivos para as empresas. Não havendo uma clara especialização da atuação pública em áreas em que o setor privado não aceita entrar, estar-se-ia em presença de uma clara má utilização dos recursos públicos.

Como dito, para as pequenas e médias empresas as restrições, quando superadas as dificuldades de acesso, se traduziriam em prazos mais curtos e taxas mais elevadas. Os níveis elevados da taxa de juros decorrem, por um lado, da carência de capitais para fazer frente a compromissos financeiros, tanto internos quanto externos, e aos investimentos requeridos pelas empresas e, por outro lado, de uma política monetária que busca manter a estabilidade monetária através da contenção do consumo mediante a elevação do custo do dinheiro; no caso do endividamento externo, um componente agravante é a necessidade de manutenção de um elevado *spread* para os títulos brasileiros, notadamente os C-Bond, refletindo o chamado Risco Brasil (Rocha, Moreira e Magalhães, 2002). Em “Taxa de Juros e Políticas de Apoio Interno à Agricultura”, Gasques e Spolador (2003), demonstram a influência da taxa de juros sobre o desempenho da agricultura comparando-o com a involução da taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia, do Banco Central do Brasil – Bacen). A taxa Selic, em agosto/94, segundo mês de vigência do Real, foi fixada em 63,30% a.a. Reduzida gradativamente até manter-se ao redor dos 19% a.a., propiciou maior volume de crédito à agricultura a juros menores. Este setor tem batido recordes de produção, com expansão da área plantada em 22,8% entre 2001 e 2004, e tem sido responsável por sucessivos superávits comerciais nos últimos anos.

A taxa de juros brasileira, na vigência do Plano Real, e como consequência dos sucessivos déficits das contas externas e das crises do México em 1994 e da Rússia em 1997, foi extremamente pressionada. Tendo sido adotada desde o início do Plano, a política de câmbio administrado foi identificada como elemento contribuinte para a fragilidade do balanço de pagamentos. Assim, em 15 de janeiro de 1999 foi adotado o sistema de câmbio flutuante, cuja taxa sofreria interferências mínimas do Banco Central, com desvalorização real imediata da taxa de câmbio da ordem de 15,66%. Gasques e Spolador (2003) afirmam que o desempenho da agricultura nacional quanto à produção de grãos, vendas externas e relação de trocas foi afetado positivamente por esse comportamento da política cambial.

Além disso, a interação entre a taxa de câmbio, a taxa de juros internacional e o *spread* pago pelos títulos brasileiros produz efeitos significativos na taxa de juros doméstica, dada sua relação de interdependência com o *spread* e a taxa de câmbio. Demonstrando tal interdependência Moreira e Rocha (2003) analisam empiricamente essa dinâmica

considerando três taxas de juros: a) *spread* do C-Bond, que reflete o risco soberano; b) Selic, determinada pelo Bacen; e c) a taxa swap 180 fornecida pela Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F), refletindo a percepção do risco doméstico e concluem que não se pode rejeitar a hipótese de que as duas taxas de juros domésticas apresentam bi-precedência e que as alterações do *spread* precedem a flutuação das taxas de juros domésticas. Além disso, no regime de câmbio flutuante brasileiro, a taxa de câmbio corrente está relacionada com a taxa de retorno do C-Bond.

Evidencia-se que há suficiente apoio teórico à influência do crédito sobre o desempenho exportador. Tal influência pode ser encontrada inclusive como elemento capaz de proporcionar melhoria da rentabilidade das atividades de exportação.

No entanto, o mercado de crédito é sujeito a imperfeições decorrentes da assimetria de informações entre seus agentes que afetam, de forma mais significativa as micro, pequenas e médias empresas.

No Brasil o Sistema de Financiamento a exportações parece padecer de dificuldades similares às apontadas.

2 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO E DE GARANTIA DE CRÉDITO NO BRASIL

Aqui são descritos os principais mecanismos de financiamento e de garantia de créditos à produção exportável e à exportação¹ utilizados no Brasil, segmentados por fase do processo, pré-embarque e pós-embarque, incluindo o Proex, mencionando as principais características de cada um dos instrumentos².

2.1 O Financiamento à Exportação

Para ter sucesso no concorrido mercado internacional, os exportadores se valem de sistemas de financiamento às exportações que tornam as condições financeiras para a compra de seus produtos e serviços mais atrativas. Muitas vezes, a decisão de compra pode ser determinada pelas condições creditícias da operação, tendo em vista a similaridade das ofertas apresentadas quanto aos demais aspectos.

Os governos, atentos a esta realidade, e cientes da importância do comércio exterior, desenvolvem seus próprios sistemas de apoio creditício às exportações. Os sistemas governamentais (ou semi-governamentais) de financiamento e seguro são denominados genericamente de *Export Credit Agencies* (ECAs), ou Agências de Crédito às Exportações. Alguns exemplos são o Eximbank dos Estados Unidos, o ECGD inglês, a Coface francesa e a Hermes alemã.

Atualmente observa-se, principalmente nos países desenvolvidos, maior participação do setor privado nas operações de financiamento às exportações. Isto tem permitido a alguns países a substituição de parte da oferta de financiamento das ECAs pela oferta de seguros por aquelas agências. No Brasil, dada a gama e a amplitude dos reflexos da atuação das instituições financeiras, notadamente em correlação com as atividades de comércio

¹ Tratamos aqui dos negócios realizados exclusivamente com exportadores e na condição de exportadores não incluindo, portanto, o Crédito Rural, por exemplo, ainda que concedido a produtores exportadores.

² Constam do Apêndice A uma lista dos principais diplomas legais e normativos que regulam o Sistema de Financiamento à exportação no Brasil, do Apêndice B, esclarecimentos sobre alguns institutos envolvidos no Sistema e no comércio internacional e informações sobre serviços complementares ao Sistema de Financiamento prestados por instituições financeiras estão no Apêndice C.

internacional, evidencia-se como oportuna a compreensão dos instrumentos de que se valem para prestar serviços nessa área.

Em uma operação de financiamento à exportação o crédito pode ser concedido na fase de produção da mercadoria, denominando-se crédito pré-embarque (ou financiamento à produção exportável). Quando, por outro lado, o crédito se dá na fase de comercialização da mercadoria, trata-se de crédito pós-embarque.

A distinção entre crédito pré e pós-embarque se faz necessária devido a uma série de fatores. Entre eles cabe destacar que, após o embarque da mercadoria, a confiança do financiador ou segurador é muito maior do que na fase de produção. Isto tem reflexos na decisão sobre a concessão ou não do crédito, e nas suas condições como a taxa de juros a ser aplicada e o prazo a ser concedido para pagamento.

Outra distinção que precisa ser feita diz respeito a quem é o beneficiário do crédito. Quando o crédito é destinado ao fornecedor da mercadoria, usa-se o termo *supplier's credit*, o qual, embora não usual normalmente em português, poderia ser traduzido simplesmente como crédito ao fornecedor. O financiamento *supplier's credit*, na verdade, é um refinanciamento, pois o vendedor, utilizando o financiamento que recebe, financia o comprador. Diz-se então que o vendedor está sendo refinanciado. Já se o crédito é fornecido diretamente ao importador, utiliza-se a denominação *buyer's credit*, que significa crédito ao comprador.

O financiamento à exportação funciona de modo semelhante a qualquer financiamento no mercado interno, observadas suas características próprias.

O exportador embarca a mercadoria e fica aguardando o ingresso paulatino da divisa, ao longo do prazo pactuado ou, então, recebe à vista do agente financiador e este se torna credor do importador.

Em consonância com a praxe internacional, no Brasil são consideradas exportações financiadas aquelas cujos prazos de pagamento são superiores a 180 (cento e oitenta) dias.

A conceituação adequada do prazo de pagamento da exportação é importante para diversos mecanismos de financiamento de exportação. O prazo de pagamento da exportação de bens compreende, na maioria das vezes, o espaço de tempo entre a data de embarque da mercadoria e a data de vencimento da última parcela do principal.

Nas exportações financiadas, os exportadores e os agentes financeiros devem obter, da parte dos importadores, garantias que assegurem o tempestivo ingresso no País do valor em moeda estrangeira da exportação e dos encargos incidentes no financiamento.

Toda exportação financiada acarreta cobrança de juros. Usualmente os juros são cobrados com base na taxa Libor – *London Interbank Offered Rate* (Taxa Interbancária Londrina).

Via de regra, a amortização da exportação financiada se dá pelo pagamento do principal e dos juros em parcelas iguais e consecutivas, sempre com a mesma periodicidade.

A carência (vencimento da primeira parcela), geralmente, é limitada a 180 dias a partir da data de embarque do produto.

Aqui é oferecida uma visão dos instrumentos utilizados para o financiamento e a garantia de exportações inserindo-se, com importância ressaltada, os contratos de ACC – Adiantamento sobre Contratos de Câmbio e ACE – Adiantamento sobre Contratos de Exportação por agregar a característica de instrumento de financiamento das atividades de exportação, responsáveis por 80% desse financiamento no início da década de 90. Ainda hoje os ACC e ACE respondem por 50% daquelas operações.

A despeito da relevância dos ACC e ACE, outras modalidades de financiamento das necessidades de comprador e de vendedor são abordadas analiticamente.

2.1.1 Financiamento à produção exportável (fase pré-embarque)

É o financiamento que se destina a custear a produção de bens destinados aos mercados internacionais. Sua função é possibilitar a aquisição de insumos, matérias-primas e outros recursos para a produção.

2.1.1.1 Adiantamento sobre Contrato de Câmbio - ACC

As operações de ACC e ACE, Adiantamento sobre Cambiais Entregues, são as modalidades de financiamento ao exportador brasileiro mais conhecidas entre os profissionais que atuam nas áreas de câmbio e comércio exterior, e representam os maiores volumes de negócios do mercado brasileiro.

As duas operações tendem a reduzir os custos financeiros para o exportador brasileiro. O adiantamento possibilita competitividade negocial junto ao importador estrangeiro, na medida em que concede melhores prazos e reduz custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional. Neste tópico, trataremos do ACC, que é concedido na fase pré-embarque. O ACE será tratado junto aos financiamentos pós-embarque.

O ACC é um adiantamento feito por instituição financeira ao exportador, tendo em vista a perspectiva de exportação. O exportador se compromete a entregar ao banco financiador, após o embarque da mercadoria, as respectivas divisas. Pode ser conceituado ainda como a antecipação, à empresa exportadora, do contravalor em moeda nacional de uma exportação, cujo embarque e seu respectivo pagamento pelo importador ocorrerão em futuro próximo. Numa analogia com o mercado interno, o ACC pode ser comparado a um desconto de pedido de venda em carteira.

O baixo custo de captação representa um diferencial dos adiantamentos e um dos principais fatores de estímulo à busca desses mecanismos pelo exportador. Outra vantagem é que a alíquota de Imposto sobre Operações Financeiras – IOF é reduzida a zero.

Para solicitar o adiantamento, o exportador se dirige a uma instituição autorizada a operar em câmbio. Na maior parte das vezes essas operações são feitas de forma casada, com o exportador solicitando de uma só vez o ACC e o futuro ACE. Isto não impede, entretanto, que as operações sejam solicitadas cada uma a seu tempo.

A diferença do ACC em relação às demais opções de financiamento é que, além do pagamento, o exportador tem que comprovar que exportou o valor demandado. Tal comprovação se dá por meio da vinculação de Registros de Exportação – RE ao Contrato de Câmbio celebrado previamente. Caso isso não ocorra, o exportador arcará com cobrança de Imposto sobre Operações Financeiras – IOF, da diferença entre a taxa de juros pactuados e a taxa Selic, de juros de mora e outros custos previstos no contrato.

O Bacen regulamenta o assunto, tendo como objetivo propiciar mecanismo de crédito mais vantajoso que os tradicionalmente oferecidos para o mercado interno com vistas a alavancar as exportações.

Qualquer empresa exportadora direta ou indireta pode se beneficiar do ACC, estando contemplados, portanto, as *trading companies*, as cooperativas e até mesmo os consórcios. Todo produto exportável pode ser amparado pelo ACC, desde que não haja regulamentação específica do Bacen proibindo ou gerando qualquer tipo de limitação. Pode também ser objeto de amparo a exportação indireta, prevista pela Lei nº 9.529, de 10 de dezembro de 1997.

Exportação indireta é a venda, pelo próprio fabricante, de insumos que integrem o processo industrial (transformação, montagem, beneficiamento, renovação e acondicionamento) de bens destinados à exportação. A empresa exportadora final, adquirente dos referidos insumos, deve apor aceite no título representativo da venda e declarar no verso deste, juntamente com o fabricante, que os insumos serão utilizados em quaisquer dos processos referidos.

O prazo de pagamento do ACC pode alcançar 360 dias. Porém, tendo em conta a liberdade de atuação dentro das normas estabelecidas, os prazos negociados com os bancos podem ser menores, dependendo de vários fatores, tais como o ciclo produtivo do bem em questão e o risco da operação.

O risco da operação é calculado levando-se em conta o exportador, o importador e seu respectivo país e o prazo de embarque, bem como a modalidade e o prazo de pagamento. Os custos do ACC, cobrados sob a forma de juros, normalmente no momento da liquidação do contrato de câmbio, são arbitrados a partir da taxa Libor.

2.1.1.2 O Programa BNDES - Exim

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES concede financiamento à produção exportável por meio do Programa BNDES-Exim, disponibilizando instrumentos de financiamento competitivos com os similares oferecidos no mercado internacional.

BNDES - Exim Pré-Embarque

Trata-se de financiamento à produção de bens para exportação, mediante abertura de crédito fixo, em operações realizadas por meio de instituições financeiras credenciadas.

O BNDES pode financiar a produção de até 100% do valor da exportação e o prazo de pagamento é de até 30 meses, incluída a carência, de acordo com o ciclo de produção.

Podem ser beneficiários do BNDES - Exim Pré-Embarque as pessoas jurídicas constituídas pelas leis brasileiras, que tenham sede e administração no Brasil, incluindo *trading companies* e empresas comerciais exportadoras, que sejam: micro, pequenas e médias empresas (empresas com faturamento anual até R\$ 60 milhões); grandes empresas com

faturamento anual até 100 milhões; grandes empresas do setor de bens de capital exclusivamente em operações vinculadas a financiamento no Programa Pós-Embarque; empresas de qualquer porte na área de abrangência dos Programas Regionais: PAI – Programa Amazônia Integrada, PNC – Programa Nordeste Competitivo, PCO – Programa Centro-Oeste e Reconversul – Programa de Reconversão Produtiva da Metade Sul e do Noroeste do Rio Grande do Sul.

São elegíveis os bens constantes da lista anexa à Carta Circular nº 177, de 23 de outubro de 2002.

A taxa de juros cobrada equivale ao custo financeiro adicionado ao *spread* básico e ao *spread* do agente.

O custo financeiro, para micro, pequenas e médias empresas é a variação do dólar norte-americano acrescida da Libor ou TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), a critério do cliente; para grandes empresas, TJLP + mínimo de 20% da colaboração financeira em Cesta de Moedas, ou Libor + mínimo de 20% da colaboração financeira em Cesta de Moedas.

O *spread* básico equivale a 1% para operações com micro, pequenas e médias empresas; 2% para operações com grandes empresas do segmento de bens de capital, cujos principais produtos, objeto do financiamento, sejam classificados sob a Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM 73 e 82 a 90; e 2,5% para as demais empresas apoiáveis.

O *spread* do agente é negociado entre a instituição financeira garantidora da operação e o cliente. No caso de operação garantida pelo FGPC (conhecido como Fundo de Aval), de até 4% a.a..

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES poderá estabelecer outros encargos financeiros, a seu exclusivo critério.

As garantias são negociadas entre a instituição financeira credenciada pelo BNDES e o cliente. Micro, pequenas e médias empresas poderão solicitar garantia pelo Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade - FGPC.

A obtenção do financiamento ocorre diretamente junto à instituição financeira credenciada. São credenciadas pelo BNDES mais de 170 instituições financeiras, entre bancos comerciais, bancos múltiplos, bancos de desenvolvimento, bancos de investimento e financeiras.

BNDES – Exim Pré-embarque Especial

Trata-se de financiamento ao exportador para parte dos recursos necessários à produção de bens a serem exportados, sem vinculação a embarques específicos. É concedido por meio de instituições financeiras credenciadas, mediante a abertura de crédito fixo.

A parcela financiada pelo BNDES levará em conta o acréscimo estimado das exportações em relação aos 12 meses anteriores.

O prazo é de até 12 meses, podendo ser estendido para 30 meses, em determinados casos.

Podem ser beneficiadas empresas de qualquer porte (pessoas jurídicas constituídas pelas leis brasileiras, que tenham sede e administração no Brasil), exportadoras de bens, excluídas *trading companies* e empresas comerciais exportadoras.

Os itens financiáveis são os mesmos do Exim Pré-Embarque.

A taxa de juros cobrada equivale ao custo financeiro adicionado ao *spread* básico e ao *spread* do agente.

O Custo Financeiro para micro, pequenas ou médias empresas e grandes empresas com receita operacional bruta anual ou anualizada de até R\$ 100 milhões é a variação do dólar norte-americano acrescida da Libor ou TJLP, a critério do cliente; para empresas de grande porte com receita operacional bruta anual ou anualizada acima de R\$ 100 milhões é TJLP e Cesta de Moedas do BNDES ou Libor e Cesta de Moedas do BNDES. A utilização da Cesta de Moedas do BNDES será definida em função do valor da operação.

O *spread* básico é de 20% ao ano, podendo ser reduzido de acordo com o porte do cliente e o percentual de realização do incremento de exportação. Sobre a parcela do saldo devedor de principal correspondente ao incremento de exportação realizado: 1,0% a.a., para as operações de micro, pequenas ou médias empresas; mínimo de 2,5% a.a., para as operações de grandes empresas do setor de bens de capital, cujos principais produtos objeto do financiamento sejam classificados sob a NCM 73 e 82 a 90; e mínimo de 3,0% a.a., para as operações de grandes empresas atuantes nos demais segmentos. Sobre a parcela do saldo devedor de principal correspondente ao incremento de exportação não realizado (Quadro 2).

O *spread* do agente é negociado entre a instituição financeira garantidora da operação e o cliente. No caso de operação garantida pelo FGPC (conhecido como Fundo de Aval do BNDES), o *spread* do agente é de até 4% a.a..

O BNDES poderá estabelecer outros encargos financeiros, a seu exclusivo critério.

As garantias são negociadas entre a instituição financeira credenciada pelo BNDES e o cliente. As micro, pequenas e médias empresas poderão solicitar garantia pelo FGPC.

A obtenção do financiamento é feita pelo interessado que deve dirigir-se à instituição credenciada de sua preferência para negociar a operação.

2.1.2 Financiamento à exportação (fase pós-embarque)

É o financiamento que se destina a custear a comercialização externa dos bens e serviços exportáveis.

A dilatação do prazo de pagamento propicia facilidade aos importadores dos produtos nacionais e aumenta a competitividade. Muitas vezes, principalmente nos casos de concorrência, a oferta de financiamento para a comercialização externa representa o diferencial necessário para a realização do negócio.

É comum os importadores de produtos manufaturados brasileiros serem extremamente dependentes de condições mais favoráveis de pagamento, em especial os localizados em países em desenvolvimento.

O financiamento propicia condições ao adquirente de utilizar o próprio bem ou serviço comprado para gerar receita que será utilizada em seu pagamento.

2.1.2.1 Adiantamento sobre Cambiais Entregues - ACE

Como já referido, as operações de ACE, juntamente às de ACC, representam os maiores volumes de negócios do mercado brasileiro de crédito às exportações.

O ACE é um adiantamento feito por uma instituição financeira ao exportador, tendo em vista o efetivo embarque de mercadorias exportadas. Reduz os custos financeiros para o exportador brasileiro, possibilitando competitividade negocial junto ao importador estrangeiro, na medida em que concede melhores prazos e reduz custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional.

Para solicitar o adiantamento, o exportador se dirige a uma instituição autorizada a operar em câmbio. Nesta fase, além do contrato de câmbio como lastro da operação, já existem os documentos representativos da venda, entre os quais a Letra de Câmbio ou Saque. O ACE, numa comparação com o mercado interno, assemelha-se a um desconto de duplicata mercantil.

O baixo custo de captação representa um diferencial dos adiantamentos e um dos principais fatores de estímulo à busca desse mecanismo pelo exportador.

Valem para o ACE as mesmas vantagens elencadas para o ACC. A origem dos recursos é a mesma, e repetem-se as regras para exportadores e produtos amparados. Da mesma forma, as penalidades aplicáveis para as operações inadimplentes de ACE são as mesmas do ACC.

A análise de risco e a definição dos juros cobrados são semelhantes às do ACC, com tendência de redução dos custos, uma vez que já ocorreu o embarque da mercadoria e a conseqüente entrega dos documentos representativos. Os tipos de garantias e respectivos níveis exigíveis para o ACE também são similares aos do ACC, sem perder de vista que o saque de exportação emitido contra o importador atenua a exigência de garantias complementares.

Durante muitos anos, os prazos máximos tanto para ACC quanto para ACE foram de 180 dias. A partir de 18 de agosto de 1999, com a edição da Carta-Circular Bacen nº 2919, o ACC passou a poder ser fechado até 360 dias antes do embarque. Já o ACE manteve seu prazo máximo em 180 dias, limitado ao prazo de pagamento dos saques de exportação. Na maior parte das vezes essas operações são feitas de forma casada, com o exportador solicitando de uma só vez o ACC e o futuro ACE. Isto não impede, entretanto, que as operações sejam solicitadas cada uma a seu tempo, como já foi dito. Portanto, pode haver contratação de ACE independentemente de ter sido negociado anteriormente um ACC.

2.1.2.2 BNDES – Exim Pós-Embarque– *Supplier's credit*

É um refinanciamento à exportação de bens e serviços, na fase pós-embarque. O BNDES concede financiamento de até 100% do valor exportado, e o prazo de pagamento é de até 12 anos.

Podem tomar esse refinanciamento empresas de qualquer porte (pessoas jurídicas constituídas pelas leis brasileiras, que tenham sede e administração no Brasil), exportadoras de bens e/ou serviços, incluindo *trading companies* e empresas comerciais exportadoras.

Além de serviços, são financiáveis os bens constantes da lista anexa à Carta Circular nº 177, de 23 de outubro de 2002.

A taxa de desconto cobrada equivale ao custo financeiro adicionado do *spread* básico e do *spread* do agente (em operações indiretas), ou do *spread* de risco (operações diretas).

O custo financeiro é a Libor vigente na data de embarque, correspondente ao prazo do financiamento.

O *spread* básico é definido em função das características da operação.

O *spread* do agente é negociado entre a instituição financeira garantidora da operação e o cliente.

Em função das características da operação, outros encargos podem ser estabelecidos: comissão de administração (do banco mandatário) de até 1% flat sobre o valor descontado; comissão de compromisso de até 0,5% ao ano, incidindo sobre os valores que serão comprometidos pelo Banco, pela emissão do Certificado de Compromisso, ou na hipótese de o cronograma de liberação da operação ser superior a 12 meses; e outros, a critério do BNDES.

2.1.3 O Programa de Financiamento às Exportações - Proex

O Proex foi criado pelo Governo Federal em 1991, com o objetivo de proporcionar às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional. Ao longo dos anos o Proex se firmou como uma das principais fontes de financiamento do comércio exterior brasileiro. Seu principal instrumento legal é a Lei nº 10.184, de 12 de fevereiro de 2001.

O Programa apóia a exportação de bens, assim como a de serviços, como, por exemplo, serviços de engenharia. Os bens elegíveis são os listados no anexo à Portaria MDIC nº 58, de 10 de abril de 2002. São ainda objeto de apoio os serviços de instalação, montagem e posta em marcha, no exterior, de máquinas e equipamentos de fabricação nacional. Atualmente, mais de 90% dos itens da NCM são elegíveis para o Proex.

A Portaria Interministerial MF/MICT nº 314, de 28 de dezembro de 1995 regulamenta o amparo a serviços.

Dada a complexidade de tais operações, as mesmas são examinadas pelo Comitê de Crédito às Exportações - CCEX, independentemente de seu valor.

Os recursos do Proex provêm do Tesouro Nacional, e são previstos anualmente no Orçamento Geral da União. O Programa opera por meio das modalidades de Financiamento e de Equalização de Taxas de Juros. Em quaisquer das modalidades o exportador recebe, à vista, o valor da exportação. Diferentemente do BNDES-Exim, o Proex só está disponível na fase Pós-Embarque.

O Proex é operacionalizado pelo Banco do Brasil S.A., na qualidade de Agente Financeiro da União.

O enquadramento de uma operação no Proex é solicitado por meio do preenchimento do Registro de Operação de Crédito – RC no Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex.

Previamente, pode ser demandada carta de credenciamento junto ao Banco do Brasil S.A., válida para que o exportador confirme ao importador que dispõe de financiamento, principalmente nos casos de participação em concorrência internacional.

Os prazos de pagamento de financiamento ou de equalização de taxas de juros variam de 2 meses a 10 anos, conforme indicado para cada produto relacionado no Anexo à Portaria MDIC nº 374, citada anteriormente.

As exportações podem ser realizadas individualmente ou em “pacote”. Entende-se por “pacote” de exportação a venda, numa única transação, de produtos de natureza conexa, porém com prazos de pagamento distintos.

O prazo de pagamento do “pacote” de exportação é ditado pela mercadoria ou conjunto de mercadorias de maior prazo, quando o valor a um deles atribuído representa parcela igual ou superior a 60% do valor da exportação. Para os demais casos, prevalece a média ponderada dos prazos, em função do valor de cada mercadoria.

O Proex não financia nem paga equalização de taxas de juros sobre valor de comissão de agente.

O amparo do Proex também 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 amparável (PMA) é obtido da seguinte fórmula:

$$\text{PMA} = (\text{Índice de Nacionalização} + 40\%) \times \text{Limite Anterior de Amparo.}$$

2.1.3.1 Proex Financiamento

O financiamento é concedido ao exportador (*supplier's credit*) ou ao importador (*buyer's credit*) de bens ou serviços brasileiros. Trata-se de financiamento com juros compatíveis com os praticados no mercado internacional. Para ter acesso a esta modalidade, o interessado deve dirigir-se ao Banco do Brasil S.A.

Os critérios aplicáveis aos financiamentos amparados por esta modalidade estão disciplinados na Resolução CMN nº 2.575, de 17 de dezembro de 1998. Por sua vez, a Portaria MDIC nº 375, de 21 de dezembro de 1999, regulamenta os aspectos comerciais.

O exportador pode pleitear o enquadramento da operação (Carta de Credenciamento), quando houver um importador interessado em suas mercadorias, ou quando for participar de concorrência.

No *supplier's credit* o exportador, após contratada a venda externa com o importador, embarca suas mercadorias, emite os saques (letras de câmbio) correspondentes ao principal e juros e os desconta junto ao Banco do Brasil S.A., após o acolhimento do aceite do importador e do aval de banco no exterior.

Já no caso do *buyer's credit*, o exportador contrata a venda externa com uma entidade pública de outro país. O beneficiário do financiamento, na medida em que recebe o bem ou o serviço contratado, autoriza o crédito na conta do exportador.

O percentual máximo admitido para financiamento é de 85% do valor da exportação. Este valor pode alcançar 100% somente em situações excepcionais. O prazo de carência é de até 180 dias após o embarque da mercadoria.

São admitidos como instrumentos de garantia o aval, a fiança, a carta de crédito, outros instrumentos assemelhados ao aval e à fiança, créditos documentários ou títulos emitidos com cláusula de reembolso automático pelo CCR, o seguro de crédito à exportação, aval de governo ou banco oficial nas operações com entidades estrangeiras do setor público, bem como outros, a critério do Comitê de Crédito às Exportações - CCEX.

2.1.3.2 Proex Equalização de Taxa de Juros

Consiste no pagamento, pelo Tesouro Nacional, de parte dos juros cobrados em financiamentos à exportação de bens e serviços brasileiros, com o objetivo de compatibilizá-los com os padrões do mercado internacional.

O exportador é beneficiado pela redução dos juros, mas não recebe os recursos diretamente. A equalização é paga ao financiador da operação. Esse financiador pode ser banco múltiplo, comercial, de investimento ou de desenvolvimento, residente ou domiciliado no País, a Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), ou ainda estabelecimento de crédito ou financeiro situado no exterior.

Os pagamentos são efetuados por meio da emissão de títulos públicos federais, (Notas do Tesouro Nacional série I - NTN-I), resgatáveis no vencimento de cada parcela. O prazo de carência para efeito de cálculo da equalização é de até 6 meses após o embarque das mercadorias.

Os critérios aplicáveis aos financiamentos amparados por esta modalidade constam da Resolução CMN nº 2.799, de 06 de dezembro de 2000. A Portaria MDIC nº 374, de 21 de dezembro de 1999, regulamenta os aspectos comerciais. A Carta-Circular Bacen nº 2.881, de 19 de novembro de 1999, estabelece os percentuais máximos de equalização aplicáveis, que variam de 0,5% até 2,5% ao ano, em função do prazo da operação, que pode chegar a 10 anos, nos termos da supracitada Portaria MDIC.

O valor máximo admitido para fins de cálculo de equalização é de até 85% do valor da exportação, para mercadorias com índice de nacionalização mínimo de 60%.

2.2 Mecanismos de Garantias

As garantias apresentadas pelo financiado são um aspecto relevante quando da concessão de crédito ao comércio exterior. Muitas operações de crédito, tendo em vista o risco que representam, só podem ser contratadas com a garantia de até 100% do valor financiado.

Além disso, ao fazer sua venda externa, o exportador tem que se proteger do risco de não pagamento por parte do importador. Este risco é chamado de risco comercial. Existe também o risco de algum governo suspender as remessas de divisas ao exterior, em decorrência, por exemplo, de moratória declarada, centralização de câmbio e outras medidas de efeito similar. Este tipo de risco é chamado de risco soberano, ou político.

O pagamento pode ainda não se realizar devido à ocorrência de terremotos, inundações, furacões e outros fenômenos naturais com conseqüências catastróficas. A este tipo de risco se dá o nome de extraordinário.

A presença dos riscos acima citados permite a existência de um grande mercado, privado e público, de garantia aos créditos decorrentes do comércio internacional. Além de emprestar do mercado interno as figuras do aval e da fiança, o mercado internacional trabalha com diversos esquemas de garantia, entre os quais pode-se destacar as cartas de crédito e outras operações menos comuns como as garantias bancárias – *performance bond*, *bid bond* e *refundment bond*; as *stand by letter of credit* e, por fim, as *comfort letter*.

2.2.1 Carta de Crédito (Pós-Embarque)

Este mecanismo funciona com a intermediação de pelo menos duas instituições financeiras.

Uma dessas instituições garante ao exportador que, se este fizer o embarque nas condições pactuadas, receberá do importador a importância devida. Ao importador é garantido, por outra instituição financeira, que o pagamento só será feito uma vez cumpridos os termos acertados com o exportador. Esta operação se torna possível tendo em vista a confiança do exportador e do importador em suas respectivas instituições financeiras de relacionamento, bem como a confiança mútua entre aquelas instituições. Podem ainda ser agregadas outras instituições financeiras ao processo, nos papéis de banqueiro garantidor, avisador, etc.

2.2.2 Carta de Garantia

As Cartas de Garantias são operações em que o banco doméstico se solidariza com o exportador em riscos por ele assumidos. Elas viabilizam a exportação de bens e serviços domésticos e possibilitam ao usuário a participação em concorrências internacionais.

São cartas emitidas pelo banco doméstico que garantem, exclusivamente, operações de exportação de bens e serviços, e se apresentam nas seguintes modalidades:

- *Bid Bond* (garantia de oferta): garantem a assinatura do contrato pertinente, caso a empresa vença a concorrência pública aberta no exterior para fornecimento de bens e/ou serviços.
- *Performance Bond* (garantia de cumprimento): garantem o fiel cumprimento do contrato de exportação (fornecimento de bens e/ou serviços).
- *Refundment Bond* (garantia de reembolso): garantem o reembolso de pagamentos antecipados, efetuado pelo importador estrangeiro, no caso de não cumprimento da exportação contratada.

As Cartas de Garantia oferecem a segurança e tranquilidade para o cumprimento do contrato comercial, possibilitam o recebimento de pagamentos antecipados e garantem credibilidade internacional ao exportador. Outras modalidades encontradas são:

- *Stand by Letter of Credit* (carta de crédito *stand by*): é uma carta de crédito emitida para indicar que seu tomador possui crédito, e não o beneficiário. Podem garantir operações comerciais, compra e venda de mercadorias financeiras, aluguel de equipamentos, imóveis, etc.. É como se fosse um limite de crédito no exterior.
- *Comfort Letter* (carta de conforto): Não é uma garantia de direito mas é uma garantia de fato. É endereçada a um credor e na qual uma empresa declara deter o controle acionário de uma filial e que tem conhecimento ou está tomando ciência das obrigações que a filial está em vias de assumir. Acrescenta, ainda, que sua empresa é gerida dentro dos padrões do mercado e que não tem interesse em se desfazer de sua participação acionária.

Conclui-se que a matriz está se comprometendo em garantir uma boa administração à sua controlada e, em outras palavras, garantindo que as obrigações por ela assumidas terão todos os recursos disponíveis para ser honradas.

2.2.3 Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – FGPC (Pré-Embarque e Pré-Embarque Especial)

Criado pela Lei nº 9.531, de 10 de dezembro de 1997, e regulamentado pelo Decreto nº 3.113, de 06 de julho de 1999, o FGPC tem por objetivo garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas que venham a utilizar determinadas linhas de financiamento do BNDES, inclusive as do BNDES-Exim. O Fundo foi criado com recursos do Tesouro Nacional e é administrado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Bancos credenciados pelo BNDES podem contratar operações de financiamento compartilhando o risco com o FGPC. Isso permite aos bancos solicitar das empresas garantias menores que as exigidas normalmente. Permite também aumentar o interesse dos bancos nas suas operações com as micro, pequenas e médias empresas.

2.2.4 Seguro de Crédito (Pré e Pós-Embarque)

O Seguro de Crédito à Exportação – SCE é uma garantia aos créditos decorrentes das vendas externas. É considerado um instrumento de estímulo às exportações, por proteger o exportador contra o não recebimento dos créditos concedidos aos importadores.

A operacionalização do SCE iniciou-se com a publicação do Decreto nº 2.369, de 10 de novembro de 1997 (posteriormente revogado pelo Decreto nº 3.937, de 25 de setembro de 2001), o qual regulamentou a Lei nº 6.704, de 26 de outubro de 1979, que dispôs sobre o SCE e a criação de uma empresa especializada para atuar no ramo.

A partir dessa regulamentação foi constituída a Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação – SBCE, empresa especializada e autorizada a operar somente com o SCE. Um de seus acionistas é a seguradora estatal francesa de crédito à exportação, a Coface, maior seguradora de crédito à exportação do mundo, que conta com ampla rede mundial de recuperação de crédito, o que possibilita à SBCE atuar na recuperação de débitos, sem ônus para o segurado.

O SCE tem por objetivo segurar as exportações brasileiras de bens e serviços contra os riscos comerciais, políticos e extraordinários que possam afetar as transações econômicas e financeiras vinculadas a operações de crédito à exportação. Poderão ser segurados o exportador e as instituições financeiras que financiem ou refinanciem as exportações.

Consideram-se riscos comerciais as situações de insolvência do devedor, assim caracterizadas:

- ocorrência de mora pura e simples do devedor por prazo igual ou superior a 180 dias da data da primeira parcela não paga, desde que não provocada por fatos de natureza política e extraordinária;
- executado o devedor, seus bens revelarem-se insuficientes ou insuscetíveis de arresto, seqüestro ou penhora;
- decretada a falência ou a concordata do devedor ou outro ato administrativo ou judicial de efeito equivalente; e
- celebrado acordo do devedor com o segurado, com anuência da seguradora, para pagamento com redução do débito.

Os riscos políticos e extraordinários são caracterizados pelas situações nas quais, isolada ou cumulativamente, ocorra:

- mora pura e simples do devedor público por prazo igual ou superior a 180 dias do vencimento da data da primeira parcela não paga;
- rescisão arbitrária, pelo devedor público, do contrato garantido;
- moratória geral decretada pelas autoridades do país do devedor ou de outro país por intermédio do qual o pagamento deva ser efetuado;
- qualquer outro ato ou decisão das autoridades de um outro país que impeça a execução do contrato garantido;
- decisão do Governo Brasileiro, de governos estrangeiros ou de organismos internacionais, posterior aos contratos firmados, que resulte na impossibilidade de se realizar o pagamento pelo devedor;
- superveniência, fora do Brasil, de guerra, revolução ou motim, de catástrofes naturais, tais como ciclones, inundações, terremotos, erupções vulcânicas e
- maremotos, que impeçam a execução do contrato garantido.

O SCE também poderá cobrir riscos decorrentes das seguintes situações:

- risco de fabricação, definido como a interrupção das obrigações contratuais do devedor por 180 dias, durante o período compreendido entre a data em que os contratos foram firmados e a data em que deveria ser efetivado o embarque ou finalizadas as obrigações contratuais do segurado;
- exportação em consignação, feiras, mostras, exposições e similares, quando se verificar a impossibilidade de fazer retornar as mercadorias não vendidas no exterior.

A cobertura do SCE incidirá somente sobre as perdas líquidas definitivas do segurado, no caso de risco de fabricação, não abrangendo os prejuízos decorrentes da não realização de lucros esperados ou de oscilações de mercado.

Convém observar que a percentagem de cobertura incide sobre o valor do financiamento da operação, no caso de risco de crédito.

2.2.4.1 Fundo de Garantia à Exportação – FGE

A Lei nº 9.818, de 23 de agosto de 1999, criou o Fundo de Garantia à Exportação – FGE.

O FGE possui natureza contábil, é vinculado ao Ministério da Fazenda e tem como finalidade dar cobertura às garantias prestadas pela União nas operações de seguro de crédito à exportação.

O patrimônio inicial do FGE foi constituído mediante a transferência de noventa e oito bilhões de ações preferenciais nominativas de emissão do Banco do Brasil S.A. e um bilhão e duzentos milhões de ações preferenciais nominativas de emissão da Telecomunicações Brasileiras S.A. - TELEBRÁS, que se encontram depositadas no Fundo de Amortização da Dívida Pública Mobiliária Federal – FAD. Atualmente, constituem recursos do FGE:

- o produto da alienação de ações;
- a reversão de saldos não aplicados;
- os dividendos e a remuneração de capital das ações;
- o resultado das aplicações financeiras dos recursos;
- as comissões decorrentes da prestação de garantia;
- recursos provenientes de dotação do Orçamento Geral da União.

Do ponto de vista de sua concepção, os instrumentos cobrem amplo espectro de situações relacionadas à necessidade de crédito por parte dos exportadores, indo desde a obtenção do crédito para a produção, passando pela comercialização, chegando à fase de possível *default* por parte do exportadores e importadores. Portanto, encontra-se coberto todo o ciclo exportador, tanto no que se refere a tomadores de crédito quanto a credores.

3 O DESEMPENHO DO SISTEMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL

Inicialmente, este capítulo descreve os procedimentos, limitações e métodos adotados para conhecer melhor o sistema de financiamento às exportações no Brasil e seus efeitos no desempenho das exportações e segue oferecendo uma análise descritiva da origem, do volume e dos canais de distribuição dos recursos disponibilizados ao financiamento às exportações no Brasil, comparando o desempenho observado no período 1994-1998 com o período 1999-2005, e, nos casos em que relevante, indicando as tendências recentes apresentadas pelo Sistema; depois se dedica à análise da influência da assimetria de informações sobre a eficiência do Sistema e, por fim, da participação das micro, pequenas e médias empresas como tomadoras de financiamentos, avaliando suas dificuldades de acesso a financiamento das suas exportações.

3.1 Metodologia

Para a consecução dos objetivos colimados foi realizado levantamento bibliográfico dos instrumentos de financiamento, dos instrumentos de garantias de crédito, da origem e dos canais de distribuição dos recursos disponibilizados, incluindo os agentes públicos e privados.

Foram levantados os saldos mensais totais de empréstimos do Sistema Financeiro Nacional, de Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio, de Export Notes, os desembolsos do BNDES para a exportação, o valor e o volume das vendas externas brasileiras, das importações e da Balança Comercial, o histórico da taxa de juros doméstica, considerada como tal a Selic, e da taxa de câmbio para o dólar dos Estados Unidos, na cotação de compra no mercado flutuante, nos períodos de 1994 a 1998 e de 1999 a 2005, a partir da sua disponibilidade em bancos de dados do Ministério da Indústria e Comércio, do Banco Central do Brasil e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, além de dados publicados por órgãos especializados como o Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas - Ipea.

A manipulação de cada um dos dados, como a conversão para moeda forte, levantamento de médias e comparações, está descrita nas próprias tabelas e, quando julgado conveniente, na apresentação de seus resultados ao longo do trabalho.

Embora não tenham sido submetidas aos testes econométricos propostos pelo modelo utilizado, por analogia, foi procedida análise comparativa do comportamento dos índices de taxa de câmbio real e efetiva divulgados pelo Banco Central do Brasil, e optou-se pelo Produto Interno Bruto dos países de destino de aproximadamente 80% das exportações brasileiras, como *proxy* para o nível de renda mundial, e pelo PIB nacional doméstico para avaliar o nível de atividade doméstica.

Para apuração dos coeficientes de correlação e de determinação entre as variáveis Média Mensal de ACC/ACE e das exportações foram utilizadas as funções CORREL, PEARSON e RQUAD do aplicativo Microsoft Excel 2000 (versão 9.0.2812).

Nos termos da Portaria MICT nº 369, de 28 de novembro de 1994, seriam enquadradas como exportações financiadas com recursos públicos apenas as que oneram a dotação orçamentária do Governo Federal, caso exclusivo das operações enquadradas no Proex. No entanto, dadas as características das operações do BNDES-Exim que, embora lastreadas parcialmente em recursos oriundos captados no mercado e junto a organismos financeiros multilaterais, além dos propiciados pelo reembolso dos financiamentos, em grande parte são suportadas por Fundos administrados pelo BNDES, providos por recursos parafiscais; e à vista da personalidade jurídica do Banco, autarquia federal, portanto de direito público, sobre o qual recairá o ônus decorrente de eventual *default* por parte do tomador dos recursos se o Banco credenciado também não tiver condições de cobrir os riscos assumidos quando da concessão dos financiamentos, ou seja, sobre a União, em última instância, consideramos tais créditos entre os de origem pública.

O Proex Equalização, ainda que citado como componente do Sistema de Financiamento à Exportação, não pôde ser citado como financiamento por não guardar-lhe as características próprias como o desembolso de recursos financeiros para o tomador e o reembolso ao credor, dentre outras.

Ainda que desejável, não foram disponibilizados nem pelo Bacen nem pela Secretaria do Comércio Exterior – SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, mesmo quando consultados, dados referentes aos financiamentos à exportação concedidos pelo Sistema Financeiro Nacional que propiciassem identificar o *quantum* de tais

financiamentos fora concedido, lastreados em recursos privados, a micro, pequenas e médias empresas, no período sob estudo.

Os dados utilizados para análise das dificuldades de acesso ao Sistema apresentadas pelas micro, pequenas e médias empresas são oriundos de pesquisa de campo desenvolvida por Veiga e Iglesias (2000) utilizando questionário com perguntas fechadas e abertas enviado, via correio eletrônico, para 230 empresas exportadoras, de sete setores industriais, classificadas como médias ou pequenas segundo o número de empregados. Apenas 13 das 230 empresas, ou seja, 5,7% do total, responderam o questionário, excluindo a possibilidade de tratamento estatístico das informações. Mesmo assim, valemo-nos dos resultados apresentados como um elemento indicativo.

Os dados que permitiram discutir sobre os efeitos da assimetria de informações, pela natureza de confidencialidade de que se revestem seus insumos – as informações, decorreram de observação direta e de entrevistas informais com funcionários de instituições financeiras e *trading companies* envolvidos com a atividade de financiamento às exportações.

Para os objetivos deste trabalho interessaram-nos as reflexões e conclusões de Castro e Cavalcanti (1998) acerca da estimação de uma equação para as exportações totais do Brasil em decorrência:

- 1) da vasta extensão do período amostral adotado para as estimativas econométricas, propiciando a captação de efeitos mais diversificados;
- 2) da opção pelas séries de exportações em valor – dólares dos Estados Unidos – propiciando aplicação direta à análise de outros elementos econômico-financeiros, como a balança comercial do Brasil; e
- 3) à oportunidade do momento de realização do estudo, situado historicamente praticamente no início do período examinado por este trabalho, permitindo-lhes melhores possibilidades de contextualização; além da coincidência do momento final do período amostral daquele trabalho com o marco inicial utilizado neste estudo.

Constam do apêndice deste trabalho uma lista dos principais diplomas legais e normativos que regulam o Sistema de Financiamento à exportação no Brasil, esclarecimentos sobre alguns institutos envolvidos no Sistema e no comércio internacional e informações sobre serviços complementares ao Sistema de Financiamento prestados por instituições financeiras.

As tabelas complementares contendo os dados analisados, com as notas explicativas necessárias e citação das fontes, constam, anexos, ao final do trabalho.

3.2 A oferta de crédito: origem, volume e canais de distribuição dos recursos disponibilizados

Por sua relevância, consideradas as repercussões sobre a rentabilidade dos negócios de exportação a par do diferencial de custos envolvendo a taxa de juros praticada e os custos de transação envolvidos examinaremos, a seguir, a origem, o volume e os canais de distribuição dos recursos disponibilizados.

3.2.1 Origem dos recursos

A oferta de crédito à exportação no Brasil tem origem tanto em recursos privados, cujas linhas principais são o ACC e o ACE, operacionalizadas pelas instituições financeiras, quanto em recursos públicos, através do BNDES-Exim, operacionalizada tanto diretamente pelo BNDES, quanto por instituições financeiras credenciadas, e do Proex Financiamento, operacionalizado pelo Banco do Brasil. De se ressaltar que o BNDES-Exim contabilizou, em média, entre 2001 e 2004, mais de 90% dos desembolsos de recursos públicos para financiamento de produtos exportáveis e à exportação (TABELAS 11, 12, 13 e 14).

No período de 1996 a 1998 a relação entre o volume de recursos públicos e o volume de recursos privados foi amplamente dominada por estes últimos, capitaneados pelo ACC/ACE, com uma média de utilização mensal próxima dos US\$ 12 bilhões, enquanto a média mensal de desembolso do Sistema BNDES ficou em US\$ 102 milhões no mesmo período, equivalentes a 0,85% da média do ACC (TABELAS 14 e 15).

No entanto, no período 1999-2005, essa relação, ainda que permanecendo dominada pelos recursos privados, apresentou-se menos desfavorável aos recursos públicos. Enquanto a média mensal do ACC/ACE alcançou US\$ 21 bilhões, a média do Sistema BNDES chegou a aproximadamente US\$ 303 milhões, saltando para o equivalente a 1,44% da média do ACC (TABELAS 14 e 15).

3.2.2 Volume dos recursos

Comparativamente ao período 1994-1998, a oferta de crédito à exportação no Brasil parece ter merecido maior importância relativa por parte do Sistema Financeiro como um todo no período 1999-2005.

Enquanto o volume médio das operações de crédito totais do Sistema Financeiro Nacional caiu de uma média mensal, no período de 1994-1998, de cerca de US\$ 194 bilhões para US\$ 148 bilhões, um decréscimo de 23% aproximadamente, no período de 1999-2005, o volume destinado à exportação evoluiu de uma média mensal de US\$ 11 bilhões, entre 1994-1998, para US\$ 21 bilhões, entre 1999-2005, um crescimento de 85%, evoluindo sua participação de 6% para 14% do total das operações de crédito do Sistema Financeiro Nacional (TABELAS 15 e 16).

O volume de crédito disponibilizado à exportação guardou uma relação equânime com o desempenho exportador do País.

No período 1994-1998 o País exportou uma média mensal de 14 milhões de toneladas líquidas³ correspondentes a uma média mensal em torno de US\$ 3 bilhões. Em 1999-2005 esses números saltaram para aproximadamente 26 milhões de toneladas líquidas e US\$ 6 bilhões mensais, um crescimento de 78% do volume e de 80% do valor das exportações, consentâneo com o crescimento já mencionado de 85% do volume de recursos destinados ao financiamento das exportações (TABELA 17).

3.2.3 Canais de distribuição

Do ponto de vista logístico, os recursos destinados ao financiamento à exportação contam com ampla rede de distribuição que envolve, dentre outras, as instituições classificadas como bancos múltiplos, as quais oferecem ampla cobertura ao território nacional incluindo facilidades como operações via Internet.

³ Os dados sobre toneladas líquidas são meramente informativos.

No entanto, tratando-se dos recursos públicos, que representam algo em torno de 2% do total de recursos, seu acesso se dá, em grande medida, através da rede privada de agentes financeiros.

Ao longo dos últimos anos, cerca de 60% desses recursos foi repassado pelo BNDES através de aproximadamente 40 agentes financeiros privados.

Tais agentes, além das normas estabelecidas pelo BNDES, por óbvio, valem-se de sua metodologia própria de análise de crédito, portanto mais um elemento de restrição, acrescidos de custos, mesmo os não declarados, decorrentes de tarifas de serviços e produtos não diretamente relacionados com a operação de financiamento.

3.3 A influência da assimetria de informações sobre a eficiência do sistema de financiamento

As informações dos diversos agentes dão conta de que, no intuito de aumentar sua rentabilidade, os exportadores agregam ganhos financeiros às suas atividades como consequência do diferencial de taxa de juros interna e externa e da variação cambial. Os tomadores de ACC/ACE o fazem em dólar dos Estados Unidos a taxas de juros próximas às do mercado internacional e aplicam o contra-valor recebido em reais a taxa de juros doméstica. Conquanto a prática se tenha reduzido no período 1994-1998, graças à apreciação cambial praticada no período, o que desestimulou o desempenho exportador, voltou a tomar impulso no período 1999-2005, período de manutenção de altas taxas de juros domésticas e de depreciação do câmbio, principalmente até fins de 2002. Ora, tais aplicações financeiras se justificam no curto prazo, antes da efetiva aplicação na produção que, uma vez consumada, permitirá o cumprimento dos contratos sobre os quais foi concedido adiantamento ao exportador. No entanto, em boa parte dos casos, implica em desvio de crédito, posto que tal financiamento, destinado à produção exportável, é utilizado para arbitragem no mercado financeiro. As normas instituídas pelo BACEN não são capazes de evitar tal desvio principalmente porque os tomadores burlam a exigência de que efetivamente exportem adquirindo a produção de exportadores que não a financiaram, a chamada “compra de performance de exportação”. Por um lado, arcam com o Risco Cambial, por outro, o que ocorre na maioria dos casos, obtêm ganho extra pelo fato de dispor de liquidez suficiente à

obtenção de preços favorecidos, o mais das vezes contra micro e pequenos produtores sem acesso aos mercados de capital e de destino de exportação. Tais situações seriam mais freqüentes no mercado de produtos agropecuários junto aos micro e pequenos produtores domésticos com dificuldades de acesso ao Crédito Rural.

Esse comportamento, conceitualmente entendido como Risco Moral, se por um lado aumenta o risco de inadimplência dada a assunção do risco cambial pelo tomador do crédito, situação não prevista contratualmente, na maior parte das vezes não tem implicado em perdas para o credor, senão para o Sistema.

Outra informação relevante confirma os efeitos de *lock in* visto que os custos de transação que são repassados aos tomadores, conquanto bastante similares entre os bancos, somente são flexibilizados para grandes clientes quando o volume negociado permite ganhos de escala capazes de minimizar as perdas decorrentes da tal flexibilização e, ainda assim, admitem os entrevistados, isso só ocorre quando tais tomadores dispõem de aparato técnico capaz de questionar, à luz de seu histórico de negócios, os ganhos obtidos pelo banco com tais negócios permitindo-lhe apropriar-se de parte da renda advinda do monopólio informacional da instituição. Para as micro, pequenas e médias empresas, mudar de banco financiador, uma possível alternativa a essa posição da instituição financeira, aumenta ainda mais os custos que lhe são repassados pela casa bancária: por um lado, o novo banco incorre em novos custos de informação considerando nada saber da reputação do novo proponente de crédito; por outro, procedimentos de ordem burocrática que vão desde a disseminação da informação de seu novo banco, tanto interna quanto externamente, a funcionários, fornecedores e clientes, até a necessidade de adaptação de sistemas de computação, representam mais custos para o tomador.

3.4 A participação das micro, pequenas e médias empresas como tomadoras de recursos do Sistema

Diversas medidas vêm sendo adotadas pelo Governo Federal no sentido de propiciar maior acesso das micro, pequenas e médias empresas ao financiamento das suas exportações.

Numa dessas medidas, a Câmara de Comércio Exterior – Camex do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior deliberou, em dezembro de 2002, que os

recursos do Proex-financiamento deveriam ser destinados, prioritariamente, a atender as demandas por financiamento a exportações das micro, pequenas e médias empresas, entendendo que a capilaridade do Banco do Brasil e o baixo custo do Proex-financiamento poderiam incentivar as pequenas e médias empresas, que têm maiores dificuldades de acesso ao crédito, a expandir suas exportações.

Outra medida foi a criação, em setembro de 2003, do Programa de Incentivo à Produção Exportável de Pequenas e Médias Empresas – Propex que, visou viabilizar linhas de financiamento às exportações de pequenas e médias empresas com encargos financeiros fixados pelo Governo e lastreadas em recursos orçamentários leiloados para o Sistema Financeiro Nacional.

Conquanto os números analisados a seguir se restrinjam aos financiamentos obtidos pelas micro, pequenas e médias empresas ao amparo do BNDES-Exim e do Proex-financiamento, cabe ressaltar dado fornecido pelo Banco do Brasil, responsável pela concessão de quase um terço do volume de ACC/ACE concedidos, segundo o qual, dos US\$ 11,9 bilhões liberados durante o ano de 2005, cerca de 15% foi destinado a micro e pequenas empresas.

3.4.1 O volume de recursos obtidos

No período compreendido entre janeiro de 1995 e dezembro de 1998, o Sistema BNDES desembolsou o equivalente a US\$ 48 bilhões alcançando uma média anual de US\$ 12 bilhões. Desse total, 14%, equivalente a US\$ 7 bilhões, ou US\$ 1,7 bilhão anuais, em média, foram destinados a micro, pequenas e médias empresas. Entre janeiro de 1999 e dezembro de 2005, essa média elevou-se a US\$ 3 bilhões, correspondendo a um total desembolsado para financiamento às micro, pequenas e médias empresas de US\$ 21 bilhões ou 24% de todos os desembolsos do Sistema BNDES num total de US\$ 90 bilhões ou 13 bilhões anuais (TABELAS 18 e 19).

No período compreendido entre janeiro de 1995 e dezembro de 1998, o Sistema BNDES desembolsou o equivalente a US\$ 4 bilhões em financiamentos à exportação, alcançando uma média anual de US\$ 1 bilhão, cerca de 8% do total de desembolsos do Sistema. Já entre janeiro de 1999 e dezembro de 2005, essa média elevou-se a US\$ 3,6

bilhões, correspondendo a um total desembolsado de US\$ 25 bilhões elevando o percentual de participação do financiamento às exportações a quase 30% do total desembolsado pelo Sistema BNDES (TABELAS 18 e 19).

A distribuição dos recursos por porte evoluiu favoravelmente às micro, pequenas e médias empresas. No período de 1995-1998, foram destinados a essas empresas US\$ 43 milhões, uma média anual de US\$ 10,8 milhões, ou aproximadamente 1% do volume total destinado ao financiamento às exportações pelo BNDES. Já no período de 1999-2005, o volume elevou-se a US\$ 503 milhões, uma média anual de US\$ 72 milhões, dobrando a participação relativa das micro, pequenas e médias empresas para 2% (tabela 20).

3.4.2 As dificuldades de acesso ao sistema

Da pesquisa de campo de Veiga e Iglesias (2000) observou-se que 54% das micro, pequenas e médias empresas financiam entre 0% e 25% de suas vendas externas; 15%, o fazem entre 25% e 50%; e 31%, acima de 50%. Estrutura do capital, condições de recebimento e dificuldades para obter financiamento em bases adequadas podem ajudar a explicar a opção das empresas em termos de financiar uma determinada parcela de suas vendas externas.

No que diz respeito aos mecanismos de financiamento utilizados, o ACC/ACE é o mecanismo mais difundido, sendo utilizado por todas as empresas: 82% se valem do ACC; 18% utilizam o ACE; e 27% recorrem ao Proex-financiamento. Nenhuma das empresas utiliza as linhas do BNDES-Exim.

As taxas de juros pagas pelas empresas da amostra nos ACC/ACE situaram-se entre 10% e 18% ao ano e os prazos de financiamento variaram até 6 meses.

O percentual de financiamento das exportações praticadas pelas firmas e as taxas de juros obtidas parecem estar ligados à percepção dos bancos do risco de crédito, ao porte da firma, explicado pelo seu faturamento, à sua estrutura de capital e às estratégias de vendas das empresas, tanto em relação a prazo concedido quanto a condições de pagamento, dificultando a ampliação do percentual de vendas externas financiadas.

Tais dificuldades, foram ressaltadas pelas empresas como sendo, em primeiro lugar, a exigência de garantias pelos bancos, considerada dificuldade número um por 54% das

empresas, e, em segundo lugar, a burocracia para obter financiamento. O custo do financiamento apontado como relevante por apenas 15% das empresas. No entanto, os custos do financiamento considerados na pesquisa se referem apenas às taxas de juros. A exigência de garantias e a burocracia, conquanto custos de transação, não foram considerados.

Na indicação das vantagens e desvantagens associadas a cada uma das linhas de financiamento, os resultados obtidos (Quadro 2) mostraram que as linhas públicas têm, como desvantagens, garantias, burocracia e isenção de registro no Cadastro de Inadimplentes no âmbito federal, o CADIN, enquanto as suas condições de financiamento foram consideradas como razoavelmente positivas e não há desvantagens associadas à obtenção de informações sobre as linhas. Opostamente, os ACC/ACE têm nítidas vantagens em termos de condições de financiamento e de obtenção de informações mas apresentam desvantagem na exigência de garantias.

A preferência pelos ACC/ACE é explicada pelo fato de combinarem condições adequadas de financiamento, em termos de prazos e custo, com reduzida burocracia. Exigência de garantias é o principal entrave de acesso a esta linha – neste caso, dificuldade para ampliar o percentual financiado, já que todas recorrem ao ACC/ACE, também apontada no acesso às linhas públicas. Neste caso, acrescentaram-se a burocracia e a exigência de não inscrição da empresa no CADIN. Apenas 27% das empresas tiveram acesso a uma linha pública de financiamento e, para estas, o principal atrativo foram as condições de financiamento.

Tais informações sugerem que as micro, pequenas e médias empresas têm acesso a financiamento privado em condições vistas como vantajosas, mas encontram dificuldade para ampliar o percentual financiado de suas vendas externas em função de exigências de garantias destas linhas. Tais exigências também dificultam o acesso às linhas públicas. No entanto, neste caso são acrescentados outros fatores que aumentam os custos de transação.

A grande maioria das empresas, 90%, obtêm financiamento às exportações junto a 2 ou mais bancos indicando provável competição na oferta, fato de que se valem as empresas para minimizar o poder de monopólio dos bancos.

Fica patente o crescimento relativo do volume de crédito disponibilizado à exportação quando comparado, nos períodos 1999-2005 a 1994-1998, com o volume de operações de crédito totais do Sistema Financeiro Nacional. Tal crescimento é notado também na proporção entre recursos públicos e privados favorecendo a participação dos primeiros.

Trata-se de crescimento proporcional ao observado no desempenho exportador do Brasil, quer seja quanto ao volume, quer seja quanto ao valor dos produtos exportados.

Ainda se pode concluir pela tendência ao favorecimento às micro, pequenas e médias empresas, cuja participação cresceu mais que proporcionalmente à evolução dos valores desembolsados para a finalidade. No entanto, remanescem dificuldades de acesso dessas organizações aos recursos disponibilizados.

4. EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS DA RELAÇÃO ENTRE O CRÉDITO E O DESEMPENHO EXPORTADOR

Iniciado com uma comparação entre a evolução do volume de crédito à exportação e o volume e o valor exportado pelo Brasil, evidenciando-lhes a relação de causalidade que entre si foi identificada no período sob análise, este capítulo segue indicando as razões pelas quais três dos importantes componentes da equação dos determinantes das exportações, a renda internacional, a taxa de câmbio e o nível de atividade doméstica, não conseguem, por si sós, explicar o desempenho das exportações do País, no período estudado; por fim, conclui pela existência de capacidade não explorada para captar recursos de financiamento às exportações por parte das micro, pequenas e médias empresas.

4.1 Comparação entre a evolução do volume de crédito à exportação e o volume e o valor exportado pelo Brasil nos períodos

Como relatado no capítulo 3, o volume de crédito à exportação representado pelos Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio, junto com os Adiantamentos sobre Cambiais Entregues, representam mais de 95% do volume total dos créditos à exportação no País. Esses créditos, consoante consta da tabela 15, tiveram seu volume médio mensal mais que duplicado no período de 1996-2005, saindo de US\$ 11.197 milhões, no início do período, para encerrá-lo com uma média de US\$ 24.863 milhões, o equivalente a 122,05%.

Nesse mesmo período, 1996-2005, as exportações originadas no Brasil saíram de uma média mensal de US\$ 3.978,89 milhões, em 1996, para US\$ 9.859,02, e, ainda que gere dificuldades quanto a conclusões a que se pode chegar a partir desse dado, vale registrar que, de 16.607,32 milhões de toneladas líquidas exportadas em 1996, o País evoluiu para 33.079,99 de toneladas líquidas em 2005. Um crescimento respectivamente de 147,78% e 99,19% (tabela 17).

Regredindo ambas as grandezas com base nos dados mencionados registrados nas TABELAS 15 e 17, verificam-se coeficientes de correlação de 0,7672 e 0,898097, entre a média mensal de ACC/ACE e das exportações, sem defasagem e com defasagem de 1

período, respectivamente, considerando o prazo de 360 dias das operações. Além disso, a partir dos mesmos dados e metodologia, obtêm-se coeficientes de determinação de 0,588596 e 0,806577, respectivamente.

4.1.1 Comportamento de outras variáveis relevantes como determinantes das exportações brasileiras: a renda dos países de destino, a taxa de câmbio e o nível de atividade doméstica

De acordo com Cavalcanti e Ribeiro (1998), há farta literatura sobre a análise dos determinantes do comportamento das exportações de um país. As experiências formuladas consideram as teorias do consumidor e da firma, apontando variáveis tanto do lado da oferta e quanto do da demanda de exportações. Geralmente, seguem três orientações básicas. A primeira é a adoção da hipótese do país pequeno, incapaz de influenciar o nível de preço internacional e, portanto, enfrentando uma função de demanda externa por suas exportações infinitamente preço-elástica, situação em que a modelagem estima simplesmente equações de oferta de exportação.

Outra opção, ainda segundo os autores, trata-se da suposição de uma função de demanda de exportação com elasticidade-preço finita considerada a possibilidade de que o país detenha parcela razoável do mercado mundial ou da produção de bens diferenciados, mas uma função de oferta perfeitamente elástica justificada pela existência de capacidade ociosa na indústria doméstica ou de uma tecnologia produtiva sujeita a retornos constantes ou crescentes de escala. Neste caso, são estimadas apenas equações de demanda. Cavalcanti e Ribeiro (1998) ainda apontam a possibilidade de considerar um modelo onde preço e quantidade exportados são determinados simultaneamente pela interação de funções de oferta e demanda com elasticidades-preço finitas.

Do ponto de vista teórico, a lista de possíveis variáveis condicionantes da demanda de exportação não é muito longa. Trata-se, basicamente, de alguma variável que retrate o nível de renda externa (real) alocada ao consumo de tradables e variáveis de preço relativo, que relacionem os preços dos produtos exportados aos preços vigentes de bens substitutos no mercado internacional (ambos denominados em moeda estrangeira). Contudo, a definição das variáveis efetivamente utilizadas nas investigações empíricas varia, de acordo com o país e/ou período analisado e com a

disponibilidade de dados. A renda externa destinada à compra de tradables pode ser aproximada pelos níveis de renda agregada ou de importações de um subgrupo relevante de países ou do mundo como um todo. O procedimento mais adequado consiste na utilização de índices relativos aos principais parceiros comerciais do país sob análise, ponderados pela participação de cada um na pauta de exportação desse país. (Ribeiro, 1998, p. 17)

Os autores seguem afirmando que a escolha dos preços dos bens substitutos no mercado internacional pode ser de: índices de preços mundiais ou de preços importantes para os parceiros comerciais, preços de importação ou de um índice representativo dos bens comercializáveis. Já a função de oferta de exportação envolve maiores possibilidades em decorrência da variedade de elementos que podem afetar o ânimo dos exportadores. Sem dúvida a capacidade produtiva é condicionante das quantidades ofertadas. “[...] Logo, é provável que um índice apropriado de capacidade produtiva, como o PIB potencial, seja capaz de explicar parcela significativa da evolução da oferta de exportações, principalmente no que tange ao seu comportamento tendencial.” [...] (idem, p.18)

No entanto, pode-se optar também por outros determinantes da capacidade produtiva como níveis de produtividade, taxas de investimento etc. como variáveis explicativas.

Muitas vezes, também é incluída uma variável referente aos ciclos de atividade interna para indicar o quanto as exportações representam como alternativa de demanda para evitar o aumento da capacidade ociosa, mais útil, contudo, para produtos manufaturados, quando se torna relevante o conceito de utilização de capacidade.

Cavalcanti e Ribeiro (1998) comentam que as principais variáveis explicativas do lado da oferta, no entanto, referem-se à rentabilidade da atividade exportadora, tanto comparando receitas e despesas das vendas externas, quanto a remuneração das exportações com as vendas no mercado doméstico. Neste último caso, deve-se comparar a receita de exportação com os preços dos produtos exportáveis no mercado interno, e neste caso é razoável a utilização de índices de preços no atacado, como *proxy* para o preço dos bens comercializáveis. Em ambos os casos, a remuneração das exportações deve incluir um índice dos incentivos existentes (fiscais e/ou creditícios) às vendas externas. Bauman e Braga (1984), identificando mudanças na pauta das exportações brasileiras no sentido de ampliar a participação de produtos com maior valor agregado, destacaram a “[...] a necessidade de se assegurar um apoio creditício adequado às atividades relacionadas com a exportação [...]” (p. 59) reconhecendo que, dentre os instrumentos de apoio ao setor exportador brasileiro, o creditício vem desempenhando papel cada vez mais importante, apesar de ser “[...] o menos

analisado [...]” (p. 60). O fato de a comparação entre as rentabilidades no mercado interno e externo ser feita na mesma unidade monetária incorpora a taxa de câmbio real como uma variável importante para as exportações, tanto a curto quanto a longo prazo. O nível e a volatilidade da taxa de câmbio real determinam, respectivamente, o valor esperado e a variabilidade da remuneração relativa das exportações, afetando não só as exportações a curto prazo, mas também as decisões de investimento em atividades exportadoras. A formulação mais comum da taxa de rentabilidade real das exportações é dada pela multiplicação do índice de preços de exportação pela taxa de câmbio nominal e por algum índice de incentivos à atividade exportadora, dividido pelo índice de preços no atacado doméstico. Adota-se, portanto, a hipótese de homogeneidade no preço, isto é, a idéia de que variações em cada componente dessa taxa acarretam efeitos semelhantes. Sob a hipótese de país pequeno, variações na razão entre os preços das vendas externas e domésticas devem conduzir a novos pontos de equilíbrio ao longo da curva de transformação do país e, conseqüentemente, a novas quantidades exportadas e vendidas internamente. A grandeza da variação na razão entre exportações e vendas domésticas depende, evidentemente, da elasticidade de transformação da economia, ou seja, das condições tecnológicas e da disponibilidade de recursos.

Cavalcanti e Ribeiro (1998) sugerem as seguintes funções de oferta e demanda de exportação de determinado país:

Equação 1

$$X^D = X^D (P_X^{(-)} / P_W^{(+)}, Y_W)$$

$$X^S = X^S (P_X^{(+)} S_X E^{(-)} / P_d^{(-)} C_d^{(+)} U, Y_p^{(+)})$$

Equação 2

Fonte: Cavalcanti e Ribeiro (1998)

onde X^D e X^S representam, respectivamente, as quantidades demandadas e ofertadas de exportação; Y_W é uma *proxy* da renda mundial; P_X o preço das exportações; P_W o preço dos bens concorrentes; S_X um índice de incentivos às exportações; E a taxa de câmbio nominal; P_d um índice de preços doméstico dos produtos exportados; C_d um índice de custo de insumos e/ou fatores de produção; U a taxa de utilização da capacidade produtiva e Y_p um índice de

produto potencial. Até o início da década de 80, os estudos econométricos do comportamento das exportações brasileiras adotavam, geralmente, a hipótese do país pequeno, limitando-se à estimação de uma função de oferta de exportação [ver, por exemplo, Cardoso e Dornbusch, (1980)]. A adequação de tal opção era sugerida, de um lado, pela predominância de produtos relativamente homogêneos primários e semi-manufaturados na pauta de exportações brasileiras e, de outro lado, pela participação marginal do Brasil no comércio mundial (exceto, evidentemente, no caso do café). A partir de trabalhos como o de Braga e Markwald (1983), tornou-se comum a consideração de modelos onde preço e quantidade exportada eram determinados simultaneamente, pela interação de funções de oferta e demanda com elasticidades-preço finitas. “Apesar de fornecerem importantes *insights* acerca dos determinantes do desempenho exportador do país, todos esses estudos baseavam-se na estimação de equações estruturais especificadas *ad hoc*, sem testar adequadamente a validade de tais especificações”, conforme registram Cavalcanti e Ribeiro (1998) (p.20).

4.1.1.1 Evidências empíricas para o Brasil

Em análise empírica Castro e Cavalcanti (1998), com o objetivo de apresentar previsões condicionais da evolução das exportações e importações brasileiras a médio prazo, estimaram equações para as exportações e importações totais e desagregadas por grau de elaboração e categoria de uso, respectivamente, a partir de dados anuais para o período 1955-1995.

A metodologia de estimação incluiu:

- 1) seleção de um conjunto de possíveis variáveis explicativas para as exportações: taxa de câmbio real, utilização da capacidade produtiva e comércio mundial;
- 2) realização de testes de raiz unitária do tipo Augmented Dickey-Fuller (ADF) e Perron com o objetivo de determinar a ordem de integração das variáveis utilizadas;
- 3) especificação e estimação de um modelo Auto-Regressivo Vetorial (VAR) congruente com os dados, onde a determinação da ordem de defasagem das variáveis baseou-se nos critérios de informação de Schwarz e Hannan-Quinn e em testes de auto-correlação de resíduos;

- 4) análise de co-integração, através do método de máxima verossimilhança de Johansen;
- 5) testes de exogeneidade fraca, exogeneidade forte e superexogeneidade das variáveis explicativas; e
- 6) estimação de um modelo de correção de erros condicional, incorporando a restrição de longo prazo associada à análise de co-integração.

Tais procedimentos atentaram, portanto, para a não-estacionariedade das variáveis sob análise e para as possíveis dificuldades associadas ao tratamento das variáveis condicionantes como variáveis exógenas. De acordo com Castro e Cavalcanti (1998, p. 172). “[...] cabe destacar que a aceitação das hipóteses de exogeneidade [...] implica em que modelos condicionais estimados podem ser usados eficientemente para inferências estatísticas, previsões e formulação de políticas.”

As variáveis explicativas utilizadas foram a taxa de câmbio real, uma *proxy* para o nível de renda mundial e um indicador do nível de atividade doméstica. Esperavam que aumentos da taxa de câmbio real e da renda mundial acarretassem efeitos positivos sobre as exportações e, elevações no nível de atividade doméstica, produzissem efeitos negativos, em consonância com Cardoso e Dornbusch (1980) e Braga e Markwald (1983).

Os resultados obtidos a partir da metodologia delineada foram:

- 1) os testes de raiz unitária sugeriram a não-estacionariedade das séries;
- 2) de maneira geral, pôde-se aceitar a existência de um vetor de co-integração entre as variáveis analisadas;
- 3) a taxa de câmbio real, as importações mundiais e a utilização de capacidade puderam “[...] ser consideradas exógenas fracas, fortes e superexógenas para os parâmetros de interesse implicando em que as equações podem ser utilizadas eficientemente para inferências estatísticas, previsões e simulações de política [...]”. Castro e Cavalcanti (1998, p. 174);
- 4) a equação condicional estimada não apresentou problemas de especificação ou constância paramétrica.

De modo geral, pôde-se concluir que o nível de comércio mundial, como *proxy* para o nível de renda mundial, e a taxa de câmbio real são variáveis importantes na determinação das exportações brasileiras, enquanto o nível de atividade doméstica tem efeito pouco significativo.

Tal conclusão está de acordo com Cardoso e Dornbusch (1980) e Braga e Markwald (1983) visto que aumentos da taxa de câmbio real e da renda mundial acarretaram efeitos positivos e elevações no nível de atividade doméstica produziram efeitos negativos sobre as exportações, neste último caso, porém, de forma pouco significativa.

A seguir são apresentadas as equações de exportação obtidas por Castro e Cavalcanti (1998):

- 1) Relação de longo prazo estimada pelo método de Johansen, sob a restrição de exogeneidade fraca de mw e ex :

$$x^* = 0,9303mw + 0,6526ex$$

- 2) Equação condicional estimada por OLS (período de estimação: 1956-1995):

$$\Delta X_t = 0,240 + 0,648 \Delta mw_t - 0,388 (x-x^*)_{t-1}$$

$$R^2 = 0,5423$$

$$F(2, 37) = 21,921^{**}$$

$$S = 0,0333$$

$$DW = 1,98$$

$$RSS = 0,0411$$

$$AR\ 1-1F(1, 36) = 0,0304$$

$$ARCH\ F(1, 35) = 1,0192$$

$$NORMX2(2) = 0,8447$$

$$HET\ F(4, 32) = 0,4179$$

$$FORM\ F(5,31) = 0,3534$$

$$RESET\ F(1, 36) = 3,0868+$$

** Indica significância ao nível de 1%

+ Indica significância ao nível de 10%

Notação

X	Exportações
Ex	Taxa de câmbio real
Mw	Importações mundiais
AR	Teste do multiplicador de Lagrange para auto-correlação serial
NORM	Teste de Jarque-Bara para normalidade dos resíduos
ARCH	Teste de Engle para resíduos ARCH
HET	Teste de White para heterocedasticidade
FORM	Teste para validade da forma funcional e/ou heterocedasticidade
RESET	Teste de Ramsey para má especificação

4.1.2 Das variáveis utilizadas nesta análise

Consideramos a admissibilidade de um modelo onde valor e quantidade exportados sejam determinados simultaneamente pela interação de funções de oferta e demanda com elasticidades-preço finitas, convergindo para o uso, como variáveis explicativas, da taxa de câmbio real, uma *proxy* para o nível de renda mundial e um indicador do nível de atividade doméstica.

4.1.2.1 O comportamento da renda dos países de destino das exportações brasileiras

Um fator do qual se esperaria influência sobre o desempenho exportador do Brasil é o nível de renda dos países de destino dos produtos domésticos.

No entanto, o que se observa é que o Produto Interno Bruto dos países de destino de aproximadamente 80% das exportações brasileiras (TABELA 02), no período em que é observado melhor desempenho do País, 1999-2004, cresceu a uma média anual de 5,43% (TABELA 03) enquanto as exportações do Brasil evoluíram a uma média anual de 11,84%, em termos de valor, e 9,02%, em quantidade (TABELA 17).

Portanto, neste período, há indícios de que a evolução da renda nos países importadores, por si só, não se tenha apresentado como fator determinante do desempenho exportador do Brasil.

4.1.2.2 A taxa de câmbio

Ao examinar o comportamento dos índices de taxa de câmbio real e efetiva divulgados pelo Banco Central do Brasil, verifica-se que, no período de 1994-1998, uma média da cesta de índices é apurada em 74,56%, considerando a base 100 em junho de 1994 (TABELA 04). O desvio-padrão calculado da média da cesta é de 3,92. Neste período também há coincidência com a estagnação tanto do volume de crédito quanto das exportações.

Chama a atenção o que se observa nos períodos de 1996-2005 e 1998-2005 que, como já mencionado, apresentou incremento das exportações muito similar ao incremento do crédito à exportação e superando o crescimento médio do PIB dos principais destinos dos produtos brasileiros.

Em ambos os períodos verifica-se uma maior volatilidade da taxa cambial real, indicada pelo desvio padrão de 14,55, no período 1999-2005, e 9,15, no período 1996-2005. No entanto, a média dos índices se mantém em 121,76% e 107,20%, respectivamente, demonstrando que a taxa de câmbio real e efetiva também não têm o condão de explicar, per se, o crescimento das exportações do Brasil (TABELA 04).

4.1.2.3 O nível de atividade doméstica

O terceiro elemento a ser considerado, o nível de atividade doméstica, no período de 1998 a 2004, em dólares americanos, teve uma involução média de 2,54% (TABELA 05).

Mesmo considerado o período de 1994 a 2005, em reais ao câmbio médio, o PIB nacional teve uma variação média anual de 2,22%. Assim, também não se consegue explicar pelo nível de atividade doméstica, o desempenho das exportações brasileiras nos períodos sob exame (TABELA 06).

4.2 O potencial inexplorado das micro, pequenas e médias empresas

A assistência creditícia concedida às micro, pequenas e médias empresas não é equânime quando comparada com a participação nos valores exportados. Como informado anteriormente, os recursos desembolsados pelo Sistema BNDES para financiamento às exportações das micro, pequenas e médias empresas compuseram apenas 1% e 2% do total desembolsado nos períodos de 1995-1998 e 1999-2005, respectivamente, muito aquém da participação de 34,3% e 28,4% nos períodos de 1997-1998 e 1999-2005 (TABELAS 07 e 08). Mesmo os recursos de origem privada, via ACC/ACE, não passaram de 15% aqueles destinados a micro, pequenas e médias empresas em 2005.

De se avaliar essa queda de participação como possível consequência da iniquidade distributiva de tais recursos. Verifica-se que, apesar da evolução observada do valor das exportações das micro, pequenas e médias empresas no Brasil, cujo volume anual de US\$ 18.063 milhões em 1997 ascendeu a US\$ 26.107 milhões em 2004, a média anual caiu de US\$ 17.847 milhões entre 1997 e 1998, para US\$ 16.827 milhões entre 1999 e 2004.

Das micro, pequenas e médias empresas exportadoras no Brasil, o total registrado em 1997 de 11.775 empresas, evoluiu para 15.478 em 2004. A sua participação, no entanto, que em 1997-1998 foi de 85,7%, subiu para apenas 86,7% em 1999-2004 (TABELAS 09 e 10).

À luz dos levantamentos apresentados por Veiga e Iglesias (2000), segundo o qual 54% das micro, pequenas e médias empresas financiam entre 0% e 25% de suas vendas externas, há um potencial mínimo para novas concessões de pelo menos 75% de vendas que não são financiadas e poderiam sê-lo nas mais diversas modalidades.

Conquanto não componha diretamente o modelo adotado no presente estudo, há que se comentar que a variação percentual média anual dos preços em dólares dos Estados Unidos dos 310 produtos responsáveis por 80% das exportações brasileiras, classificados dentro dos capítulos da NCM de acordo com a classificação de Hidalgo e Mata (2003), no período entre 1997 e 2005 foi de 24,87% ou, ponderada pela participação nas exportações totais, 160,01% (TABELA 21) apontando no sentido da relevância da variável preço como determinante das exportações brasileiras considerando que, naquele período, tais exportações evoluíram a uma média anual de 12,89%, em termos de valor, e 9,71%, em quantidade (TABELA 17).

No entanto, ficou evidenciada a relação de causa e efeito entre as variáveis crédito e exportações, sobre a qual discorre a literatura apresentada, pela comparação entre o volume de crédito à exportação e o volume e o valor exportado pelo Brasil, num período em a variação média da renda internacional de países de destino das exportações brasileiras, os índices médios de taxas de câmbio e a média de variação do nível de atividade doméstica contiveram-se em intervalos menores que o da evolução média da taxa de crescimento das exportações brasileiras. Também se constata uma situação de “elitização” do acesso ao financiamento às exportações evidenciada pela iniquidade da relação entre o crédito recebido pelas micro, pequenas e médias empresas e sua contribuição para o desempenho exportador do País.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho analisou a hipótese da influência do crédito sobre o desempenho exportador, à luz da análise do sistema de financiamento às exportações no Brasil pós Plano Real, nos períodos 1994-1998 e 1999-2005.

Restou evidenciado que a relação de causa e efeito entre as variáveis crédito e exportações, até agora vista como componente de menor relevância, pode ser fator de maior magnitude pela comparação entre a volume de crédito à exportação e o volume e o valor exportado pelo Brasil, num período em que nem a renda internacional, nem o comportamento das taxas de câmbio, nem o nível de atividade doméstica pareceram explicar, por si sós, o crescimento das exportações brasileiras.

Concluiu ainda que, do ponto de vista de sua concepção, os instrumentos de financiamento e de garantia de crédito cobrem todo o ciclo exportador, tanto no que se refere a tomadores de crédito quanto a credores.

Também se constatou o crescimento relativo do volume de crédito disponibilizado à exportação quando comparado, nos períodos 1999-2005 a 1994-1998, com o volume de operações de crédito totais do Sistema Financeiro Nacional; além de tal crescimento ter sido observado, ainda, na proporção entre recursos públicos e privados favorecendo a participação dos primeiros, incluindo uma tendência ao favorecimento às micro, pequenas e médias empresas.

Constatou a existência de distorções dos efeitos esperados pelos reguladores do Sistema decorrentes da assimetria de informações que afetam, de forma mais significativa, as micro, pequenas e médias empresas, apesar da tendência a favorecê-las, haja vista sua participação na obtenção de recursos para financiamento às exportações ter crescido mais que proporcionalmente à evolução dos valores desembolsados para a finalidade.

De outra parte, foi verificado que as normas instituídas pelos reguladores necessitam de aperfeiçoamento posto que não são capazes de evitar o desvio do crédito à produção exportável para a arbitragem no mercado financeiro reduzindo, por conseqüência, a performance das exportações nacionais.

Além disso, se constatou a “elitização” do acesso ao financiamento às exportações pela iniquidade da relação entre o volume de crédito recebido pelas micro, pequenas e médias empresas e sua contribuição para o desempenho exportador do País.

Num aprofundamento do assunto, considerando a timidez até agora atribuída à variável crédito como determinante das exportações no Brasil e as evidências de sua força, poderá ser avaliada, à luz da econometria, a sua verdadeira magnitude, podendo-se proceder a desagregação da pauta, considerando possíveis diferenças entre os níveis de dependência de crédito dos diversos setores exportadores. Conseqüentemente, entre outros aspectos passíveis de serem aprofundados, estão as razões pelas quais as variáveis clássicas, renda internacional, taxas de câmbio e atividade doméstica, no período, não pareceram explicar, por si sós, de forma concludente, o crescimento das exportações brasileiras.

REFERÊNCIAS

BARNET, Richard J.; CAVANAGH, John. **Global dreams: Imperial corporations and the new world order**. New York: Simon & Schuster, 1994.

BAUMAN, Renato; BRAGA, Helson C.. Financiamento às exportações no Brasil: Uma avaliação da política recente. In: **Anais do XII Encontro Nacional de Economia – 05 a 07/12/1984** – v. 1, São Paulo: FEA/USP, 1984.

BERENSON, Mark L.; LEVINE, David M.; STEPHAN, David. **Estatística: teoria e aplicações usando Microsoft Excel em Português**. Rio de Janeiro: LTC Editora, 2000.

BLUMENSCHNEIN, Fernando; LEON, Fernanda L. L.. Uma análise do desempenho e da segmentação do sistema de crédito à exportação no Brasil. In: PINHEIRO, A. C. et al. (Org.). **O desafio das exportações**. BNDES, 2002.

BRAGA, Helson C.; MARKWALD, Ricardo A.. **Funções de oferta e de demanda das exportações de manufaturados no Brasil**: estimação de um modelo simultâneo. Texto para Discussão, IPEA, n. 57, Julho, 1983.

CARDOSO, Eliana; DORNBUSCH, Rutiger. **Uma equação para as exportações brasileiras**. Revista Brasileira de Economia, v. 34, n. 3, p. 429-437, Julho/Setembro, 1980.

CARVALHO, Carlos Eduardo; STUDART, Rogério; ALVES JÚNIOR, Antônio José. **Desnacionalização do setor bancário e financiamento das empresas**: a experiência brasileira recente. Texto para Discussão, IPEA, n. 882, Maio, 2002.

CASTRO, Alexandre Samy; CAVALCANTI, Marco Antônio F. H.. **Estimação de equações de exportação e importação para o Brasil – 1955/95**. Texto para Discussão, IPEA, n. 469, Março, 1997.

CASTRO, Alexandre Samy; CAVALCANTI, Marco Antônio F. H.. Cenários para a balança comercial brasileira - 1998/2002. In: **A Economia brasileira em perspectiva**. Rio de Janeiro: IPEA, v. 2, 1998.

CAVALCANTI, Marco Antonio F. H.; RIBEIRO, Fernando José. **As exportações brasileiras no período 1977/96**: desempenho e determinantes. Texto para Discussão, IPEA, n. 545, Fevereiro, 1998.

FARINA, Elizabeth M. M. Q.. Organização industrial no *agribusiness*. In: ZYLBERSTEJN, Décio; NEVES, Marcos Fava. (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

FORTUNA, Eduardo; **Mercado financeiro**: produtos e serviços. 10. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 1997.

GASQUES, José Garcia; SPOLADOR, Humberto Francisco Silva. **Taxa de juros e políticas de apoio interno à agricultura**. Texto para Discussão Ipea, n. 952, Abril, 2003.

HARTUNG, Douglas; **Negócios internacionais**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2001.

HELD, David; MCGREW, Anthony. **Prós e contras da globalização**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2001.

HIDALGO, Álvaro Barrantes; MATA, Daniel Ferreira Pereira Gonçalves. **A especialização do Nordeste brasileiro e do estado de Pernambuco no comércio exterior**. Texto para Discussão PIMES/UFPE, n. 465, Novembro, 2003.

HILL, R. Carter; GRIFFITHS, William E.; JUDGE, GEORGE G.. **Econometria**. 2. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2003.

LAPPONI, Juan Carlos. **Estatística**: usando Excel 5 e 7. São Paulo: Lapponi Treinamento e Editora, 1997.

LAZZARINI, Sérgio Giovanetti; CHADDAD, Fábio Ribas. Organização industrial no *agribusiness*. In: ZYLBERSTEJN, Décio; NEVES, Marcos Fava. (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

MOREIRA, Ajax R. B.; ROCHA, Kátia. **Determinantes do risco Brasil**: fundamentos e expectativas – uma abordagem de modelos de risco de crédito. Texto para Discussão IPEA, n. 945, Abril, 2003.

NYIRI, Ivan. **An innovative approach to export financing**. International Trade FORUM, n. 4, p. 4-7, 1993.

PEREIRA, T. R.; MACIENTE, A. N.. **Impactos dos mecanismos de financiamento (ACC e ACE) sobre a rentabilidade das exportações brasileiras**. Texto para Discussão IPEA, n. 722, Abril, 2000.

PUGA, Fernando Pimentel. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. Texto para Discussão BNDES, n. 75, Fevereiro, 2000.

_____. **O apoio financeiro às micro, pequenas e médias empresas na Espanha, no Japão e no México**. Texto para Discussão BNDES, n. 96, Fevereiro, 2002.

ROCHA, Kátia; MOREIRA, Ájax R. B.; MAGALHÃES, Ricardo. **Determinantes do *spread* brasileiro: uma abordagem estrutural**. Texto para Discussão IPEA, n. 890, Junho, 2002.

SHARPE, Steven A.. **Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: a stylized model of customer relationships**. *Journal of Finance*, v. 45, n 4, p. 1069-1087, September, 1990.

SOARES, Ricardo Pereira. **Evolução do crédito de 1994 a 1999: uma explicação**. Texto para Discussão IPEA, n. 808, Julho, 2001.

SOUZA SOBRINHO, Nelson F.. **Uma avaliação do canal de crédito no Brasil**. Rio de Janeiro, BNDES, 2003.

STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, Andrew. **Credit rationing in markets with imperfect information**. *American Economic Review*, v. 71, n. 3, p. 393-410, June, 1981.

VEIGA, P. M., IGLESIAS, R. **A política de financiamento à exportação no Brasil**. Redipea/BID, n. 243, Outubro, 2000.

ZYLBERSTEJN, Décio. Economia das organizações. In: ZYLBERSTEJN, Décio; NEVES, Marcos Fava. (Org.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

APÊNDICE A

Lista dos principais diplomas legais e normativos que regulam o Sistema de Financiamento à Exportação no Brasil

- Carta-Circular Bacen nº 2919, de 18 de agosto de 1999
- Carta-Circular Bacen nº 2.881, de 19 de novembro de 1999
- Carta Circular nº 177, de 23 de outubro de 2002
- Decreto nº 2.369, de 10 de novembro de 1997
- Decreto nº 3.113, de 06 de julho de 1999
- Decreto nº 3.937, de 25 de setembro de 2001
- Lei nº 6.704, de 26 de outubro de 1979
- Lei nº 8.187, de 1º de junho de 1991
- Lei nº 9.529, de 10 de dezembro de 1997
- Lei nº 9.531, de 10 de dezembro de 1997
- Lei nº 9.818, de 23 de agosto de 1999
- Lei nº 10.184, de 12 de fevereiro de 2001
- Portaria Interministerial (MF/MICT) nº 314, de 28 de dezembro de 1995
- Portaria MICT nº 369, de 28 de novembro de 1994
- Portaria MDIC nº 374, de 21 de dezembro de 1999
- Portaria MDIC nº 375, de 21 de dezembro de 1999
- Portaria MDIC nº 58, de 10 de abril de 2002
- Portaria MF nº 390, de 20 de julho de 1993
- Portaria MF nº 5, de 11 de janeiro de 1996
- Resolução CMN nº 2.575, de 17 de dezembro de 1998
- Resolução CMN nº 2.799, de 06 de dezembro de 2000
- Resolução nº 50 do Senado Federal, de 16 de junho de 1993

APÊNDICE B

Alguns institutos envolvidos no Sistema de Financiamento à Exportação e no Comércio Internacional

Conselho Diretor do Fundo de Garantia à Exportação - CFGE

O Conselho Diretor do Fundo de Garantia à Exportação – CFGE, criado pela Lei nº 9.818, de 23 de agosto de 1999, a mesma que criou o FGE, tem por objetivo regular as atividades de prestação de garantia pela União.

O CFGE é um órgão colegiado integrante da estrutura organizacional do Ministério da Fazenda, e é presidido pelo Secretário-Executivo do Ministério da Fazenda.

Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR) (Pósembarque)

Instrumento utilizado nas vendas para países membros da Associação Latino-Americana de Integração - ALADI. O CCR consiste de uma espécie de câmara de compensação entre os membros da ALADI. Os valores de importação e exportação amparados pelo CCR entre dois países são acumulados para compensação futura, fazendo-se então o pagamento apenas da diferença.

É um convênio existente entre países latino americanos, com o objetivo de estimular suas relações financeiras. Facilita a expansão do comércio recíproco e sistematiza as consultas mútuas em matérias monetárias, cambiais e de pagamento.

O CCR consiste na adoção de um sistema de compensação multilateral periódica de saldos e créditos recíprocos, que proporciona redução expressiva das transferências de divisas entre os países participantes.

Os Bancos Centrais de cada país envolvido respondem pelas operações, assegurando aos demais bancos de seus países – a participação dos bancos é voluntária – o pagamento das transações conduzidas através deste mecanismo, propiciando facilidade e garantia de pagamentos de operações comerciais; ampliação das relações entre os sistemas bancários da região; atração de financiamento para o comércio intra-regional; estreitamento das relações

econômicas entre países signatários; e estímulo ao desenvolvimento do comércio intra-regional.

Os países integrantes do CCR são os membros da ALADI (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela) mais a República Dominicana.

Certificado de Origem

Os Certificados de Origem são documentos necessários para a solicitação do tratamento preferencial e simultânea comprovação de origem da mercadoria exportada junto às alfândegas dos países outorgantes do Sistema Geral de Preferências - SGP.

Os formulários do Certificado de Origem são disponibilizados por bancos aos seus clientes inclusive via internet.

Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS)

A Câmara de Comércio Internacional (CCI) criou regras para administrar conflitos oriundos da interpretação de contratos internacionais firmados entre exportadores e importadores concernentes à transferência de mercadorias, às despesas decorrentes das transações e à responsabilidade sobre perdas e danos.

A CCI instituiu, em 1936, os INCOTERMS (International Commercial Terms). Os Termos Internacionais de Comércio, inicialmente, foram empregados nos transportes marítimos e terrestres e a partir de 1976, nos transportes aéreos. Mais dois termos foram criados em 1980 com o aparecimento do sistema intermodal de transporte que utiliza o processo de unitização da carga.

Em 1990, adaptando-se ao intercâmbio informatizado de dados, uma nova versão dos INCOTERMS foi instituída contendo treze termos.

Está em vigor desde 1º de janeiro de 2000 o Incoterms 2000, que leva em consideração o recente crescimento das zonas de livre comércio, o aumento de comunicações eletrônicas em transações comerciais e mudanças nas práticas relativas ao transporte de mercadorias.

Além disso, o Incoterms 2000, oferece uma visão mais simples e mais clara dos 13 Incoterms.

O conteúdo é disponibilizado pelos bancos para ser baixado via internet.

O Comitê de Crédito às Exportações - CCEX

O Comitê foi instituído pela Portaria nº 390, de 20 de julho de 1993, do Ministério da Fazenda.

Posteriormente, a Portaria MF nº 5, de 11 de janeiro de 1996, alterou a composição desse Comitê, que passou a contar com 13 membros oriundos de 4 Ministérios (Fazenda - MF, Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, Relações Exteriores - MRE e Planejamento, Orçamento e Gestão - MP) e da Câmara de Comércio Exterior - Camex. Detalhes sobre a composição do Comitê podem ser obtidos no quadro que figura ao final deste material.

O CCEX é presidido pelo Secretário-Executivo do Ministério da Fazenda e possui, entre outras, as seguintes atribuições:

1. avaliar o risco para a concessão de créditos e de operações a um único tomador ou garantidor, ou em benefício de uma mesma empresa exportadora;
2. estabelecer alçadas e demais condições a serem observadas pelo Banco do Brasil S.A., na condução do Proex;
3. analisar operações de serviços, tanto no Proex/Financiamento quanto no Proex/Equalização;
4. analisar as operações de bens que não atenderem às condições previstas nas normas de financiamento em vigor.

APÊNDICE C

Alguns serviços complementares ao Sistema de Financiamento à Exportação prestados por instituições financeiras

Cobrança Financeira "Sobre" o Exterior

A Cobrança Financeira "sobre" o exterior é uma modalidade de serviço oferecido pelos bancos para cobrança de documentos financeiros. Tem por objetivo propiciar ao cliente a cobrança de cheques e outros documentos não vinculados diretamente a operações comerciais.

As cobranças "sobre o exterior" envolvem remessas a banqueiros e agências externas de: cheques, travelers cheques e demais títulos em moedas estrangeiras aceitas no mercado financeiro internacional como representativos de valor, não ligados diretamente a operações comerciais.

Como benefício, permite a disponibilidade em moeda nacional de cheques em moeda estrangeira sacados em outros países.

Transferências Financeiras do Exterior

Ordem de pagamento em moeda estrangeira ou nacional enviada do exterior para o país doméstico. Serve para viabilizar o fluxo financeiro internacional entre pessoas físicas e/ou pessoas jurídicas e o pagamento ao favorecido de valores devidos/remetidos por pessoas físicas ou pessoas jurídicas no exterior.

A transferência é realizada através de ordem de pagamento em moeda nacional ou estrangeira enviada do exterior para o país doméstico, utilizando-se de sistemas informatizados. O pagamento é feito com a contratação de operação de câmbio no banco doméstico.

Consultoria em Negócios Internacionais

Os bancos colocam à disposição do público sua experiência e credibilidade nas áreas técnicas, operacional e financeira do comércio exterior.

Acompanham as empresas, passo-a-passo, em todas as fases de uma operação internacional com informações precisas multiplicando as oportunidades de negócios.

A Consultoria proporciona os seguintes serviços:

- Análise do Tratamento Administrativo da Exportação e da Importação;
- Classificação de Mercadorias;
- Pesquisas de Mercados e Produtos;
- Orientação técnica e comercial referente às operações internacionais;
- Assessoria financeira em negócios internacionais;
- Preenchimento de documentos utilizados nas transações internacionais.

Cobrança de Exportação

Cobrança de Exportação é a forma de pagamento na qual um banco doméstico, apoiado em sua rede de agências externas ou em seus correspondentes internacionais, remete os documentos de cobrança para o exterior, a serem apresentados ao importador estrangeiro. Ou seja, representa a empresa doméstica no comércio internacional.

O serviço permite ao exportador o encaminhamento, por intermédio do banco doméstico, de documentos relativos às operações de exportação nas condições e prazos acordados entre exportador e importador.

O exportador, após o embarque da mercadoria, emite uma letra de câmbio - também denominada saque ou cambial - contra o importador, que será enviada a um banco no país do importador, que, por sua vez, efetuará a cobrança à vista ou a prazo contra a entrega dos documentos.

O banco doméstico coloca o exportador, em contato direto com o mundo através de sua vasta rede de dependências externas e correspondentes internacionais. Isso proporciona uma cobrança ágil e efetiva dos saques provenientes de seus negócios de exportação.

QUADRO 1 – Relação entre Incremento da Exportação e a Redução do *Spread* Básico Cobrado aos Tomadores nas Operações de BNDES-Exim Pré-embarque Especial

% Realização do Incremento	Spread BNDES/parcela não incrementada
entre 25%, exclusive e 50%, inclusive	16%a.a.
entre 50%, exclusive e 75%, inclusive	12%a.a.
entre 75%, exclusive e 100%	8%a.a.

Fonte: BNDES

QUADRO 2 – Vantagens e Desvantagens Apontadas por Empresas Brasileiras em Relação às Principais Linhas de Crédito à Exportação

Linha de Crédito	Informações sobre a linha	Condições de financiamento		Exigências de garantias	Burocracia	CADIN
		Taxas (%)	Prazos (meses)			
Proex-financiamento	-	Vantagem	-	Desvantagem	Desvantagem	Desvantagem
BNDES-Exim	-	-	-	Desvantagem	Desvantagem	Desvantagem
ACC / ACE	Vantagem	Vantagem	Vantagem	Desvantagem	-	-

Fonte: Veiga e Iglesias (2000)

TABELA 01 – Participação das Micro, Pequenas e Médias Empresas na Indústria de Transformação

País	Ano	Relação percentual com o total
Brasil	1994	99,3
Estados Unidos	1993	98,6
Itália	1992	99,8
Taiwan	1991	99,7
Alemanha	1993	95,0
Canadá	1994	98,6
Coréia do Sul	1994	98,7
Japão	1994	99,5
Reino Unido	1994	99,2
Taiwan	1991	99,7
México	1993	99,1

Fonte: Puga (2000).

TABELA 02 – Países de Destino de Aproximadamente 80% das Exportações Brasileiras

País	Período: 1994-2005	Período: 1996-2005	Período: 1999-2005
	Valor – US\$	Valor – US\$	Valor – US\$
Estados Unidos	154.161.777.049	140.807.888.266	90.129.757.292
Argentina	65.748.867.377	59.479.019.378	30.875.419.068
Alemanha	33.308.950.593	30.000.695.535	17.280.057.123
China	27.737.682.768	26.097.022.701	16.156.431.481
Japão	30.213.726.191	25.624.034.776	13.827.747.687
México	21.265.067.789	20.252.072.335	13.678.943.273
Holanda	32.715.244.087	28.332.086.823	12.756.618.948
Itália	23.705.854.267	21.123.601.844	12.729.020.049
Bélgica	20.224.906.298	17.949.449.716	10.834.309.998
França	17.262.082.970	15.758.137.526	10.003.974.108
Chile	18.023.830.786	16.269.923.074	9.381.625.572
Palau	8.841.475.551	8.841.417.416	8.841.417.126
Espanha	14.268.483.188	13.018.988.522	7.817.472.272
Reino Unido	13.986.296.321	11.965.942.494	5.452.735.566
República da Coréia	10.587.304.881	9.388.157.739	5.449.605.357
República Centro-Africana	4.976.421.567	4.975.935.477	4.973.441.140
Canadá	8.912.025.235	8.170.148.220	4.592.503.537
Colômbia	7.433.969.570	6.760.389.075	3.947.245.806
Rússia	9.353.328.006	8.695.663.865	3.904.699.739
Irã	5.973.722.661	5.612.988.356	3.722.624.737
Peru	6.101.995.688	5.456.076.543	3.494.691.677
Arábia Saudita	6.393.463.961	5.863.069.303	3.459.550.288
Hong Kong	6.152.417.487	5.568.520.153	3.375.662.161
Paraguai	9.459.816.905	7.577.760.459	2.635.966.660
Exportações Totais	731.380.801.024	661.430.044.366	391.240.844.659

Fonte: Elaboração própria. Dados: AliceWeb

TABELA 03 – Evolução do PIB dos Países de Destino de Aproximadamente 80% das Exportações Brasileiras

País	Período: 1998	Período: 1999	Período: 2000	Período: 2001	Período: 2002	Período: 2003	Período: 2004	Δ%
	Valor corrente	Média						
	Em milhões -							
	US\$							
Alemanha	2.144.483,00	2.107.972,00	1.870.278,00	1.855.660,00	1.986.072,00	2.403.160,00	2.714.418,00	12,95
Arábia Saudita	145.968,00	161.172,00	188.441,90	183.012,30	188.551,20	212.581,30	250.557,30	17,86
Argentina	299.097,90	283.523,00	284.203,70	268.696,70	102.041,70	129.595,80	151.501,20	16,90
Bélgica	251.020,30	251.038,90	228.295,60	227.114,10	244.693,20	301.896,20	349.829,80	15,88
Canadá	606.924,50	649.807,60	713.795,70	704.690,10	724.852,50	856.522,80	979.764,20	14,39
Chile	73.063,43	73.046,08	75.514,97	66.450,37	67.365,81	72.412,25	94.104,94	29,96
China	946.300,80	991.355,70	1.080.741,00	1.175.716,00	1.270.664,00	1.416.593,00	1.649.329,00	16,43
Colômbia	98.810,52	86.283,17	83.778,63	81.990,28	81.674,68	79.957,81	97.383,93	21,79
República da Coreia	317.078,50	445.167,40	511.928,20	481.969,20	546.713,20	608.124,40	679.674,30	11,77
Espanha	588.001,50	602.154,90	561.759,70	584.598,70	655.192,90	838.652,40	991.441,60	18,22
Estados Unidos	8.720.200,00	9.212.800,00	9.764.800,00	10.049.000,00	10.429.000,00	10.948.550,00	11.667.510,00	6,57
França	1.451.953,00	1.443.706,00	1.308.401,00	1.320.433,00	1.436.873,00	1.757.613,00	2.002.582,00	13,94
Holanda	393.470,80	398.528,80	370.638,50	384.006,30	418.453,80	511.502,10	577.259,60	12,86
Hong Kong	165.248,50	160.636,00	165.358,90	162.833,20	160.016,70	155.122,90	163.004,70	5,08
Irã	102.182,20	99.592,28	96.208,97	117.383,70	113.729,00	137.143,70	162.709,30	18,64
Itália	1.196.663,00	1.180.441,00	1.074.764,00	1.090.411,00	1.186.174,00	1.468.314,00	1.672.302,00	13,89
Japão	3.940.519,00	4.469.583,00	4.746.068,00	4.162.363,00	3.972.485,00	4.300.858,00	4.623.398,00	7,50
México	421.010,30	481.093,80	581.428,40	622.082,10	649.078,40	639.075,20	676.497,30	5,86
Palau	117,32	113,49	116,30	119,90	121,70	123,9	127,0	2,50
Paraguai	8.597,58	7.740,79	7.721,72	6.848,40	5.538,57	6.029,83	7.127,18	18,20
Peru	56.830,89	51.372,45	53.085,68	53.679,29	56.490,00	60.577,00	68.394,96	12,91
Reino Unido	1.423.934,00	1.460.156,00	1.439.348,00	1.430.887,00	1.563.708,00	1.794.878,00	2.140.898,00	19,28
República Centro-Africana	1.047,20	1.051,32	952,84	967,48	1.045,93	1.203,01	1.331,17	10,65
Rússia	282.434,60	195.905,80	259.708,50	306.602,70	345.055,80	430.115,30	582.395,00	35,40
Totais	23.634.956,84	24.814.241,48	25.467.338,20	25.337.514,82	26.205.591,08	29.130.601,89	32.303.540,48	10,89
Média								5,43

Fonte: Elaboração própria. Dados: World Bank

TABELA 04 – Média dos Índices de Taxa de Câmbio

Período	Índice da taxa de câmbio efetiva real (IPCA)	Índice da taxa de câmbio real (IPCA) - Dólar americano - Índice	Índice da taxa de câmbio efetiva real (IPA-DI)	Índice da taxa de câmbio real (IPA-DI) - Dólar americano - mensal - Índice	Índice da taxa de câmbio efetiva real (IPC-FIPE)	Índice da taxa de câmbio real (IPC-FIPE) - Dólar americano - mensal - Índice	Índice da taxa de câmbio efetiva real (INPC)	Índice da taxa de câmbio real (INPC) - Dólar americano - mensal - Índice	Média dos Índices	Desvio-padrão
1994-1998	72,11	72,85	80,71	81,05	72,18	72,92	71,94	72,73	74,56	3,92
1999-2005	120,55	132,04	98,61	104,42	129,33	141,51	117,39	130,19	121,76	14,55
1996-2005	105,20	113,96	93,06	97,69	111,40	120,63	103,00	112,68	107,20	9,15

Fonte: Elaboração. Dados: Bacen/Depec

TABELA 05 – Produto Interno Bruto Brasileiro

Ano	Valor – US\$	Variação %
1998	787.739.900.000,00	-
1999	536.632.700.000,00	-31,88%
2000	601.732.000.000,00	12,13%
2001	508.432.800.000,00	-15,51%
2002	460.786.700.000,00	-9,37%
2003	505.746.500.000,00	9,76%
2004	604.855.100.000,00	19,60%
Média		-2,54%

Fonte: Elaboração. Dados: World Bank

TABELA 06 – Produto Interno Bruto Brasileiro – Câmbio Médio

Ano	Valor – R\$ mil	Varição Anual em %
2005	1 937 000	2,30
2004	1 769 202	5,20
2003	1 556 182	0,50
2002	1 346 028	1,93
2001	1 198 736	1,31
2000	1 101 255	4,36
1999	973 846	0,79
1998	914 188	0,13
1997	870 743	3,27
1996	778 887	2,66
1995	646 192	4,22
1994	349 205	-
Média		2,22

Fonte: Elaboração. Dados: IBGE

TABELA 07 – Exportações Brasileiras Realizadas por Empresas – Por Porte

Em US\$ milhões

Ano	Porte Micro	Porte Pequeno	Porte Micro/Peque- no Especial	Porte Médio	Porte Totais	Participação no Total das Exportações Brasileiras %
1997	210,3	1500,1	7090,3	9262,3	18063,0	34,1
1998	224,5	1508,0	6517,5	9381,7	17631,7	34,5
1999	250,7	1581,4	5260,0	8930,2	16022,3	33,4
2000	262,9	1739,8	5005,3	9245,7	16253,7	29,5
2001	275,8	1862,7	5421,9	8869,7	16430,1	28,3
2002	297,2	1874,5	5005,1	8595,4	15772,2	26,2
2003	317,0	2111,9	6173,9	10171,6	18774,4	25,7
2004	327,1	2546,4	8535,5	14698,5	26107,5	27,1

Fonte: Elaboração própria. Dados: SECEX/MDIC, RAIS/MTE, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e Sebrae.

TABELA 8 – Médias das Exportações Brasileiras Realizadas por Empresas de Porte Micro, Pequeno, Micro/Pequeno Especial e Médio – Em US\$ milhões

Períodos	Totais	Participação no Total das Exportações Brasileiras %
1997-1998	17847,4	34,3
1999-2004	16827,0	28,4

Fonte: Elaboração própria. Dados: SECEX/MDIC, RAIS/MTE, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e Sebrae.

TABELA 09 – Quantidade de Empresas Brasileiras que Realizaram Exportações - Por Porte

Ano	Porte Micro	Porte Pequeno	Porte Micro/Pequeno Especial	Porte Médio	Porte Totais	Participação na Quantidade Total das Exportadoras Brasileiras %
1997	4132	4335	405	2903	11775	85,3
1998	4399	4373	405	2810	11987	86,1
1999	5029	4787	383	2913	13112	86,4
2000	5276	5175	377	3044	13872	86,6
2001	5627	5482	369	3151	14629	87,0
2002	5892	5459	392	3076	14819	87,0
2003	5740	5652	464	3192	15048	87,1
2004	5533	6061	643	3241	15478	86,2

Fonte: Elaboração própria. Dados: SECEX/MDIC, RAIS/MTE, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e Sebrae.

TABELA 10 – Médias das Exportações Brasileiras Realizadas por Empresas de Porte Micro, Pequeno, Micro/Pequeno Especial e Médio – Em US\$ milhões

Períodos	Participação na Quantidade Total das Exportadoras Brasileiras %
1997-1998	85,7
1999-2004	86,7

Fonte: Elaboração própria. Dados: SECEX/MDIC, RAIS/MTE, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e Sebrae.

TABELA 11 – Desembolsos do BNDES para Exportação Segundo o Porte da Empresa - Valores em US\$

Ano	Micro/Pequena	Media	Grande	Total
1994	-	-	257.768.690	257.768.690
1995	-	-	368.913.307	368.913.307
1996	1.275.308	245.098	401.132.084	402.652.490
1997	10.047.976	17.690.791	1.181.979.907	1.209.718.674
1998	6.150.817	7.970.421	2.077.470.063	2.091.591.301
1999	1.186.302	19.268.617	2.071.062.368	2.091.517.287
2000	19.545.691	48.636.609	3.008.212.307	3.076.394.607
2001	2.825.810	79.128.961	2.520.199.516	2.602.154.287
2002	11.361.844	81.790.225	3.853.069.626	3.946.221.695
2003	11.524.899	112.240.867	3.882.125.824	4.005.891.590
2004	5.613.356	79.038.263	3.776.366.436	3.861.018.055
2005	1.881.715	29.064.753	5.830.942.371	5.861.888.839

Fonte: BNDES

TABELA 12 – Desembolsos do BNDES para Exportação – Proex Financiamento

Ano	Valor em US\$ milhões
2001	410,9
2002	388,4
2003	269,3
2004	249,9
2005	445,0*
Total	1763,5

Fonte: Elaboração própria. Dados: BNDES e Banco do Brasil. *Até Novembro.

TABELA 13 – Desembolsos do BNDES para Exportação por Modalidade – Em US\$ milhões

Ano	Proex Financiamento	BNDES Exim	Totais
2001	411	2191	2602
2002	388	3558	3946
2003	269	3737	4006
2004*	273	3588	3861
2005	445	5417	5862
Média Anual	357	3698	4055

Fonte: Elaboração própria. Dados: BNDES e Banco do Brasil. * Mês de dezembro estimado de acordo com a média dos 11 meses anteriores.

TABELA 14 – Desembolsos do BNDES para Exportação - Em US\$

Ano/Período	Total	Média Mensal
1994	257.768.690	21.480.724
1995	368.913.307	30.742.776
1996	402.652.490	33.554.374
1997	1.209.718.674	100.809.890
1998	2.091.591.301	174.299.275
1999	2.091.517.287	174.293.107
2000	3.076.394.607	256.366.217
2001	2.602.154.287	216.846.191
2002	3.946.221.695	328.851.808
2003	4.005.891.590	333.824.299
2004	3.861.018.055	321.751.505
2005	5.861.888.839	488.490.737
1994-1998	4.330.644.462	72.177.408
1996*-1998		102.887.846
1999-2005	25.445.086.360	302.917.695

Fonte: Elaboração própria. Dados: BNDES e Banco do Brasil. *Considerados apenas 3 meses para comparação com ACC cujos saldos estão disponíveis apenas a partir de outubro/1996.

TABELA 15 – Saldos de ACC - Em US\$ milhões

Ano	Total	Média Mensal
1996	33.590	11.197
1997	140.023	11.669
1998	146.561	12.213
1999	162.886	13.574
2000	187.774	15.648
2001	252.248	21.021
2002	275.913	22.993
2003	312.904	26.075
2004	329.217	27.435
2005	298.362	24.863
1996*-1998	320.174	11.693
1999-2005	1.819.304	21.658

Fonte: Elaboração própria. Dados: Bacen/DEPEC *Considerados apenas 3 meses disponíveis, apenas a partir de outubro/1996.

TABELA 16 – Saldos das Operações de Crédito Totais do Sistema Financeiro Nacional
Brasileiro - Em milhões

Ano	Total		Média Mensal	
1994	R\$ 1.031.130	USD 1.193.075	R\$ 85.928	USD 99.423
1995	R\$ 2.652.452	USD 2.878.044	R\$ 221.038	USD 239.837
1996	R\$ 2.966.268	USD 2.945.339	R\$ 247.189	USD 245.445
1997	R\$ 3.262.606	USD 3.034.018	R\$ 271.884	USD 252.835
1998	R\$ 3.223.785	USD 2.771.013	R\$ 268.649	USD 230.918
1999	R\$ 3.426.390	USD 1.857.715	R\$ 285.533	USD 154.810
2000	R\$ 3.633.808	USD 1.981.841	R\$ 302.817	USD 165.153
2001	R\$ 3.999.487	USD 1.715.559	R\$ 333.291	USD 142.963
2002	R\$ 4.325.258	USD 1.483.925	R\$ 360.438	USD 123.660
2003	R\$ 4.730.168	USD 1.557.088	R\$ 394.181	USD 129.757
2004	R\$ 5.476.132	USD 1.884.727	R\$ 456.344	USD 157.061
2005	R\$ 4.817.445	USD 1.968.321	R\$ 401.454	USD 164.027
1994-1998	R\$ 13.136.241	R\$ 12.821.490	R\$ 199.034	USD 194.265
1999-2005	R\$ 30.408.688	R\$ 12.449.177	R\$ 362.008	USD 148.204

Fonte: Elaboração própria. Dados: Bacen/DEPEC e Sisbacen PTAX 800 (US\$ Livre Compra) – Último dia do mês

TABELA 17 – Exportações Brasileiras - Em milhões

Ano	Total		Média Mensal		Variação Percentual	
	US\$	Toneladas Líquidas	US\$	Toneladas Líquidas	US\$	Toneladas Líquidas
1.994*	23.444,47	104.259,69	3.907,41	17.376,61		
1.995	46.506,28	200.791,79	3.875,52	16.732,65	-0,82	-3,71
1.996	47.746,73	199.287,82	3.978,89	16.607,32	2,67	-0,75
1.997	52.994,34	208.866,94	4.416,20	17.405,58	10,99	4,81
1.998	51.139,86	230.252,11	4.261,66	19.187,68	-3,50	10,24
1.999	48.011,44	228.643,82	4.000,95	19.053,65	-6,12	-0,70
2.000	55.085,60	244.626,49	4.590,47	20.385,54	14,73	6,99
2.001	58.222,64	272.619,05	4.851,89	22.718,25	5,69	11,44
2.002	60.361,79	295.562,53	5.030,15	24.630,21	3,67	8,42
2.003	73.084,14	321.102,96	6.090,34	26.758,58	21,08	8,64
2.004	96.475,22	383.120,13	8.039,60	31.926,68	32,01	19,31
2.005	118.308,27	396.959,83	9.859,02	33.079,99	22,63	3,61
1994-1998	221.831,69	943.458,35	3.361,09	14.294,82	2,34	2,65
1999-2005	509.549,10	2.142.634,81	6.066,06	25.507,56	13,72	8,62
1999-2004	391.240,83	1.745.674,98	5.433,90	24.245,49	11,84	9,02
1998-2005	560.688,96	2.372.886,92	6.674,87	28.248,65	12,89	9,71

Fonte: Elaboração própria. Dados: MDIC/Alice Web. *julho a dezembro

TABELA 18 – Desembolsos do BNDES para Empresas por Porte do Beneficiário –
Em US\$ milhões

Ano	Totais	Pequenas	Médias	Grandes
1995	7260,81	1466,10	154,84	5639,87
1996	9287,94	1182,81	234,86	7870,27
1997	15980,62	1833,51	123,27	14023,84
1998	15095,50	1079,03	763,86	13252,61
Médias	11906,22	1390,36	319,21	10196,64
% do Total	100	12	3	86
Totais	47624,87	5561,45	1276,84	40786,58

Fonte: Elaboração própria. Dados: BNDES

TABELA 19 – Desembolsos do BNDES para Empresas por Porte do Beneficiário –
Em US\$ milhões

Ano	Totais	Pequenas	Médias	Grandes
1999	9828,63	943,04	556,50	8329,09
2000	12378,58	1643,31	748,91	9986,36
2001	10674,14	1791,50	660,07	8222,58
2002	12267,21	1982,02	771,87	9513,32
2003	11192,01	2476,31	869,45	7846,25
2004	13765,66	3304,67	1030,49	9430,50
2005	19703,72	3271,78	1569,91	14862,03
Médias	12829,99	2201,80	886,74	9741,45
%T	100	17	7	76
Totais	89809,95	15412,63	6207,19	68190,14

Fonte: Elaboração própria. Dados: BNDES

TABELA 20 – Desembolsos do BNDES para Empresas por Porte do Beneficiário –
Em US\$ milhões

Ano	Micro/ Pequena	%	Media	%	Grande	%	Total
1994	0,00	0,00	0,00	0,00	257,77	100,00	257,77
1995	0,00	0,00	0,00	0,00	368,91	100,00	368,91
1996	1,28	0,32	0,25	0,06	401,13	99,62	402,65
1997	10,05	0,83	17,69	1,46	1.181,98	97,71	1.209,72
1998	6,15	0,29	7,97	0,38	2.077,47	99,32	2.091,59
1999	1,19	0,06	19,27	0,92	2.071,06	99,02	2.091,52
2000	19,55	0,64	48,64	1,58	3.008,21	97,78	3.076,39
2001	2,83	0,11	79,13	3,04	2.520,20	96,85	2.602,15
2002	11,36	0,29	81,79	2,07	3.853,07	97,64	3.946,22
2003	11,52	0,29	112,24	2,80	3.882,13	96,91	4.005,89
2004	5,61	0,15	79,04	2,05	3.776,37	97,81	3.861,02
2005	1,88	0,03	29,06	0,50	5.830,94	99,47	5.861,89
1994/1998							
Média	3,49		5,18		857,45		866,13
%Total	0,40		0,60		99,00		100,00
Totais	17,47		25,91		4.287,26		4.330,64
1995/1998							
Média	4,37		6,48		1.007,37		1.018,22
%Total	0,43		0,64		98,93		100,00
Totais	17,47		25,91		4.029,50		4.072,88
1999/2005							
Média	7,71		64,17		3.563,14		3.635,01
%Total	0,21		1,77		98,02		100,00
Totais	53,94		449,17		24.941,98		25.445,09

Fonte: Elaboração própria. Dados: BNDES

TABELA 21 – Variação Percentual Média Anual dos Preços em US\$ dos 310 Produtos Responsáveis por 80% das Exportações Brasileiras no Período entre 1997 e 2005 por Grupo de Produtos – Ano-Base: 1996

Ano de Referência		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Média	Média	Part.
Grupo de Produtos	NCM	Variação Percentual										Média Ponderada	Percentual
Alimentos, fumo e bebidas	1 a 24	10,79	-4,37	-4,41	1,51	-3,86	0,20	2,68	3,71	4,52	1,25	32,61	26,02
Minerais	25 a 27	0,34	-5,97	-1,22	3,99	-1,15	2,95	0,60	1,27	1,55	0,53	4,92	9,26
Produtos Químicos	28 a 38	-0,27	-2,35	9,12	23,84	-2,50	2,32	2,91	3,60	52,09	10,07	20,89	2,07
Plásticos e Borracha	39 e 40	4,02	-5,74	5,16	5,54	-0,71	-1,28	1,45	2,96	21,44	3,65	6,17	1,69
Calçados e Couro	41 a 43 e 64 a 67	-0,24	6,62	26,42	10,81	-0,21	-1,01	-1,34	3,39	332,96	42,46	148,04	3,49
Madeira e Carvão Vegetal	44 a 46	4,36	-0,07	69,98	21,51	-0,21	0,00	-0,93	3,46	7,48	12,42	27,68	2,23
Papel e Celulose	47 a 49	-0,14	-0,81	3,19	32,48	-1,02	-0,77	0,14	0,09	0,69	3,28	9,63	2,93
Têxtil	50 a 63	-0,20	-0,54	17,34	177,60	-0,27	-0,93	0,30	1,22	0,80	21,98	19,13	0,87
Minerais não Metálicos	68 a 71	0,26	-1,10	13,94	12,76	-1,92	6,49	46,56	2,07	35,06	14,46	22,66	1,57
Metalurgia	72 a 83	0,00	-8,34	81,07	106,59	-4,48	4,28	6,03	16,56	73,35	30,76	261,92	8,51
Máquinas e Equipamentos	84 e 85	1,36	41,22	35,34	407,37	6,59	6,60	32,31	5,08	319,50	96,09	703,98	7,33
Material de Transporte	86 a 89	90,18	44,09	100,01	71,82	4,99	7,25	0,17	7,97	153,93	78,90	905,93	11,48
Ótica e Instrumentos	90 a 92	0,22	-0,78	-0,92	10,86	-0,13	-0,44	-0,54	-0,02	-0,72	1,26	0,14	0,12
Outros	93 a 99	158,67	-1,09	15,74	17,22	0,56	16,77	-1,20	6,02	66,87	31,06	76,43	2,46
											24,87	160,01	80,03

Fonte: Elaboração própria. Dados: MDIC/AliceWeb