



Revista Brasileira de Comércio Exterior

A revista da FUNCEX

Ano XXXVII

154

Janeiro,
Fevereiro e
Março de
2023

FUNCEX Europa

BNDES no Séc. XXI

Reforma Tributária

Imagem de Gonik Baragshyan por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 Um caminho sem volta. E ainda bem que é assim!***Higor Ferro Esteves***ENTREVISTA****4 Nelma Fernandes***Presidente da Confederação Empresarial da CPLP***AGENDA FUNCEX EUROPA****7 Presidente da FUNCEX participou de diversos eventos em Portugal no primeiro trimestre de 2023****COMENTÁRIO INTERNACIONAL****8 Nem com a ajuda do Mago Merlin***George Vidor***CADEIAS GLOBAIS DE VALOR****10 Sugestões para inserção de empresas exportadoras de bens manufaturados nas Cadeias Globais de Valor***Thomaz Zanotto***E-COMMERCE EM COMÉRCIO EXTERIOR****16 Empresas brasileiras buscam o e-commerce para alcançar novos mercados internacionais***Camila Paschoal, Karina Regina Vieira Bazuchi e Paula Borges Gomes Akitaya***FINANCIAMENTO****22 O BNDES no Século XXI***Andre Nassif***27 Financiar e eliminar as distorções para expandir as exportações de bens de ciclos de produção de longo prazo***Tuany Barcelos***CÂMBIO****36 O mercado de câmbio e a nova legislação***Zilda Mendes***40 Usar RMB nas transações de exportações e importações brasileiras***Hsia Hua Sheng***PORTOS****44 Portos: Desafios e Sugestões para o Novo Governo***Renato Pitta***REFORMA TRIBUTÁRIA****48 Proposta Atlântico para Reforma Tributária***Paulo Rabello de Castro e Miguel Silva***SUSTENTABILIDADE E COMÉRCIO EXTERIOR****58 ESG: O G deve vir primeiro***Luiz Carlos Szymonowicz e Luis Guedes*

Um caminho sem volta E ainda bem que é assim!

Há pouco mais de um ano, a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex) desembarcou em Portugal, um país irmão do Brasil que oferece, além da sua história, gastronomia, cultura e tradições, uma *panóplia* de possibilidades comerciais e de investimento.

Caminhando a passos largos para celebrar, em 2026, meio século de existência, a Funcex decidiu iniciar o seu processo de internacionalização, começando por Portugal, como base específica para chegar à Europa. E por que esse movimento é necessário?

Segundo dados da Delegação da União Europeia (UE) no Brasil, que remetem a 2021, esse bloco econômico no velho continente é o segundo principal parceiro comercial do Brasil, sendo responsável por 15% do seu comércio total, e o Brasil é o 12º maior parceiro comercial da UE, com 1,5% do comércio total.

Essas mesmas informações confirmam que o Brasil é o segundo maior exportador de produtos agrícolas para a UE (2020). A UE é o maior investidor estrangeiro no Brasil, com investimentos em diferentes setores da economia brasileira. Em 2019, o estoque de investimento direto da UE no Brasil chegou a €319 bilhões, ou seja, as relações comerciais entre a UE e o Brasil estão ativas, pujantes e recomendam-se!

Como a Funcex tem mantido uma exemplar conduta na conexão entre empresários e oportunidades no Brasil, considerou que Portugal, em virtude falarem a mesma língua e sendo uma possibilidade de “estender o braço à Europa”, seria um destino natural, visando alcançar novos parceiros, criar sinergias e promover negócios.

Por essa razão, a Funcex Europa nasceu. Conta hoje com quatro diretores em solo português que têm a missão de desenvolver o universo de ações da nossa Fundação na Europa e nos países de língua oficial portuguesa. Temos representantes em Lisboa, em Braga e um escritório recém-inaugurado em Cascais, com o apoio da Câmara Municipal, que vê em nossas interações um potencial de crescimento e desenvolvimento de negócios e do próprio território.

Valorizando ainda mais toda esta iniciativa, temos inovado e estamos criando novas formas de aproximar a Funcex do seu público-alvo. Acompanhei de perto a vasta agenda do nosso presidente Antônio Carlos da Silveira Pinheiro, em Portugal, as conversações e reuniões com empresários, entidades e autoridades. Estamos desenvolvendo projetos, apostamos na comunicação e estamos desenhando ações futuras que irão, certamente, e de forma estratégica, canalizar as atenções e os esforços de investimento para a nossa Fundação.

No primeiro trimestre de 2023, somamos conquistas importantes. Tomamos posse na vice-presidência da Confederação Empresarial da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CE-CPLP), ratificamos a nossa parceria com a Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento (Sofid), instituição financeira de desenvolvimento portuguesa, onde estivemos reunidos com o seu presidente o professor António Rebelo de Sousa; desenvolvemos a Missão Empresarial Brasil-Portugal, da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon) do Brasil, em Braga; fomos coorganizadores do primeiro Seminário Luso-Brasileiro de Radiodifusão, em Lisboa, com a Associação Brasileira de Emissoras de Rádio e Televisão (Abert), que contou com a presença de diversos empresários e autoridades dos dois países, como o embaixador do Brasil em Portugal, Raimundo Carreiro. Realizamos a “Bênção dos Surfistas” junto com o padre Omar Raposo, reitor do Santuário do Cristo Redentor, em Peniche, durante a terceira etapa do circuito mundial de surf e assim pudemos fortalecer as relações institucionais e comerciais com essa cidade.

A conexão com a CPLP é fundamental. Trata-se de uma entidade que visa ao estreitamente político-diplomático e à cooperação e defesa da língua portuguesa, por meio do diálogo cultural, e com a qual temos mantido conversações para uma aproximação positiva com os Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (Palop), um mercado com grande potencial de investimento. Além do Brasil e de Portugal, essa interação com a CPLP vai nos permitir trabalhar com países como Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Guiné Equatorial, Moçambique, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste. A Confederação Empresarial da CPLP será um importante instrumento de conexão entre o Brasil e os países de língua portuguesa.

Em linhas gerais, o que pretendemos em solo português é continuar a desenvolver oportunidades no campo de comércio exterior num espectro ainda mais amplo, desbravando a Europa, criando condições para negócios e estreitando os laços entre Brasil, Portugal e a CPLP.

E só temos a ganhar. Dados de 2022, anunciados pelo governo português, dão conta de que a corrente de comércio entre Brasil e Portugal aumentou 43% em 2021 em comparação ao ano anterior. O Brasil exportou o equivalente a cerca de US\$ 2,65 bilhões (R\$ 13 bilhões) e gastou US\$ 857 milhões (R\$ 4 bilhões) com as importações.

Na lista de “serviços” propostos pela Funcex na Europa está também o auxílio informativo às entidades do Brasil e da UE. Aguardamos que o acordo entre o Mercosul e a UE seja uma realidade em breve, facilitando as nossas relações e as trocas comerciais e institucionais.

Todo início de trabalho necessita de uma boa equipe. Por isso, é importante podermos contar com pessoas comprometidas com os desígnios da Funcex Europa, como os diretores Bruno Gutman, Cristiano Jardim e Rodrigo Costa, para continuarmos focados em tornar a internacionalização da Funcex uma ação bem-sucedida. Estamos apenas começando e temos muito trabalho pela frente!

Por conta de nossa aproximação com a CE-CPLP, as páginas azuis desta edição trazem a entrevista com sua presidente, a dra. Nelma Lopes. Nesta edição, trazemos ainda o comentário internacional, de nosso colunista George Vidor, bem como artigos de interesse atual, como sobre os desafios do novo BNDES, a inserção de empresas nacionais nas cadeias globais de valor, os financiamentos de exportações a prazos longos, sugestões sobre a gestão de nossos portos, artigo sobre a reforma tributária ora em discussão, sobre o novo marco cambial, sobre como abordar o sensível tema ESG e o artigo do representante do Bank of China no Brasil sobre o uso do RMB nas transações de exportações e importações brasileiras.

Daqui da Europa, temos a certeza de uma leitura agradável, atual e proveitosa para nossos leitores de ambos os continentes.



Higor Ferro Esteves
Diretor-Geral Funcex Europa

Financiar e eliminar as distorções para expandir as exportações de bens de ciclos de produção de longo prazo



Tuany Barcelos

Tuany Barcelos
é doutoranda em engenharia de produção na PUC (RJ) e professora da Funcex

A redução das tarifas aduaneiras e o relaxamento ou eliminação das barreiras não tarifárias nas importações podem trazer importantes benefícios para o Brasil, e aumentar a competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional ao permitir a entrada de insumos e produtos com preços mais baixos. Além disso, a eliminação de barreiras não tarifárias pode tornar o processo de importação mais eficiente e reduzir os custos das empresas. A adoção de medidas que promovam a redução das tarifas aduaneiras e o relaxamento das barreiras não tarifárias torna-se essencial para impulsionar o comércio exterior do Brasil e melhorar a sua posição no mercado global.

O acesso a financiamento e seguro de crédito às exportações é fundamental para o Brasil, uma vez que pode contribuir para o aumento das vendas externas do país e, conseqüentemente, para o crescimento econômico. Além disso, pode reduzir o custo de produção e aumentar a competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional. O seguro de crédito às exportações é uma ferramenta importante para mitigar os riscos associados às transações comerciais no exterior, fornecendo garantias financeiras aos exportadores, podendo aumentar a confiança dos importadores em relação aos produtos brasileiros, além de possibilitar a conquista de novos mercados e a ampliação das vendas para os países já atendidos.

O seguro de crédito às exportações reduz os riscos associados ao comércio internacional, especialmente em tempos de instabilidade econômica global. Recentemente, a pandemia de Covid-19 aumentou a demanda por esse tipo de seguro, uma vez que muitas empresas enfrentam dificuldades financeiras e riscos de inadimplência em meio às incertezas do mercado. De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), em 2020, o volume de garantias emitidas pelas agências de crédito à exportação dos países da OCDE aumentou em cerca de 20% em relação a 2019, atingindo o valor recorde de US\$ 76,7 bilhões. Segundo a Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias (ABGF), em 2020 houve um aumento de 62% nas operações de seguro de crédito às exportações brasileiras, em comparação com o ano anterior. Embora o acesso ao seguro de crédito às exportações possa ajudar as empresas brasileiras a superar dificuldades no comércio internacional, ainda existem alguns desafios a serem enfrentados, como a falta de informações claras e confiáveis sobre os mercados internacionais e a complexidade burocrática do processo de solicitação de garantias.

.....
Gostaria de agradecer a Henry Pouchet pela elaboração dos dados apresentados, depois de aulas, diálogos e incentivo para começar a entender e escrever sobre financiamento e produção na exportação com Daiane Santos e Mario Cordeiro, ambos da Funcex.

Para versarmos de forma congruente sobre o tema é importante lembrar o passado. O ano de 1990 representou uma ruptura de política e de prática de política de comércio exterior na economia brasileira. Encerra-se, oficialmente, o período de substituição de importação. Todavia, em termos de regime de comércio exterior, não havia clareza de qual seria a resultante da mudança nos incentivos econômicos incidentes na fronteira que permite a saída (exportação) ou entrada (importação) de um bem no Brasil.

Em outras palavras, no início dos anos 1990, não se sabia ao certo se iriam permanecer ou continuar a vigorar, naquela época e nos demais anos:

- (a) a redução das tarifas aduaneiras e o eventual relaxamento ou eliminação das barreiras não tarifárias nas importações;
- (b) a manutenção e o acesso a financiamento e seguro de crédito às exportações; e
- (c) a redução, elevação ou não incidência de tributos e taxas relacionados às exportações. Isso era válido para todos os produtos e serviços oriundos dos setores primário, secundário e terciário da economia brasileira.

Outrora, não havia certeza se os incentivos econômicos – fruto da abertura econômica – iriam permanecer no futuro e, assim, influenciar a conduta das empresas. Também não se sabia se as medidas e os incentivos econômicos outorgados na fronteira (via alteração das tarifas ou incentivos financeiros) iriam provocar uma resposta mais favorável por parte das empresas de modo que estas fossem incentivadas a utilizar mais intensivamente as suas fontes de vantagens comparativas.

“

Torna-se quase impossível identificar e mensurar *ex post* se o regime de comércio de setores *tradeables* da economia brasileira é pró-exportador, neutro ou orientado para importação. Isso torna difícil – em pleno século XXI – formular propostas de política pública para o comércio exterior com base em evidências

”

Essas vantagens são decorrentes dos diferenciais em relação ao mundo acerca:

- a) da dotação observada no Brasil do fator de produção terra;
- b) da dotação de trabalho;
- c) da dotação de capital;
- d) do padrão da tecnologia;
- e) da intensidade dos recursos naturais;
- f) das economias de escala e escopo; e
- g) dos aspectos da geografia e/ou da sua história.

A potencialização das vantagens estáticas e dinâmicas viabilizará que as empresas, em última análise, ganhem espaço no mercado internacional e aumentem a sua participação no produto nacional bruto.

Além disso, naquela época, como hoje em dia, a relação quantitativa de incentivos e medidas às exportações/ (sobre) incentivos e medidas às importações – que é a *proxy* para se mensurar o regime de comércio – era difícil de ser coletada e obtida. Isso ocorre em função das interpretações legais acerca de sigilo fiscal, comercial e bancário interpretadas pela autoridade aduaneira, de comércio exterior, e cambial do governo brasileiro. Assim, torna-se quase impossível identificar e mensurar *ex post* se o regime de comércio de setores *tradeables* da economia brasileira é pró-exportador, neutro ou orientado para importação. Isso torna difícil – em pleno século XXI – formular propostas de política pública para o comércio exterior com base em evidências.

De fato, em relação à estrutura de proteção a ser dada via tarifas aduaneiras à economia nacional havia, entre 1990-1993, um cronograma de desgravação a ser cumprido ao longo de um mandato presidencial. Isso, em tese, dificultava obter-se uma estimativa da proteção final a ser outorgada pós-abertura econômica com base no nível da tarifa nominal, verdadeira e/ou efetiva a ser dada aos setores econômicos e para toda a economia brasileira.

Por sua vez, pelo lado das exportações, os incentivos outorgados sofreram, naquela época, uma profunda mutação. Em função das disposições contidas na Constituição de 1988, as medidas e os incentivos existentes para as exportações no período anterior à promulgação da Constituição – como acesso e existência de linha e

fundos para financiamento às exportações e até a não incidência de tributos – não foram recepcionados no novo arcabouço legal e jurídico e, então, foram extintos.

Vale lembrar ainda que o setor da indústria era o mais protegido em termos tarifários em relação aos setores agropecuário e de serviços. Isso porque ele tem uma estrutura de insumo-produto extensa e “complexa”, decomposta – em grandes linhas – em indústria de transformação, de bens de capital, intermediários e de consumo. E o setor industrial tinha uma estrutura de incentivos apta para vender bens e serviços para o exterior associada à existência de regimes aduaneiros que permitia o acesso a insumos importados para compor o produto exportado (como o de *drawback* e o *Befiex*, à época).

Desse modo, como resultante da abertura econômica, no período entre 1990-1993, o setor da indústria foi mais exposto à concorrência internacional que os demais setores oriundos da agricultura e dos serviços em termos de redução tarifária e não tarifária. Mas, quase simultaneamente, houve a imposição sobre o setor industrial de uma maior incidência tributária interna – contribuição de PIS-Cofins e ICMS – causando distorções econômicas que não puderam ser recuperadas totalmente quando o setor industrial vende para o exterior. Isso sem falar na inexistência à época, e hoje na dificuldade, de acesso a financiamento e seguro de crédito às exportações. Em resumo, expôs-se o setor industrial e impuseram-lhe distorções econômicas que reduziam a capacidade de ofertar bens para o exterior, e, sobretudo, formar preços competitivos para exportar.

A incidência de “distorções econômicas” ao setor industrial que obstaculizam e impactam na exportação pode ser mais bem entendida da seguinte forma, a saber:

a) A primeira distorção é causada pela dificuldade de acesso ao mercado de financiamento e de seguro de crédito às vendas externas, cujas fontes são os bancos oficiais e/ou privados, sejam em divisas e/ou em reais (Galetti e Hiratuka, 2013; Souza, 2022). De forma estrutural, a taxa de juros para os financiamentos à exportação ao setor industrial varia, em tese, da seguinte forma: 1) se o exportador recorrer a bancos cuja fonte seja em divisas, o valor da taxa de juros a ser cobrada no mínimo será o patamar da CIRR internacional e mais um prêmio de risco de crédito; 2) se o exportador recorrer a bancos cuja fonte seja em reais oriundos do FAT ou do mercado nacional, o valor a ser cobrado será uma taxa do valor FAT ou de captação local mais prêmio de risco de crédito, que será maior que a ob-

servada internacionalmente; e 3) se o exportador recorrer a banco cuja fonte seja em reais oriundos do orçamento da União como o Proex, a taxa de juros será a mais competitiva do mercado nacional. Ela poderá variar de 0,1% até o valor da CIRR, a critério do agente financeiro do Tesouro Nacional, desde que haja determinação do Cofig. Em termos de volume de crédito a ser ofertado há volume nos casos 1 e 2 descritos acima, mas o valor de recursos do Proex em reais é limitado anualmente pelas dotações do orçamento público.

b) A segunda distorção é que, mesmo havendo volume ou escassez de recursos e a possibilidade de acesso para financiar a exportação, existirá sempre uma falha de mercado por falta de garantias e seguros de crédito (Pinheiro, 2002). Historicamente, parte dessa distorção vem sendo relaxada mediante a apresentação de garantias reais por parte das empresas exportadoras. Mas, seria importante – num contexto de risco comercial – haver provisão de *trade scores* por parte de um tipo de “Serasa das exportações” das empresas exportadoras para facilitar a análise e concessão de crédito pelos bancos. Com relação ao risco político a polarização política crescente e a mudança geopolítica em curso recomendam um investimento por parte do setor público para melhorar e adequar a análise às determinações do TCU e da Susep.

c) A terceira distorção está associada à permissão de não incidência de um imposto indireto no insumo que entre na composição de um produto exportado. Na fronteira há três impostos incidentes num produto qualquer. Existem o Imposto de Importação (II), o Imposto de Produtos Industrializados (IPI) e o Imposto sobre circulação de mercadorias (ICMS). Se o produtor e exportador doméstico

“

A evolução temporal das decisões governamentais sobre o tema revela desincentivo para exportar nas cadeias de produção mais longa, que são as de bens oriundos do setor industrial

”

precisar de um insumo importado para entrar na composição de seu produto final, ele solicita um regime aduaneiro do tipo *drawback* e assim há uma não incidência dos três impostos – II, IPI e ICMS – na composição final e o produto é competitivo internacionalmente.

d) A quarta distorção pode ocorrer se o produtor e exportador doméstico identificar e querer usar um insumo produzido em outra Unidade da Federação para compor ou ser utilizado no produto a exportar. Nesse caso, o insumo do outro estado será usado no estado da Federação onde estiver localizada a unidade industrial que irá fabricar e exportar o bem em questão. Nesse caso haverá incidência de ICMS se esse produtor decidir comprar o insumo de outro estado, e ele não conseguirá recuperar o imposto de ICMS anteriormente pago. Vale lembrar que há casos de convênios de ICMS firmados no âmbito do Confaz que autorizam a não incidência de ICMS de grupos de produtos entre estados. Mas, por não ser generalizado, isso mostra que quanto à incidência de impostos indiretos sobre a composição de produtos produzidos a serem exportados nos estados da Federação, o Brasil é uma União Aduaneira incompleta.

e) A quinta distorção ocorre quando o produtor/fabricante e exportador por razão estratégica da empresa tem uma orientação internacional de que – em média – mais de 40% do que produz e fatura é embarcado e recebido no exterior por meio de vendas externas. Nesse caso, graças a procedimentos contábeis, a empresa começa a acumular créditos nas operações de ICMS de exportações. Isso ocor-

re porque não consegue compensar esses créditos decorrentes das vendas externas com os impostos a pagar derivados das vendas internas, pois a orientação externa e o negócio da empresa é “internacionalizado”, e “perene” ao longo do tempo.

f) A sexta e última distorção decorre do fato de que a União faz incidir uma contribuição do tipo PIS-Cofins que é cobrada e recolhida ao longo das etapas que compõem a cadeia produtiva do setor industrial. Por ser uma contribuição e não um imposto de valor adicionado na hora de vender ao exterior, o exportador/produtor não consegue desonerar ou não incidir o valor recolhido. E, mesmo que haja um Reintegra, como o previsto na legislação tributária, a magnitude de no máximo 4% é bastante inferior ao recolhido nas etapas anteriores. Isso significa que há resíduos tributários que são “exportados” nas vendas de bens do Brasil para o exterior.

A partir do exposto por Zanotto (2023), pode-se constatar que desde a abertura da economia nos anos 1990 até o momento as seguintes ações do governo com relação ao acesso a financiamento e seguro de crédito às exportações foram:

(a) atrair, nos anos 1990, o BNDES para que começasse a financiar máquinas e equipamentos primeiro mediante uma linha denominada Finamex e depois Exim, com recursos do FAT;

(b) estabelecer, em 1993, o Programa Proex com recursos orçamentários do governo federal sob duas modalidades: financiamento e equalização entre juros interno e externo;

(c) ao longo do segundo quinquênio dos anos 1990 criar a Seguradora Brasileira de Crédito de Exportações (SBCE), depois transformada na ABGF. Para reduzir a assimetria de informações no mercado internacional, em 1997, consegue-se criar a Apex como um departamento do Sebrae Nacional que, em 2003, foi transformada num serviço social autônomo para reduzir a falha de mercado.

No tocante à não incidência de impostos, apesar da outorga da chamada Lei Kandir em 1993, não se consegue viabilizar a questão do ressarcimento dos créditos acumulados de ICMS nas vendas externas e, com a introdução da base de taxação do PIS-Cofins nas atividades das cadeias produtivas mais longas voltadas para a exportação, surgem cada vez mais resíduos tributários na formação do preço de venda externa. A magnitude

“

Quanto maior o ciclo de produção mais necessidade de financiamento em termos de prazos para completar o ciclo de capital de uma empresa.

Isso é especialmente válido para produtos exportáveis

”

dessa incidência não consegue ser ressarcida por medidas de reembolso como o Reintegra.

Em síntese, a evolução temporal das decisões governamentais sobre o tema revela desincentivo para exportar nas cadeias de produção mais longa, que são as de bens oriundos do setor industrial. Isso significa que hoje o setor industrial, em linhas gerais:

- (a) não tem muito acesso a financiamento e seguro de crédito às exportações;
- (b) tem sofrido com aumento no nível de taxa de impostos e contribuições (tipo PIS/Cofins e ICMS) que não conseguem ser recuperados ou isentos nas exportações.

A resultante desse conjunto de ações – no caso do setor industrial – é que ele apresenta um viés antiexportação em termos da sua estrutura de incentivos destinados para o mercado externo. Isso é especialmente válido, no caso de manufaturados em geral, e, em especial, nas máquinas e seus equipamentos, inclusive bens de capital. Em resumo, a estrutura de incentivos voltados para proporcionar condições para formar um preço competitivo para enfrentar a concorrência internacional não é adequada, o que causa um viés antiexportador nas atividades desse segmento.

Uma maneira para identificar prováveis efeitos dessas distorções é observar produtos e setores que constem da pauta de exportação brasileira. Uma forma possível – entre várias – é identificar produtos por meio do seu ciclo de produção. Uma característica desses bens é que quanto maior o ciclo de produção mais necessidade de financiamento em termos de prazos para completar o ciclo de capital de uma empresa. Isso é especialmente válido para produtos exportáveis. De acordo com a análise feita por Lins e Pourchet (2021), pode-se definir um grupo de produtos (NCM) de ciclo de produção longo que podem ter acesso ao financiamento do Proex com prazo de pagamento superior a 60 meses. Esses produtos podem ser cotejados e “cruzados” com a lista de produtos que o BNDES-Exim poderia apoiar e financiar para as vendas externas.

Conforme Lins e Pourchet (2021), em termos absolutos há 218 NCMs de ciclo longo entre os produtos do Proex, e 215 NCMs desses bens estão na lista de bens passíveis de serem financiadas pelo BNDES-Exim. Cumpre observar que, respectivamente, essa quantidade de NCMs representa (2,1%), e (3,0%) do rol de bens passíveis de serem financiados pelo Proex e/ou pelo

BNDES-Exim. No tocante às exportações, Lins e Pourchet (2021) apresentam queda das exportações de bens de financiamento acima de 60 meses na pauta de exportação brasileira. Em 2010, foram exportados U\$ 7,3 bilhões, o que correspondia a 3,6% da pauta de exportação nacional. Dez anos depois, esse valor e participação se reduziram para U\$ 4,3% e 2,1%.

Em termos positivos, entre 2010 e 2020, observa-se que há produtos de ciclo longo de produção e de financiamento às exportações que estão sendo ainda exportados pelo Brasil. Isso, apesar das distorções apontadas acima, e da falta de financiamento e seguro de crédito às exportações, talvez pela não potencialização das vantagens comparativas estáticas e dinâmicas que resultam em perda de participação tanto na pauta de exportação brasileira quanto no mercado internacional.

As perguntas a serem respondidas são:

- i) se há produtos passíveis de serem financiados acima de 60 meses;
- ii) se são de ciclo de produção longos;
- iii) se estão sendo produzidos e exportados do Brasil, então, é preciso saber que tipos de setores ou classes da CNAE, quantas empresas produzem e exportam provavelmente esses bens, e em que estados estão localizadas essas empresas por setores ou classes CNAE de atividade industrial.

“

É possível estruturar projetos com objetivos específicos que criem condições de acesso para financiar e eliminar as distorções para expandir as exportações de bens acima de 60 meses de cerca de 1.200 empresas

”

A Tabela 1 apresenta para 2021 as seguintes respostas a essas questões:

a) Há 1.451 empresas exportadoras de bens de ciclo longo em que a cada bem de ciclo longo foi imputada a sua CNAE de 5 dígitos.

b) A empresa produtora/exportadora informou no seu CNPJ que tipos de bens produz e negocia para o mercado doméstico e externo. Como são produtoras de forma *a priori* e *ex ante*, pode-se inferir que essas empresas irão ofertar os bens que produzem para o mercado externo. Assim, com o critério radical da CNAE e do CNPJ pode-se verificar entre as empresas exportadoras disponíveis no passado pelo Ministério da Economia aquelas firmas que atendem a esses critérios e assim se chegar ao número de 1.451 empresas exportadoras.

c) Essas empresas exportadoras estão majoritariamente localizadas nos seguintes estados: São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Juntos, esses sete estados respondem por cerca de 90% das empresas produtoras/exportadoras de bens de longo prazo de produção e financiamento. Esses estados são ainda os mais industrializados da nação.

d) Há 20 setores ou classes de CNAE em que estão distribuídos os bens passíveis de serem financiados acima de 60 meses e são de ciclo longo.

e) Três dessas classes ou setores – aeronaves, máquinas e equipamentos para terraplanagem, e equipamentos de transmissão de comunicação – responderam juntos ao longo do período de 2010-2020 por cerca de 85 % do valor exportado pelo Brasil de bens de ciclo de produção e financiamento acima de 60 meses. Nesses três setores verifica-se que há cerca de 280 empresas exportadoras.

f) Os 17 setores ou classes CNAE restantes apresentam vendas e exportações em pequena monta, mas exportam. Perfazem cerca de quase 1.200 empresas produtoras e exportadoras em 2021.

Em face do exposto é possível estruturar projetos com objetivos específicos que criem condições de acesso para financiar e eliminar as distorções para expandir as exportações de bens acima de 60 meses de cerca de 1.200 empresas nas 17 classes expostas na Tabela 1, que produzem e exportam em torno de 190 bens (ou NCMs)

de ciclo longo de produção. Um empreendimento dessa natureza deveria ser executado por meio de uma parceria público-privada entre instituições como a Funcex e a CNI, as Federações das Indústrias de cada estado como Fiesp, Fiergs, Fiesc, Fiemg, Fiep, Firjan e Findes com os governos federal e de cada um desses sete estados.

Um projeto inicial pode conter três dimensões adaptadas e particularizadas de uma proposta feita por Sahione Neto (2023). Elas deveriam ser executadas no âmbito do governo federal e em parceria com as instituições citadas anteriormente.

A **primeira dimensão** é fazer prospecção de oportunidades de exportação, com apoio da ApexBrasil, mostrar o potencial do mercado internacional para as 190 NCMs e, sobretudo, capacitar e viabilizar essas 1.200 empresas para que apresentem projetos de financiamento de exportação com seguros de crédito para negociarem com margem e com juros e prazos junto aos compradores internacionais selecionados.

A **segunda dimensão** é estabelecer um desenho institucional para receber, analisar e julgar procedente, ou não, os pedidos de *trade finance* e seguro de crédito às exportações de bens de ciclo longo. Nesse caso, significa envolver Camex, Cofig, Proex-BB, Exim-BNDES e ABGF.

Por sua vez, a **terceira dimensão** é tratar do fluxo operacional de bens e serviços da política de comércio exterior com vistas a avaliar como tornar essas empresas verdadeiras plataformas de exportação, envolvendo a Aduana/Receita Federal e a Secex/Mdic, bem como os governos estaduais.

Nesse caso para que parte das 1.200 empresas produtoras de bens de ciclo de longo prazo – de máquinas e bens de capital – se torne de fato plataforma de exportação seria necessário convergir as ações da Secex/Mdic, Aduana/Receita Federal e Sefaz estaduais seguindo os preceitos da legislação aduaneira, das normas OEA, do regime de *drawback* de serviços, de empresa preponderantemente exportadora, das normas sobre rotinas e procedimentos do Mdic, e de convênio com a Sefaz para que os aspectos de controle e acompanhamento dos diversos regimes aduaneiros e tributários ligados à exportação fossem processados em uma janela única.

Ao seguir as sugestões aqui expressas poderemos financiar e expandir as exportações de bens acima de 60 meses, e ainda iniciar de fato o processo de reindustrialização de uma parte importante do setor industrial nacional.

TABELA 1.

SELEÇÃO DE EMPRESAS COM A MESMA CLASSE DA CNAE DOS PRODUTOS COM DURAÇÃO DE FINANCIAMENTO LONGO – EMPRESAS EXPORTADORAS EM 2021

CNAE 5 dígitos		Nº de Empresas	Distribuição das empresas nas U.F. (%)							
C2D5	Descrição		São Paulo	Rio Grande do Sul	Paraná	Minas Gerais	Santa Catarina	Rio de Janeiro	Espírito Santo	Demais U.F.
24.23-7	Produção de laminados longos de aço	31	29,0	6,5	0,0	29,0	3,2	9,7	6,5	16,1
24.31-8	Produção de tubos de aço com costura	30	36,7	10,0	3,3	3,3	16,7	10,0	6,7	13,3
25.11-0	Fabricação de estruturas metálicas	63	22,2	9,5	12,7	15,9	3,2	4,8	3,2	28,6
25.21-7	Fabricação de tanques, reservatórios metálicos e caldeiras para aquecimento central	20	40,0	20,0	15,0	5,0	10,0	10,0	0,0	0,0
25.22-5	Fabricação de caldeiras geradoras de vapor, exceto para aquecimento central e para veículos	11	63,6	9,1	0,0	9,1	9,1	9,1	0,0	0,0
26.31-1	Fabricação de equipamentos transmissores de comunicação	79	41,8	5,1	13,9	13,9	5,1	7,6	1,3	11,4
26.32-9	Fabricação de aparelhos telefônicos e de outros equipamentos de comunicação	34	29,4	8,8	8,8	26,5	11,8	2,9	0,0	11,8
27.10-4	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	216	31,5	10,2	6,9	12,0	9,3	1,4	1,4	27,3
28.11-9	Fabricação de motores e turbinas, exceto para aviões e veículos rodoviários	28	53,6	7,1	7,1	0,0	3,6	0,0	0,0	28,6
28.22-4	Fabricação de máquinas, equipamentos e aparelhos para transporte e elevação de cargas e pessoas	130	49,2	20,8	13,1	2,3	7,7	3,8	0,0	3,1
28.40-2	Fabricação de máquinas-ferramenta	135	57,0	20,0	8,1	3,0	5,9	2,2	0,0	3,7
28.52-6	Fabricação de outras máquinas e equipamentos para uso na extração mineral, exceto na extração de petróleo	38	47,4	5,3	2,6	31,6	0,0	2,6	5,3	5,3
28.54-2	Fabricação de máquinas e equipamentos para terraplenagem, pavimentação e construção, exceto tratores	44	50,0	15,9	4,5	18,2	4,5	6,8	0,0	0,0
28.61-5	Fabricação de máquinas para a indústria metalúrgica, exceto máquinas-ferramenta	53	47,2	20,8	9,4	13,2	7,5	0,0	0,0	1,9
28.65-8	Fabricação de máquinas e equipamentos para as indústrias de celulose, papel e papelão e artefatos	28	64,3	3,6	21,4	3,6	7,1	0,0	0,0	0,0
28.69-1	Fabricação de máquinas e equipamentos para uso industrial específico não especificados anteriormente	412	55,3	15,0	10,9	5,6	9,2	0,7	0,2	2,9
30.11-3	Construção de embarcações e estruturas flutuantes	45	4,4	6,7	0,0	0,0	22,2	26,7	2,2	37,8
30.31-8	Fabricação de locomotivas, vagões e outros materiais rodantes	6	83,3	0,0	0,0	16,7	0,0	0,0	0,0	0,0
30.41-5	Fabricação de aeronaves	27	63,0	11,1	0,0	7,4	3,7	3,7	3,7	7,4
30.42-3	Fabricação de turbinas, motores e outros componentes e peças para aeronaves	21	90,5	4,8	0,0	0,0	0,0	4,8	0,0	0,0
Total		1.451	46,2	13,2	9,0	8,9	7,9	3,5	1,0	10,3

TABELA 1. (CONTINUAÇÃO)

SELEÇÃO DE EMPRESAS COM A MESMA CLASSE DA CNAE DOS PRODUTOS COM DURAÇÃO DE FINANCIAMENTO LONGO – EMPRESAS EXPORTADORAS EM 2021

C2D5	CNAE 5 dígitos Descrição	Nº de Empresas	Exportação					
			2010		2015		2020	
			US\$ milhão	Part. (%)	US\$ milhão	Part. (%)	US\$ milhão	Part. (%)
24.23-7	Produção de laminados longos de aço	31	39,6	0,5	131,2	2,0	53,6	1,2
24.31-8	Produção de tubos de aço com costura	30	93,2	1,3	30,6	0,5	35,5	0,8
25.11-0	Fabricação de estruturas metálicas	63	1,4	0,0	2,1	0,0	1,5	0,0
25.21-7	Fabricação de tanques, reservatórios metálicos e caldeiras para aquecimento central	20	0,1	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0
25.22-5	Fabricação de caldeiras geradoras de vapor, exceto para aquecimento central e para veículos	11	45,4	0,6	47,0	0,7	22,5	0,5
26.31-1	Fabricação de equipamentos transmissores de comunicação	79	3,0	0,0	4,2	0,1	3,9	0,1
26.32-9	Fabricação de aparelhos telefônicos e de outros equipamentos de comunicação	34	6,2	0,1	2,7	0,0	0,8	0,0
27.10-4	Fabricação de geradores, transformadores e motores elétricos	216	599,2	8,2	377,4	5,7	439,0	10,0
28.11-9	Fabricação de motores e turbinas, exceto para aviões e veículos rodoviários	28	121,9	1,7	117,0	1,8	58,7	1,3
28.22-4	Fabricação de máquinas, equipamentos e aparelhos para transporte e elevação de cargas e pessoas	130	19,6	0,3	48,1	0,7	36,4	0,8
28.40-2	Fabricação de máquinas-ferramenta	135	46,1	0,6	106,2	1,6	95,0	2,2
28.52-6	Fabricação de outras máquinas e equipamentos para uso na extração mineral, exceto na extração de petróleo	38	8,3	0,1	6,5	0,1	8,0	0,2
28.54-2	Fabricação de máquinas e equipamentos para terraplenagem, pavimentação e construção, exceto tratores	44	1.359,4	18,6	1.310,6	19,7	1.370,6	31,2
28.61-5	Fabricação de máquinas para a indústria metalúrgica, exceto máquinas-ferramenta	53	109,3	1,5	50,2	0,8	64,1	1,5
28.65-8	Fabricação de máquinas e equipamentos para as indústrias de celulose, papel e papelão e artefatos	28	61,8	0,8	121,6	1,8	33,0	0,8
28.69-1	Fabricação de máquinas e equipamentos para uso industrial específico não especificados anteriormente	412	2,8	0,0	3,7	0,1	4,6	0,1
30.11-3	Construção de embarcações e estruturas flutuantes	45	13,1	0,2	72,0	1,1	32,3	0,7
30.31-8	Fabricação de locomotivas, vagões e outros materiais rodantes	6	505,4	6,9	64,5	1,0	0,5	0,0
30.41-5	Fabricação de aeronaves	27	3.998,7	54,7	4.088,2	61,3	2.074,8	47,2
30.42-3	Fabricação de turbinas, motores e outros componentes e peças para aeronaves	21	276,0	3,8	84,6	1,3	58,8	1,3
Total		1.451	7.310,6	100,0	6.668,6	100,0	4.393,8	100,0

Fonte: Elaborado pela Funcex a partir de dados do IBGE, Proex e Secex/ME.

Nota: Os 243 produtos identificados (218 válidos em junho/2020) estão relacionados a 20 grupos da CNAE 2.0 a 5 dígitos.

Foram selecionadas, então, as empresas exportadoras de 2021 com a mesma declaração da CNAE.

BIBLIOGRAFIA

CASTILHO, M. D. R.; MIRANDA, P. 2018. Tarifa aduaneira como instrumento de política industrial: a evolução da estrutura de proteção tarifária no Brasil no período 2004-2014. *In*: MESSA, Alexandre; OLIVEIRA, Ivan Tiago Machado (org.). **A política comercial brasileira em análise**. Ipea.

GALETTI, J.; HIRATUKA, C. 2013. Financiamento às exportações: uma avaliação dos impactos dos programas públicos brasileiros. **Revista de Economia Contemporânea**, Vol. 17, p. 494-516.

LINS, M.; POURCHET, H. 2021. Análise exploratória de produtos passíveis de serem financiados pelo Proex e pelo BNDES-Exim e possibilidades de maior *crowding*. **Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE**, n° 148, jul/ago/set. Rio de Janeiro: FUNCEX.

OCDE – ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. 2021. *Export credits and credit guarantees: recent trends and new actors*.

PINHEIRO, A. C. 2002. Encarando o desafio das exportações. **O desafio das exportações**. Rio de Janeiro: BNDES.

ZANOTTO, T. 2023. Sugestões para Inserção de Empresas Exportadoras de Bens Manufaturados nas Cadeias Globais de Valor. **Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE**, n°. 154, jan/fev/mar. Rio de Janeiro: FUNCEX.

SAHIONE NETO, J. 2023. *Turnaround* na Exportação: o caso Avibras. Artigo aprovado para sair este ano na **Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE**.

SOUZA, V. M. R. D. 2022. *O papel do financiamento às exportações na internacionalização das empresas brasileiras de engenharia e construção*. 2022. Dissertação de Mestrado. Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa. Rio de Janeiro.

