

MÁRCIA REGINA LEONARDO BERGER

O PAPEL DO PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES -
PROEX - NA INSERÇÃO DO BRASIL NOS MERCADOS GLOBAIS

CURITIBA

2007

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

**O PAPEL DO PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES
(PROEX) NA INSERÇÃO DO BRASIL NOS MERCADOS GLOBAIS**

**Monografia apresenta como requisito parcial
para obtenção do grau de Especialista em
Desenvolvimento Econômico da UFPR
Orientador: Prof. Dr. Nilson de Paula**

Curitiba
2007

INTRODUÇÃO	4
1. Determinantes da competitividade: um marco teórico para as exportações	6
2. Programa de Financiamento às Exportações (Proex)	11
2.1 Evolução do Proex.....	11
2.2 Distribuição do financiamento de acordo com o tamanho das empresas	15
2.3 Produtos Elegíveis	17
2.4 Procedimentos de solicitação de financiamento e sua garantias.....	19
Conclusões	22
BIBLIOGRAFIA	24

INTRODUÇÃO

As mudanças ocorridas no cenário internacional trouxeram avanço em vários setores da economia mundial e provocaram a dependência econômica entre os países, tanto que vivem a dicotomia de crescer e ao mesmo tempo se proteger do avanço de outras economias.

O mercado externo é sempre uma oportunidade de crescimento para todos os agentes da economia, como as empresas, indivíduos e governo. Seja através da exploração de novos mercados, seja através da obtenção de novos produtos e formas de produzir, permitindo a disseminação do conhecimento, o desenvolvimento de recursos humanos. Além disso, uma inserção bem sucedida nos mercados mundiais resulta em acumulação de reservas de divisas e o equilíbrio da balança comercial. Adicionalmente, a elevação do nível de competitividade da economia acaba por atrair novos investimentos, ao mesmo tempo em que aumenta a necessidade de equipar a infra-estrutura ligada ao escoamento da produção.

Para as empresas individualmente, é importante ressaltar alguns dos benefícios derivados da maior participação no mercado internacional, tais como: aumento da receita; desenvolvimento tecnológico como estratégia de enfrentar a concorrência, até então desconhecida; aumento de escala; menor dependência das condições do mercado interno e sua periodicidade de consumo; maior capacidade de diluição dos riscos e incertezas, etc. Embora os esforços envolvidos na busca de maior competitividade, tais como os investimentos em inovação tecnológica, a maior capacidade das empresas em explorar oportunidades nos mercados globais envolve o aparato institucional, no qual o governo tem papel essencial através de vários programas de suporte às exportações. Com isso, a maior inserção da economia nos mercados mundiais derivam não apenas do esforço individual das empresas, incluindo as pequenas e médias, mas também da atuação do governo por meio das instituições voltadas para a promoção das exportações.

Este estudo será direcionado ao PROEX - Programa de Financiamento às Exportações, umas das ferramentas governamentais de

alavancagem das exportações brasileiras. Instituído em junho de 1991, através da Lei no. 8187 tal programa teve o objetivo de dar aos exportadores brasileiros suporte, principalmente na forma de financiamento equivalente às do mercado internacional, nas modalidades de financiamento e de equalização (Secex/BB, 1999).

O Tesouro nacional, com recursos da União, disponibiliza aos exportadores, através de linhas de financiamento, com o objetivo de concessão de créditos a exportadores nacionais ou importadores estrangeiros, assumindo os riscos comerciais e políticos semelhantes aos do mercado internacional, viabilizando um mercado de crédito mais acessível. Para tanto, a intenção do governo foi financiar as exportações de micro, pequenas e médias empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões. Assim, o suporte do governo cobre entre 85% à 100% do valor exportado, dependendo do prazo da operação, garantias pactuadas, mercadoria, índice de nacionalização dos produtos negociados que deve ser equivalente a no mínimo de 60%.

Uma das vantagens do PROEX é a adoção da Libor como taxa de juros utilizada, sendo que as operações podem ser realizadas em qualquer moeda conversível. Para a análise aqui desenvolvida, este programa será analisado em suas duas modalidades, PROEX - Financiamento e PROEX - Equalização. Com esse propósito o primeiro capítulo contém uma revisão do *framework* teórico relacionado ao comércio internacional e mais especificamente à competitividade. A análise desenvolvida no segundo capítulo está voltada para a evolução do PROEX, desde sua implantação, e para as evidências empíricas da execução desse programa pelos exportadores brasileiros no período recente.

1. Determinantes da competitividade: um marco teórico para as exportações

Em 1815, David Ricardo, em seus Princípios de Economia Política e Tributação, lançou a teoria econômica da vantagem comparativa com o objetivo de explicar as razões pelas quais um país exportava determinados bens e importava outros. KRUGMAN & OBSTFELD (2005) expressam essa teoria através de uma linguagem distinta daquela associada ao valor trabalho adotada originalmente por Ricardo¹. Segundo eles "*um país possui uma vantagem comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade da produção desse bem em relação aos demais é mais baixo nesse país do que em outros.*" (pg 8). Assim, a especialização de um país na produção de um bem resulta de vantagens existentes em relação a outros bens produzidos pelo próprio país, comparativamente à mesma situação no outro país. Ou seja, comparando-se a razão do custo de produção de um bem em dois países, com a razão do custo de produção de outro bem nos mesmos países, uma vez que essas duas razões divergissem, um país apresentaria uma vantagem comparativa maior na produção de um desses bens. Além disso, os países teriam vantagens em produzir e comercializar os bens cujas desvantagens absolutas fossem menor².

Por outro lado, segundo os pressupostos da teoria ricardiana, a expansão do comércio proporcionaria não apenas ganhos associados à eficiência na base produtiva, mas também na esfera do consumo. Com a comercialização externa, este seria maior, gerando, portanto benefícios aos consumidores.

Embora a teoria de comércio de Ricardo seja o alicerce sobre o qual novas formulações foram construídas, a realidade do comércio internacional e de seus determinantes acabou por revelar a fragilidade daqueles princípios formulados no início do século XIX. Apesar disso, estes ainda foram

¹ Ricardo utilizava como indicador a quantia de horas trabalhadas para uma unidade de bem. Ou seja, como fator de produção, o trabalho e as diferenças na produtividade entre os países, determinavam sua vantagem.

² A teoria Ricardiana constituiu um avanço relativo à teoria das vantagens absolutas de A. Smith, segundo a qual o comércio internacional poderia ser explicado por princípios das vantagens absolutas, as quais orientariam a especialização de cada país num determinado produto se sua produtividade fosse superior à de outro país na produção do mesmo bem.

resgatados no interior de novos modelos teóricos, sendo o mais significativo o da teoria das proporções de fatores, formulada por Heckscher e Ohlin. Segundo essa teoria, um país obtém vantagens no comércio internacional na medida em que utilize mais intensivamente os fatores mais abundantes na sua economia. Dessa forma, as vantagens comparativas se deslocam na produtividade do trabalho e passa estar associada aos fatores relativamente mais abundantes.

Apesar dessa diferença, dois aspectos centrais da teoria clássica de Ricardo são mantidos. Em primeiro lugar, o comércio deve ser livre, sem qualquer interferência distorciva por parte do Estado por meio de políticas de incentivo ou de proteção. Em segundo, as economias acabam se especializando em atividades, segundo condições herdadas e, portanto estáticas. Ou seja, o *status quo* do comércio tende a ser mantido no longo prazo e as economias permanecem em posições originalmente definidas, de acordo com a divisão internacional do trabalho.

A evolução do comércio internacional a partir do pós-segunda guerra trouxe vários novos desafios ao entendimento das relações econômicas internacionais, especialmente as relativas ao comércio. Nesse sentido, três fenômenos estruturais não apenas provocaram uma forte revisão das formulações clássicas, mas estimularam uma ampla discussão sobre os novos rumos do comércio internacional.

O primeiro diz respeito à formação de uma estrutura de mercado oligopolista internacional, alimentada pela expansão das corporações multinacionais e pelos fluxos de investimento estrangeiro. A partir daí o padrão de comércio norte/norte passa a ser dominante, no qual ganham destaque as transações de caráter intraindustrial e intrafirma. O segundo está relacionado à uma extensa proliferação de acordos comerciais bilaterais e de áreas regionais de comércio, cujo exemplo mais significativo é o da atual União Européia. Com isso, o caráter multilateral do comércio almejado pelo GATT/OMC, e embutido nas análises clássicas, foi gradativamente minado por estratégias de aproximação dos países paralelamente à construção de um *framework* baseado no livre comércio. O terceiro fenômeno resultou do envolvimento mais contundente do estado nas transações internacionais, tanto

por meio de iniciativas de proteção, particularmente as não tarifárias, quanto de estratégias voltadas para o aumento da competitividade da economia. Dessa forma, o princípio clássico do livre comércio perde relevância e o papel do estado e suas políticas se tornam determinantes do perfil do comércio de todas as economias de mercado. Sendo GILPIN (2002),

“Outro desenvolvimento, muito associado ao primeiro, é a expansão do comércio intrafirmas e interfirmas, que se passa inteiramente dentro dos confins de uma única empresa multinacional ou entre várias firmas, que cooperam mediante mecanismos como joint ventures ou a subcontratação de componentes. Ao reconhecer esses desenvolvimentos, as teorias reagem à expansão internacional das empresas oligopolísticas e à internacionalização da produção havida nas últimas décadas, e tentam explicar as estratégias adotadas pelas empresas multinacionais, tais como a combinação do comércio como a produção fora do país e o lócus da produção global.” (pg. 198)

De uma maneira geral, o entendimento do comércio internacional passa a se distanciar cada vez mais dos princípios estabelecidos pelas teorias convencionais, incorporando crescentemente a influência das políticas de comércio e das instituições voltadas para estimular a competitividade de empresas e setores produtivos ou para determinar o nível de exposição da economia à concorrência internacional. A partir disso, torna-se relevante entender o peso que as instituições têm na capacidade competitiva das exportações. Em outras palavras, é possível assumir que quanto maior a dotação de elementos institucionais envolvidos nas exportações, e maior sua eficácia maior a capacidade dos agentes desvendarem espaços no comércio internacional. que não estejam fundamentadas em justificativas aceitáveis, ou seja, que tenham objetivos legítimos.

Conforme o Acordo sobre Barreiras Técnicas da Organização Mundial do Comércio – OMC, as medidas tomadas para assegurar que os produtos fornecidos a determinados mercados que atendam a requisitos de segurança de pessoas e bens, saúde, prevenção da concorrência desleal, proteção do meio-ambiente, e segurança nacional, são consideradas legítimas. AZEVEDO (2003) destaca que o benefício conquistado no comércio internacional com a redução de entraves, tarifas, subsídios, questões aduaneiras, entre outras, se contrapõe ao surgimento de outras barreiras, mais

sutis, de difícil identificação, mas com a mesma função: proteger mercados.

A formação dos blocos econômicos e a internacionalização dos negócios instigaram os mercados estrangeiros a se tornarem alvos estratégicos para as empresas com base doméstica. As novas oportunidades trazidas nesse novo cenário do comércio internacional pelo fenômeno global ocasionaram a possibilidade de acesso a novos mercados, antes inexplorados.

Segundo CANUTO (2000) alguns dos motivos que apresentam o desempenho das exportações brasileiras, como aquém da média mundial, nos últimos anos, podem ser listados como: fatores "macroeconômicos" de competitividade, de cunho geral e sistêmico, tais como nível desfavorável da taxa real efetiva de câmbio, inadequada infra-estrutura de apoio, insuficiência e custo de crédito, etc. Além de outros fatores como investimentos em competitividade, infra-estrutura, expansão do comércio intrafirmas e interfirmas, joint ventures e políticas comerciais estratégicas.

Já para RICUPERO (2003) a visão neoliberal presente, inspirada no chamado "Consenso de Washington"¹ nunca chegou a dominar por completo o debate sobre o desenvolvimento. Nesse sentido, um exemplo prático de maior êxito no desempenho econômico diz respeito aos asiáticos, que seguiram política pragmática, freqüentemente oposta à da cartilha neoliberal, com destaque para a China, cujo ritmo de crescimento econômico tem estado acima da média mundial, e a Índia, que são os países mais populosos do mundo e nunca adotaram políticas radicais de privatização, desregulação e liberalização comercial.

De uma maneira geral, a literatura sobre desenvolvimento e industrialização, e exemplo da CEPAL e especificamente Raul Prebisch, tem estabelecido uma relação estrutural entre comércio e as características do crescimento econômico. Ao longo do período após a década de 1980, a abordagem liberal do comércio tem, mesmo que lateralmente, incorporado a atuação do Estado como agente imprescindível da inserção das economias nos mercados globais. Sendo, tem se tornado mais do que relevante analisar os mecanismos desenvolvidos pelos governos visando elevar o patamar de competitividade das exportações. Assim é que a análise a seguir trata de um

objeto particularmente pertinente a esse respeito. A execução da política comercial através do Proex tem, portanto uma forte aderência a essas reflexões, de natureza teórica, apresentadas ao longo deste referencial analítico.

2. Programa de Financiamento às Exportações (Proex)

O PROEX - Programa de financiamento às exportações , foi instituído em julho de 1991, pela Lei no 8.187, com a finalidade de oferecer aos exportadores brasileiros condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional, nas modalidades de financiamento e de equalização (Secex/BB, 1999). O propósito desse programa, conduzido pelo Banco do Brasil, é financiar diretamente o exportador ou o importador de bens e serviços brasileiros com recursos do Tesouro Nacional, previstos pelo Orçamento Geral da União.

Esse programa, também considerado um benefício, possibilita uma base institucional para a competitividade, quando os exportadores brasileiros negociam seus produtos em determinados países, e esbarram em ofertas com prazos maiores e taxas competitivas, como LIBOR ou PRIME. Visto como uma intervenção governamental, faz-se extremamente necessária no cenário internacional, para elevar as exportações em condições de competitividade, com prazos e taxas de financiamento equivalentes às praticadas no comércio internacional, aos importadores de produtos brasileiros.

2.1 Evolução do Proex

O PROEX, criado na década de 1990, emergiu num contexto em que a economia se industrializava através da aceleração da política de substituição de importações e a preocupação em fortalecer a base para a estrutura produtiva do país. Em 1953 foi criada a CACEX - Carteira de Comércio Exterior, com o objetivo de profissionalizar a carteira de comércio exterior brasileira, através da normatização de procedimentos, responsável por emitir licenças de exportação e importação, fiscalizar preços, pesos, medidas e classificações (Labatut, 1994). Nesta trajetória, foi instituído em 1965, o programa governamental de pré-embarque através do Fundo de Financiamento à Exportação (FINEX), com uma linha de crédito ao consumidor-importador do Brasil, com recursos do Orçamento Geral da União. Este foi, não apenas o ponto de partida para o PROEX, mas também o modelo para a estruturação

deste. O objetivo do FINEX era financiar as exportações de bens de capital e consumo durável, a partir do qual a economia brasileira obteve um desempenho relevante na promoção das exportações brasileiras, até sua extinção em 1988. Em 1972, foram criados a Comissão Especial de Benefícios Fiscais e o Programa de Especial de Exportação (BEFLEX), cujo objetivo, era triplicar as exportações por dólar utilizado na importação (Baumann,1990). No ano de 1980, essas estratégias de exportação instituídas pelo governo brasileiro, se depararam com mudanças significativas na economia internacional, dentre as quais, o agravamento do protecionismo dos países industrializados. O novo protecionismo, como ficou conhecido, resultou de uma combinação estranha entre a avalanche liberal que ganhava força, especialmente após o *Consenso de Washington*, e aplicação de medidas defensivas por aqueles países, diante de um ambiente internacional de concorrência mais acirrada. Para tanto contribuíram o fortalecimento de valores neoliberais, as alterações ocorridas no sistema financeiro internacional, a desregulamentação dos mercados, entre outras.

Em 1988, mudanças institucionais realizadas pelo governo brasileiro, entre as quais a extinção do FLEX, resultaram na reforma do regime comercial brasileiro e numa maior inserção do Brasil no mercado internacional. A partir disso, ocorre em 1991, a criação do Programa de Financiamento às exportações (PROEX). Para tanto, os importadores dos produtos brasileiros passaram a contar com condições de financiamento de taxas e prazos semelhantes ao praticado no mercado internacional. Isso foi considerado um movimento ousado do governo brasileiro, uma vez que num período de alta inflação, os financiamentos foram precificados com a taxa LIBOR .

Em sua concepção, o PROEX foi formatado em duas modalidades Proex-Financiamento e o Proex-Equalização. O primeiro se destinava exclusivamente a créditos pós-embarque. Antes do embarque, o exportador solicita autorização para realização do PROEX. Após a aceitação do BNDES, o exportador embarca as mercadorias e entrega o dossiê de exportação, com todos os documentos relativos ao mesmo ao Banco do Brasil, que encaminha os documentos para o aceite do importador. O banco analisa, confere a documentação e encaminha, com seu aval, ao BNDES, o qual faz a

a liberação dos recursos às quintas-feiras, com a taxa do dólar do meio-dia de quinta. Observa-se na tabela 1, a seguir, a participação do valor das exportações brasileiras no PIB total da economia, e a evolução do Proex quanto à sua importância no valor das exportações, ao longo do período de 2000 a 2006.

Tabela 01 - Participação do PROEX- Financiamento no volume em USD , nas exportações (2000 a 2006):

Período	PIB BRASIL		EXP BRASIL (FOB)			PROEX FINANCIAMENTO		
	US\$ bi (A)	Tx. real %	US\$ bi (B)	Var. %	Part.% B/A	US\$ bi (D)	Var. %	Part.% D/B
2000	645,0	4,3	55,1	14,7	8,5	0,439		3,0
2001	553,8	1,3	58,2	5,7	10,5	0,501	14,2	8,8
2002	504,4	2,7	60,4	3,7	12,0	0,446	-11,0	12,1
2003	553,6	1,1	73,1	21,1	13,2	0,308	-30,9	1,5
2004	663,8	5,7	96,5	32,0	14,5	0,326	5,9	1,0
2005	882,7	2,9	118,3	22,6	13,4	0,492	51,0	2,2
2006	1.067,3	3,7	137,5	16,2	12,9	0,437	-11,2	2,7

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e SECEX; I

Taxa real de variação do PIB: IBGE.

PIB em dólar: IBGE.

Exportação, Importação e PIB mundial: International Financial Statistics (FMI)
e World Economic Outlook

Como já destacado, uma vez que o prazo praticado pelo PROEX, segue o NCM, método internacional de classificação de mercadorias, o programa estimula aqueles produtos de maior valor agregado e por vezes para mercados específicos. O programa beneficia também o importador, já que possibilita

prazos maiores a custos internacionais e impulsiona a exportação de outros produtos, partes do produto final, elevando as vendas externas do país.

Exemplificando a abrangência do Proex e o impulso proporcionado aos demais setores, observa-se na tabela 2, a seguir os setores atendidos pelo Proex Financiamento no período de 2000 a 2006, entre os quais destaca-se o volume financiado no período destinado ao setor de serviços :

Tabela 2: Evolução das exportações beneficiadas pelo Proex por setor de atividade– 2000 a 2006

Setor	Exportação em US\$ (mil)							Total por Setor
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Agribusiness	33.859	48.369	40.260	16.912	34.641	80.368	28.858	283.268
Máquinas e Equipamentos	63.602	92.616	50.571	17.495	55.124	33.053	101.919	414.380
Outros	28.055	20.996	25.075	13.399	24.900	32.764	24.402	169.592
Papel e Celulose	1.803	3.125	5.321	1.433	438	491	25	12.635
Plástico e Borracha	209	123	7.416	3.157	3.667	5.468	1.809	21.849
Produtos Minerais	17.539	15.790	6.727	2.447	7.990	3.374	2.842	56.710
Serviços	127.913	163.568	218.933	211.007	141.460	283.792	243.650	1.390.323
Têxtil, Couros e Calçados	8.580	21.819	25.502	22.210	23.546	33.344	32.444	167.445
Transporte	157.212	134.731	65.980	19.906	34.336	19.788	1.238	433.191
Total	438.772	501.138	445.786	307.966	326.102	492.442	437.187	2.949.393

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e SECEX

Já o Proex-Equalização, formatado com o objetivo de cobrir o diferencial existente entre a taxa de juros interna e a factível para o comércio exterior, proporciona uma alavancagem, uma vez que com pequenos volumes de recursos, pode viabilizar bilhões de dólares em exportações. Outra diferença

é que o próprio mercado gera o *funding* para os financiamentos e antecipa as receitas de exportações financiadas, eliminando, assim, os riscos de inadimplência. O efeito é de uma exportação a vista, em que os ganhos na balança comercial se realizam, também e de imediato, no balanço de pagamentos.

Conforme o BUSCA - GUIA DO EXPORTADOR (2007) o mecanismo do Proex - Equalização de Taxas de Juros, consiste no pagamento, por parte do Tesouro Nacional, de parte dos juros cobrados em financiamentos à exportação de bens e serviços brasileiros, para adequá-los aos 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 um banco múltiplo, comercial, de investimento ou de desenvolvimento, situado no país, ou uma Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame), ou estabelecimento de crédito ou financeiro situado no exterior. Os pagamentos são feitos 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 é de até 6 meses após o embarque das mercadorias. Os percentuais máximos de equalização variam de 0,5% a 2,5% ao ano, com prazo de até 10 anos. O valor máximo admitido para fins de cálculo de equalização é de até 85% do valor da exportação.

2.2 Distribuição do financiamento de acordo com o tamanho das empresas

Um dos aspectos mais relevantes do Proex diz respeito à sua distribuição entre as empresas de acordo com o seu porte. É sabido que a capacidade de atuação nos mercados mundiais seja mais notória entre as grandes, tendo em vista a sua superioridade tecnológica e organizacional, aliada aos ganhos de escala. No entanto, as pequenas e médias empresas não raro desenvolvem uma habilidade de explorar economias externas e de desvendar nichos de mercado. Com isso, torna-se necessário que os

programas de incentivo às exportações, a exemplo do Proex, se voltem para essas empresas. A tabela 3, a seguir, contém evidências da distribuição dos recursos do Proex de acordo com o tamanho das empresas.

Tabela 3 – PROEX-Financiamento - Exportações por porte das empresas exportadoras

Ano	Porte	Exportação em US\$	Qtde de Operações	Qtde de Exportadores
2000	Grande	373.667.113,95	299	71
2000	Média	47.967.156,31	282	87
2000	Pequena	13.445.222,96	233	69
2000	Micro	3.692.977,86	63	27
2000	TOTAL	438.772.471,08	877	254
2001	Grande	409.287.185,56	319	86
2001	Média	64.490.487,59	356	108
2001	Pequena	17.373.349,15	238	80
2001	Micro	9.986.991,73	45	19
2001	TOTAL	501.138.014,03	958	293
2002	Grande	352.042.944,06	319	81
2002	Média	66.368.133,91	416	109
2002	Pequena	20.240.505,39	277	93
2002	Micro	7.134.568,02	63	24
2002	TOTAL	445.786.151,38	1.075	307
2003	Grande	235.091.807,67	50	33
2003	Média	39.206.596,99	500	132
2003	Pequena	22.010.461,68	369	130
2003	Micro	11.656.650,00	116	46
2003	TOTAL	307.965.516,34	1.035	341
2004	Grande	191.505.196,85	27	10
2004	Média	85.228.645,66	624	159
2004	Pequena	38.254.858,62	476	174
2004	Micro	11.113.632,05	172	66
2004	TOTAL	326.102.333,17	1.299	409
2005	Grande	348.560.765,43	41	11
2005	Média	73.943.278,15	774	156
2005	Pequena	44.385.050,54	657	207
2005	Micro	25.552.599,83	274	78
2005	TOTAL	492.441.693,95	1.746	452
2006	Grande	308.274.174,28	29	8
2006	Média	68.916.458,24	594	137
2006	Pequena	44.168.985,83	549	150
2006	Micro	15.827.223,01	219	41
2006	TOTAL	437.186.841,37	1.391	336

Fonte : Banco do Brasil S.A/PROEX

2.3 Produtos Elegíveis

Os produtos contemplados pelo programa constam na Portaria n.º 58, de 10.04.2002, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. O PROEX admite a exportação de bens não enquadrados no Programa desde que exportados conjuntamente com outros bens elegíveis e que sejam de natureza conexas. Esse tipo de operação é denominado "pacote", cujo valor das mercadorias não elegíveis não poderá exceder a 20% do somatório dos bens elegíveis. Considera-se neste caso Serviços - Projetos, consultoria, montagem, pacotes turn-key, softwares e Produções Cinematográficas.

Com a desvalorização mundial do dólar, redução do prazo de entrega, as facilidades impostas pela internet na oferta mundial de produtos e ao acesso às informações, automatização dos processos em produtos e serviços, o PROEX acaba se tornando mais um facilitador para inserção dos produtos brasileiros no comércio exterior.

Vários países oferecem programas semelhantes aos seus exportadores, como a Itália, que se tornou referência em soluções às empresas que procuram máquinas (bens de capital), não somente pela qualidade de seus equipamentos, mas também pelas condições, prazos de pagamentos e garantias. No comércio internacional, o ponto em comum entre as empresas, indiferente da localização geográfica, é a procura incessante por redução de custos e inovação, a fim de tornarem-se mais competitivas. Assim, se um fornecedor oferece um prazo de pagamento maior, garantias que não onere seu fluxo de caixa e um produto com qualidade, este fornecedor terá preferência sobre os demais ofertantes da mesma solução.

Os encargos envolvidos no programa se referem basicamente à Taxa de juros fixa ou variável, aplicada sobre o saldo devedor, sendo admitida para tanto a Libor efetiva divulgada pelo Banco Central. As taxas nas exportações de serviços são definidas, caso a caso, em conformidade com as práticas internacionais. A eventual desistência da operação aprovada no PROEX não gera ônus para o exportador.

Por outro lado, a amortização do financiamento é feita pelo importador em prestações iguais e sucessivas, com vencimento trimestral ou semestral. A moeda utilizada para o pagamento é o Dólar dos EUA ou outra moeda de livre conversibilidade, aceita internacionalmente.

Outra característica importante do programa se refere aos prazos de financiamentos diferenciados, utilizados para codificação de produtos, praticados de acordo com os prazos praticados internacionalmente para os mesmos. Esses prazos internacionais são praticados pelo SH – Sistema Harmonizado, um sistema criado para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior. Conhecido também como um facilitador de negociações comerciais internacionais, da elaboração das tarifas de fretes e das estatísticas relativas aos diferentes meios de transporte de mercadorias e de outras informações utilizadas pelos diversos intervenientes no comércio internacional. O Sistema Harmonizado (SH) ou Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, método internacional de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições.

A composição dos códigos do SH, formado por seis dígitos, permite que sejam atendidas as especificidades dos produtos, tais como origem, matéria constitutiva e aplicação, em um ordenamento numérico lógico, crescente e de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias.

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

O PROEX utiliza o NCM dos produtos para definir o prazo de negociação do financiamento aos importadores.

2.4 Procedimentos de solicitação de financiamento e sua garantias

Constam no site do BANCO DO BRASIL, os seguintes procedimentos para acesso ao PROEX:

- Elaborar uma carta proposta pelo exportador a uma agência do Banco do Brasil;
- Após análise e aprovação, o Banco do Brasil providencia uma Carta de Intenção de Financiamento;
- A empresa apresenta a Carta de Intenções ao importador para conhecimento das condições de financiamento, e concretiza o negócio;
- O exportador deve possuir uma conta corrente no Banco do Brasil para receber o crédito relativo ao financiamento;
- Antes do embarque da mercadoria, o exportador deve providenciar o Registro da Operação de Crédito (RC), no Sistema de Comércio Exterior - SISCOMEX;
- Providenciar a inclusão do RC, Enquadramento 3 - Financiamento, no SISCOMEX;
- Aguardar o retorno do RC, via SISCOMEX, com status "aprovado" pelo Banco do Brasil;
- Providenciar os documentos de exportação:

Fatura comercial, Conhecimento de transporte internacional (conhecimento de embarque), Registro de Exportação - RE (elaborado via SISCOMEX e vinculado ao RC já aprovado), Títulos de crédito - letras de câmbio, notas promissórias ou créditos documentários, Certificado de origem ou atestados exigidos no país de destino ou outros documentos que podem compor o processo de exportação.

Para o desembolso de recursos, tendo a documentação mencionada no item anterior, providenciada e o contrato de câmbio relativo à parcela à vista ou antecipada, solicita-se o despacho aduaneiro à Secretaria da Receita Federal, via SISCOMEX, e embarque a mercadoria. Encaminhar a documentação relativa à exportação à agência do correntista do Banco do

Brasil (fatura comercial, conhecimento de transporte internacional, títulos de crédito, RE averbado, etc.). A agência, após a conferência da documentação, a remeterá ao exterior (inclusive as letras de câmbio para aceite do importador e aval do garantidor, se for o caso). Após a recepção da documentação do exterior, a agência solicitará a presença do exportador para endosso no Banco do Brasil, (Agente Financeiro do Tesouro Nacional) dos títulos representativos da exportação. Enfim, a liberação de recursos na conta corrente dos exportadores passa a depender:

a- do embarque das mercadorias e, quando for o caso, do faturamento dos serviços;

b- da liquidação da operação de câmbio relativa à parcela não financiada, quando houver e;

c- da constituição de garantias que assegurem o integral retorno dos financiamentos concedidos e dos respectivos juros.

Quanto às garantias, são exigidos:

- Aval, fiança ou carta de crédito de estabelecimento de crédito ou financeiro de primeira linha;
- Créditos documentários ou títulos emitidos e avalizados por instituições autorizadas dos países participantes do CCR - Convênio Pagamentos e de Créditos Recíprocos, cumpridas as formalidades necessárias para reembolso automático;
- SBCE - Seguro de Crédito à Exportação;
- Nas operações cujo importador é entidade estrangeira do setor público (Financiamento ao Importador) é exigido o aval do governo ou de bancos oficiais do país importador e, caso necessário, garantias complementares.

A implementação do Proex e suas operações são conduzidas pelo Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações – COFIG. Substituindo as atribuições que pertenciam ao Comitê de Crédito às Exportações – CCEX e ao Conselho Diretor do Fundo de Garantia à Exportação – CFGE, este comitê,

é formado por um colegiado integrante da Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, com as seguintes funções :

- Enquadrar e acompanhar as operações do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX,
- Enquadrar e acompanhar as operações do Fundo de Garantia à Exportação – FGE,
- Estabelecer parâmetros e condições para concessão de assistência financeira às exportações e à prestação de garantia da União.

O COFIG é composto por um representante titular e respectivo suplente, indicados nominalmente pelos seguintes órgãos:

- a) Secretaria Executiva do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, que o preside;
- b) Ministério da Fazenda, que exerce a Secretaria Executiva do Comitê;
- c) Ministério das Relações Exteriores;
- d) Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento;
- e) Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão;
- f) Casa Civil da Presidência da República; e
- g) Secretaria do Tesouro Nacional, do Ministério da Fazenda;

Todas as decisões e deliberações do Comitê necessitarão do consenso dos envolvidos. Participam do COFIG, sem direito a voto, um representante titular e respectivo suplente, indicados nominalmente pelos seguintes órgãos:

- a) Banco do Brasil S.A.;
- b) Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
- c) IRB – Brasil Resseguros S.A.; e
- d) Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. – SBCE.

O COFIG reúne-se mensalmente, ou sempre que convocado por seu Presidente.

Conclusões

O modelo institucional estudado neste trabalho, como opção de financiamento às exportações para empresas com faturamento até R\$ 60 milhões, não supre a falta de cultura exportadora nas pequenas e médias empresas, os problemas de infraestrutura ou as falhas de gerenciamento e problemas de capacidade produtiva ou de tecnologia.

Conforme ROCHA (2003), as empresas brasileiras tem como característica central uma excessiva prioridade ao mercado doméstico. Além disso, apesar de várias iniciativas de integração, com destaque para o Mercosul, tem-se observado um certo isolamento econômico e geográfico do país. Com isso, em que pese uma maior diversificação dos destinos das exportações brasileiras, o relacionamento comercial com os países vizinhos, ainda tem sido pouco intenso. Essas barreiras geográficas e econômicas acabam desestimulando o interesse do empresário brasileiro pelo exterior. Além disso, as dificuldades de comunicação, entre as quais destaca-se o idioma, inibe a inserção das pequenas empresas brasileiras no comércio internacional. Dentro desta cultura, o comércio exterior ainda é analisado pelas pequenas e médias empresas como uma solução para suprir eventuais momentos de recessão do mercado doméstico ou por incentivos governamentais. As estratégias das empresas concentram-se no mercado doméstico, por ser considerado de fácil acesso, menos exigente, e assim com maior perspectiva de resultados.

Analisando os números do programa (2,7% do volume de exportações brasileiras em 2006 foram financiados pelo PROEX), para se considerar fomentador das exportações brasileiras, envolve a necessidade de se organizar a demanda por financiamento das pequenas e médias empresas. As constantes experiências de política de promoção de exportações comprovaram que, principalmente entre as empresas pequenas, a oferta de apoio governamental deve ser coordenada e multifuncional: primeiramente é necessário mensurar a oferta exportável das empresas (qualitativa e quantitativamente).

O Programa, mesmo com a oferta coordenada de recursos públicos, na área de financiamento às exportações deve ter como contrapartida a organização da demanda, através de programas envolvendo as regiões e diversos setores na promoção de exportações, que acompanhem as empresas, e apóiem de forma seletiva as empresas mais produtivas e com maiores chances de se consolidar na atividade exportadora, etc.

Considerando que o Proex é todo voltado para o financiamento às exportações pós-embarque, e a impossibilidade de oferecer garantias das pequenas empresas, para sua necessidade de geração de caixa na produção do produto, torna-se necessária uma adoção de medidas que afrouxem os condicionamentos à oferta de crédito comercial às empresas de menor porte. Ações voltadas ao incentivo à difusão entre empresas de menor porte do mecanismo de seguro de crédito à exportação, podem fazer a diferença.

Assim, percebe-se que o problema de financiamento às exportações, enquanto problema de política pública, envolve mais a inserção da cultura de “exportar”, a divulgação e o conhecimento do desenho do programa pelas empresas do que a ampliação do recurso a ser disponibilizado para o programa.

BIBLIOGRAFIA

AZEVEDO, Annalina Camboim de. "Alerta Exportador!": a questão informacional no tratamento das barreiras técnicas. Disponível em: www.inmetro.gov.br (2003) Acesso em dezembro/2006.

BAUMANN, R. et al. Economia internacional: teoria e experiência brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

CANUTO, O. (2000). Competitividade e estrutura das exportações brasileiras. *Jornal Valor Econômico*, 06/06/2000, p. A11.

COMÉRCIO EXTERIOR, Informe BB , PROEX Comemora 15 anos, editado pela Diretoria de Comércio Exterior do Banco do Brasil - Edição nº 64 - ano 14 - distribuído em julho/2006

FUNCEX. Boletim de Comércio Exterior. Rio de Janeiro, ano 9, n. 4, 2005.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GILPIN, R. (2002) A economia política das relações internacionais", ed.UNB, Coleção Relações Internacionais, Brasília, 492 p.

INTERNET : <http://www.bb.com.br/proex> (acesso em dezembro/2006)

INTERNET :<http://www.mdic.gov.br> (acesso em agosto 2007)

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. (2005). Economia Internacional: teoria e política, 6 ed. , Pearson.

MOREIRA, S. V.; FIGUEIREDO, A. Políticas públicas de exportação e seus impactos nas exportações. Brasília: Ipea, 2001 (Texto para Discussão, n. 936).

RICUPERO, Rubens. Os Rumos do Mercado Internacional. *Revista FAE Business*, n.5, abr. 2003

RODRIGUES, M. G. Financiamento das exportações brasileiras. Brasília: Câmara de Comércio Exterior, 2003 (Texto interno para discussão).