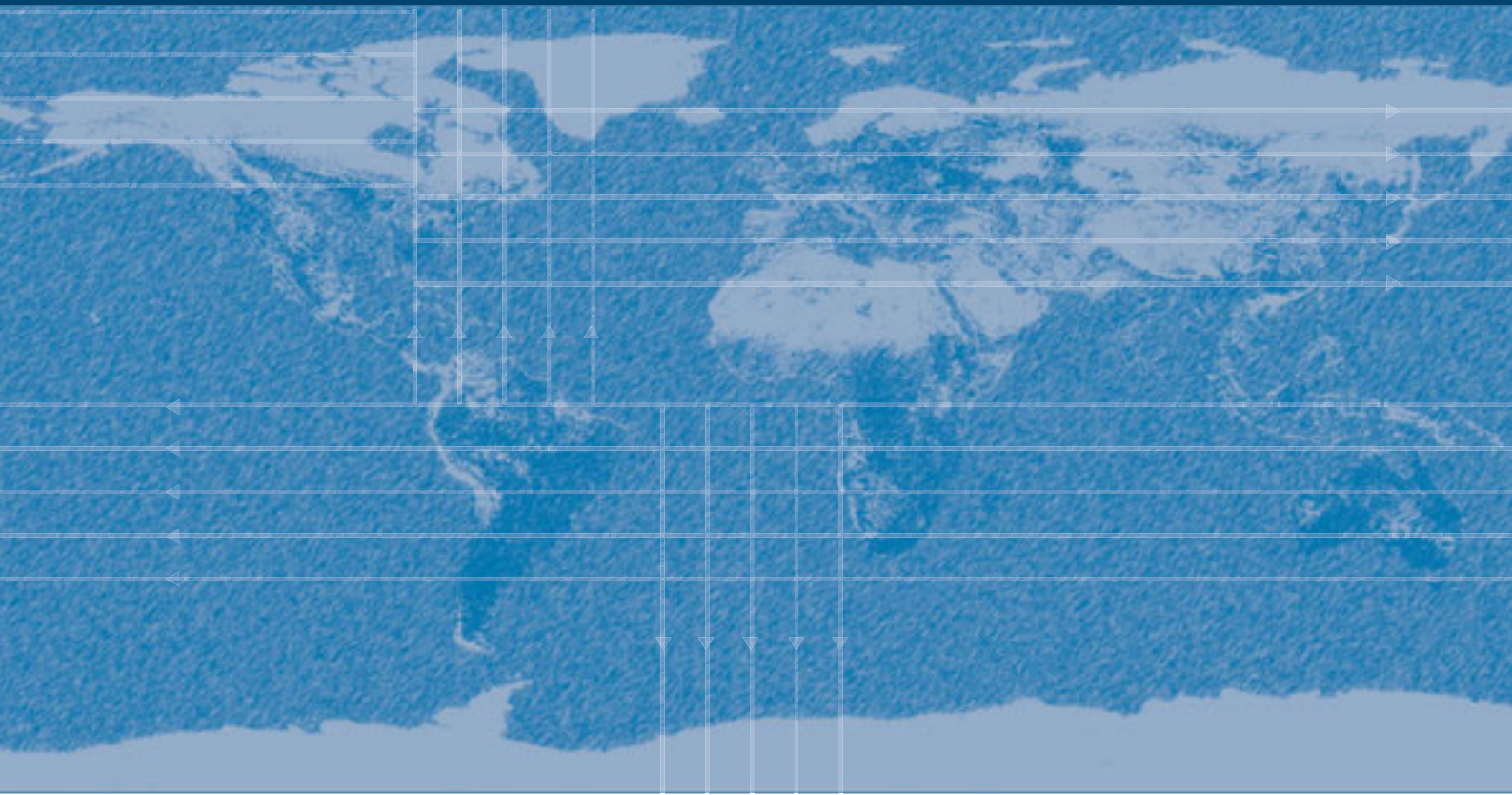




Confederação Nacional da Indústria



# Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira



## **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**

## Diretoria da Confederação Nacional da Indústria

<b>Presidente</b>	Fernando Luiz Gonçalves Bezerra
1º Vice-presidente	Carlos Eduardo Moreira Ferreira
Vice-presidentes	Eduardo Eugênio Gouvêa Vieira Dagoberto Lima Godoy Stefan Bogdan Salej José de Freitas Mascarenhas José Carlos Gomes Carvalho Armando de Queiroz Monteiro Neto Osvaldo Moreira Douat Fernando de Souza Flexa Ribeiro Antônio José de Moraes Souza José Bráulio Bassini Arthur João Donato
1º Secretário	Lourival Novaes Dantas
2º Secretário	Francisco de Assis Benevides Gadelha
1º Tesoureiro	Fernando Cirino Gurgel
2º Tesoureiro	Jorge Elias Zahran
<b>Diretores</b>	Antonio Fábio Ribeiro Abelírio Vasconcelos da Rocha Carlos Antônio de Borges Garcia Antônio Conceição Cunha Filho Luis Eulalio de Bueno Vidigal Filho José Nasser Idalito de Oliveira Danilo Olivo Carlotto Remor João Oliveira de Albuquerque Francisco Renan Oronoz Proença Santiago Ballesteros Filho Jorge Aloysio Weber Milton Fett Alfredo Fernandes Adalberto de Souza Coelho Miguel Vita
<b>Conselho Fiscal</b>	
Titulares	Miguel de Souza Ronaldo Dimas Nogueira Pereira Carlos Salustiano de Sousa Coêlho





*Confederação Nacional da Indústria*



# **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**

**Brasília  
2002**

© 2002 Confederação Nacional da Indústria

É autorizada a reprodução total ou parcial desta publicação,  
desde que citada a fonte.

Confederação Nacional da Indústria – CNI

Unidade de Integração Internacional – INTER

## **CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA – CNI**

SBN Quadra 01 – Bloco C – 17º andar

70040-903 – Brasília – DF

Tel.: (61) 317-9000

Fax: (61) 317-9500

Home page: <http://www.cni.org.br>

E-mail: [sac@cni.org.br](mailto:sac@cni.org.br)

### **CNI. INTER**

Os problemas da empresa exportadora brasileira. Brasília, 2002.  
103 p., gráf., tab.

Inclui anexos.

ISBN: 85-88566-15-x

1. COMÉRCIO INTERNACIONAL. 2. EXPORTAÇÃO. 3. FONTES DE FINANCIAMENTO.  
4. TRIBUTAÇÃO. 5. BARREIRAS COMERCIAIS. 6. BRASIL. 7. PESQUISA.

CDD 382.60981

## AGRADECIMENTOS

Apresentamos nossos especiais agradecimentos aos empresários que possibilitaram a realização desta sondagem ao distinguir-nos com seu tempo, respondendo com interesse e dedicação ao questionário desta pesquisa.



# SUMÁRIO

## Apresentação

1 Introdução 11

2 Principais entraves e prioridades 12

3 Financiamento 16

4 Tributação 20

5 Aspectos operacionais 24

6 Conclusões 28

## Anexos

Anexo I Resultados tabulados 31

Anexo II Sumário metodológico 68

Anexo III Descrição dos setores de atividade 72

Anexo IV Questionário 75

Anexo V Relação das empresas participantes 82

Anexo VI Instrumentos de apoio à exportação 93





# APRESENTAÇÃO

As exportações brasileiras têm dominado os debates econômicos em nosso País, seja em razão da vulnerabilidade das contas externas brasileiras, seja em razão da crescente conscientização, por parte dos empresários nacionais, da importância do mercado externo para o futuro de seus negócios.

Não obstante as exportações brasileiras tenham registrado, na década passada, um razoável incremento em valores absolutos, a nossa participação relativa no mercado internacional tem revelado, desde meados da década de 1980, uma persistente tendência de queda.

Embora nos anos recentes o governo tenha adotado algumas medidas para reduzir os entraves institucionais à exportação, a empresa brasileira ainda compete em situação de desvantagem em relação aos nossos concorrentes internacionais.

Sensível a esse quadro, a Confederação Nacional da Indústria vem promovendo, há algum tempo, diversas ações voltadas à identificação e análise de questões que afetam negativamente a competitividade da indústria nacional, inclusive no que concerne ao comércio exterior.

Assim é que a CNI realizou a sondagem *Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira* com as empresas exportadoras, com o objetivo de identificar os principais entraves enfrentados pelo exportador, de modo a apresentar subsídios para a construção de uma política de exportação.

O sucesso desse trabalho deve-se à adesão e engajamento dos empresários, que apontaram os diversos obstáculos que reduzem a competitividade do produto nacional, assim como contribuíram com sugestões para a melhoria do desempenho exportador do Brasil.

**Fernando Bezerra**

*Presidente da Confederação Nacional da Indústria*



# 1 INTRODUÇÃO

Esta sondagem teve como objetivo identificar os principais entraves ao crescimento das vendas externas brasileiras. Adicionalmente, o questionário enviado às empresas procurou explorar com mais detalhes alguns obstáculos identificados em outras consultas, como, por exemplo, a questão tributária e o financiamento às exportações. A sondagem foi realizada entre 13 de novembro de 2001 e 15 de janeiro de 2002, e contou com a participação de 882 empresas exportadoras.

A amostra foi desenhada de acordo com a metodologia conhecida como amostragem probabilística, tendo como população objetivo as empresas listadas no *Catálogo de Exportadores Brasileiros 2000 – 2001* da CNI (veja Anexo II). O Catálogo reúne empresas cujo valor médio das exportações no biênio 1999/2000 tenha sido igual ou superior a US\$ 100 mil.

Os resultados, apresentados a seguir, mostram que as principais dificuldades para a expansão das vendas externas brasileiras encontram-se nas operações aduaneiras, no custo portuário e do transporte internacional, no difícil acesso ao financiamento e no sistema tributário. Ademais, constata-se um alto grau de desconhecimento dos instrumentos de apoio à exportação, o que, certamente, tem afetado a eficiência desses instrumentos.

Para facilitar a exposição dos resultados, o relatório foi dividido em seis seções, incluindo esta introdução. Note-se que a apresentação não segue, necessariamente, a ordem das perguntas do questionário e só inclui as estatísticas mais gerais. As estatísticas detalhadas por porte, faixas de participação das exportações no faturamento e por setor de atividade podem ser encontradas no Anexo I. O Anexo III apresenta a descrição da classificação de atividades adotada. Por fim, o Anexo VI inclui uma breve descrição dos instrumentos de apoio à exportação tratados nesta pesquisa.

## 2 PRINCIPAIS ENTRAVES E PRIORIDADES

### Principais entraves

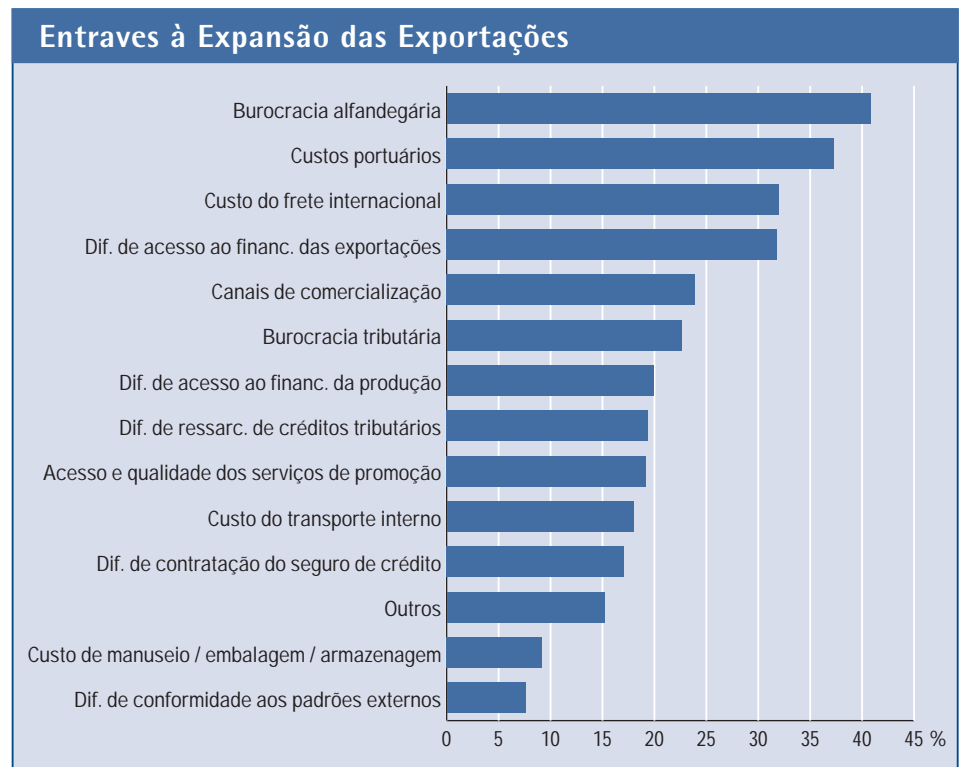
Os principais obstáculos à expansão das exportações apontados pelas empresas estão relacionados às etapas finais do processo de exportação, mais especificamente após a chegada da mercadoria no porto de saída. As dificuldades mais importantes são a burocracia alfandegária e os custos portuários, assinaladas por, respectivamente, 40,8% e 37,3% das empresas consultadas.

Neste resultado é interessante destacar a maior relevância conferida à área aduaneira como fator inibidor da competitividade externa do produto nacional, suplantando questões tradicionalmente identificadas como obstáculos importantes à expansão das vendas externas, como a própria infra-estrutura portuária e o sistema tributário.

O custo do frete internacional, apontado por 32% das empresas, é outro entrave localizado nas etapas do processo de exportação posteriores à chegada da mercadoria no porto de partida. Também presente no segundo grupo de entraves de maior relevância está a dificuldade de acesso ao financiamento das exportações, opção escolhida por 31,8% das empresas. Este problema afeta com maior intensidade as micro e pequenas empresas, sendo a principal dificuldade para essas empresas. A presença desse problema entre os mais citados reflete os fracos resultados das ações recentes do governo para a melhoria dos programas oficiais de crédito ao setor exportador.

Conforme ilustrado no gráfico a seguir, o terceiro bloco de entraves mais importantes é composto por: canais de comercialização e burocracia tributária, assinalados por, respectivamente, 23,9% e 22,6% das empresas. Cabe ressaltar, no entanto, que, observadas as assinalações em dificuldade de ressarcimento de créditos tributários (18,7% das empresas), a questão tributária, no seu todo, aparece entre os obstáculos mais importantes às exportações. Essas duas opções foram assinaladas por 36% das empresas.





Os resultados setoriais revelam uma certa heterogeneidade entre os problemas que mais afetam os diferentes setores (veja Anexo I, pp 32-33). O custo do frete internacional, por exemplo, apresenta-se como o principal problema para as empresas dos seguintes setores de atividade: Têxtil, Celulose e Papel, Produtos Químicos, Minerais Não-Metálicos e Máquinas e Aparelhos Elétricos. Por sua vez, para os setores Vestuário, Couros, Calçados e Produtos de Madeira, este não se apresenta como um entrave tão relevante.

Para as empresas do setor de Agricultura, Pecuária e Pesca e do setor de Vestuário, o principal problema é o acesso e a qualidade dos serviços de promoção das exportações. No caso da primeira atividade, cabe ainda ressaltar que os custos portuários não aparecem como um entrave significativo.

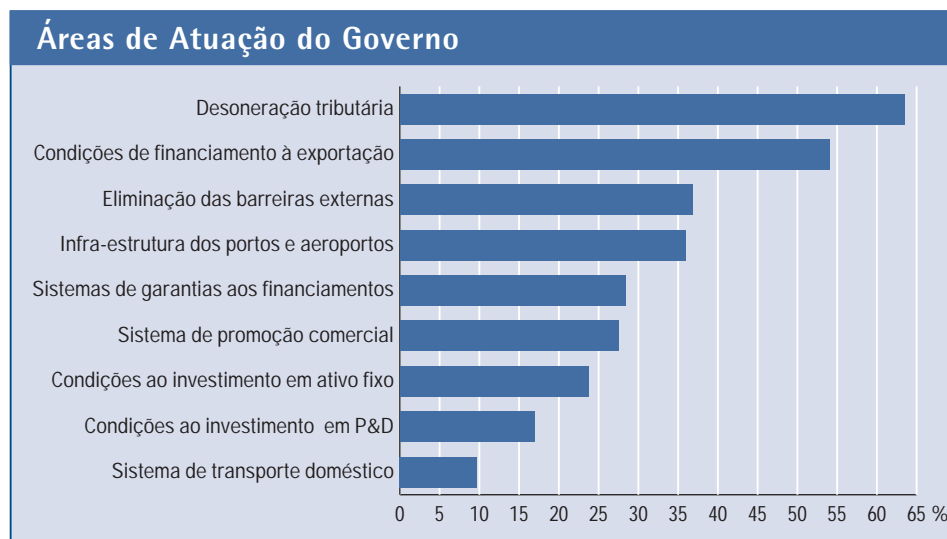
Outro obstáculo que não aparece entre os seis mais selecionados, e que se apresenta como o principal entrave para alguns setores, é a dificuldade de ressarcimento de créditos tributários. Esta foi a opção mais assinalada entre as empresas dos setores de Couros, Calçados e Móveis.

Por fim, cabe ressaltar a importância dada à questão de canais de comercialização pelas empresas dos setores de Alimentos e Bebidas, Vestuário, Celulose e Papel, Máquinas e Aparelhos Elétricos e, sobretudo, o Têxtil.

### Áreas prioritárias para a ação do governo

A demanda por ações do governo apresenta relativa coerência com os entraves apontados, muito embora as opções de respostas das duas perguntas não sejam diretamente correlacionadas. Ao serem questionados sobre as áreas de atuação que o governo deveria priorizar

em seu esforço para estimular as exportações, os executivos das empresas exportadoras assinalaram majoritariamente a desoneração tributária (64%) e as condições de financiamento à exportação (54%). Em seguida, aparecem a eliminação das barreiras externas e a infra-estrutura de portos e aeroportos – áreas assinaladas por, respectivamente, 37% e 36% das empresas.



Cabe ressaltar que nesta questão as alternativas oferecidas aos respondentes não incluíram a área de aduana, principal entrave reportado pelas empresas, como já observado anteriormente. No entanto, esta é, sem dúvida, uma área de atuação prioritária por parte do governo, pela freqüência com que aparece como um problema importante nesta sondagem (ver próximas seções).

Conclui-se, então, que os esforços governamentais com o intuito de alavancar as exportações brasileiras devem priorizar as ações referentes à desoneração tributária das exportações, ao aumento do volume de crédito para exportação, bem como à facilitação do acesso ao crédito e à simplificação dos procedimentos aduaneiros.

Não obstante, a sondagem identificou algumas demandas específicas para algumas das atividades econômicas consideradas. Para as empresas agropecuárias, de pesca e para as indústrias de alimentos e bebidas, a eliminação das barreiras externas impostas sobre nossas exportações aparece como a ação mais importante. Tal opção se justifica pelo fato dos bens produzidos pelas empresas desses setores serem os mais protegidos no mercado internacional.

Também é interessante notar que as condições para o investimento em ativo fixo são relevantes para as empresas do setor de Agricultura, Pecuária e Pesca e para as dos setores industriais de Couros, Produtos de Madeira, Celulose e Papel, Borracha e Plástico e Móveis. Isto indica preocupação, por parte dessas empresas, com as respectivas capacidades de oferta. Por sua vez, o comércio e as indústrias de máquinas e equipamentos (como um todo), de produtos de metal e de minerais não-metálicos mostram-se mais interessadas nas ações referentes ao sistema de garantias ao financiamento.

Por fim, cabe ressaltar que embora as ações na área de infra-estrutura dos portos e aeroportos sejam consideradas importantes para a maioria dos setores, elas são particularmente relevantes para as empresas de metalurgia. Esta opção foi assinalada por 65,6% das empresas do setor.

## 3 FINANCIAMENTO

A dificuldade na obtenção de financiamento para as exportações é um dos principais problemas enfrentados pelas empresas brasileiras. Apesar dos esforços recentes do governo, o acesso ao crédito continua limitado a um número reduzido de empresas, sobretudo às de grande porte. Os instrumentos de crédito mais utilizados são mecanismos privados – Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio e sobre Cambiais Entregues (ACC/ACE) –, enquanto as linhas oficiais de financiamento continuam sendo pouco utilizadas em razão da falta de conhecimento, da dificuldade em acessá-las e da quantidade limitada de recursos.

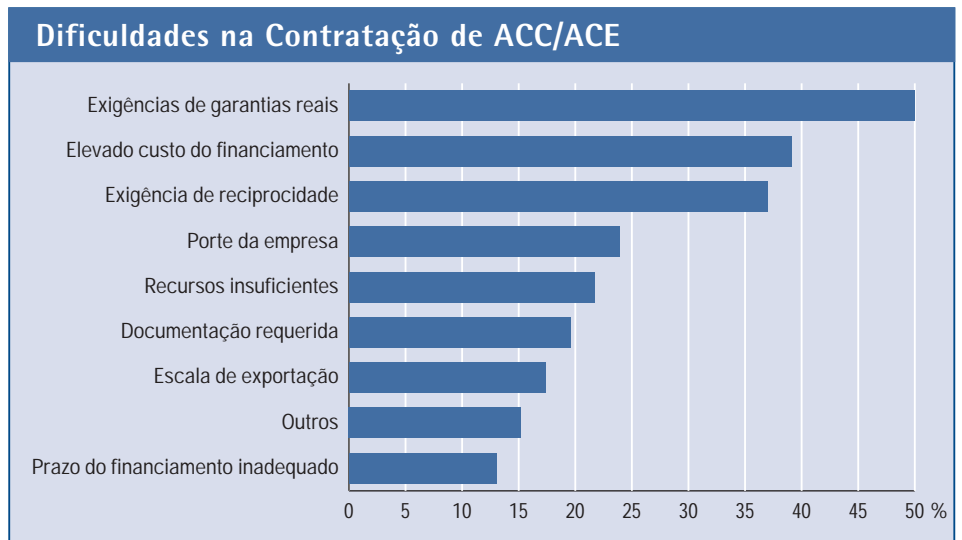
Posição das Empresas com Relação aos Instrumentos de Crédito								%
	ACC/ACE	ACC-Indireto	Proex		BNDES-exim			Seguro de Crédito
			Equalização	Financiamento	Pós-embarque	Pré-embarque	Pré-embarque especial	
Não conhece	5,7	45,5	29,3	20,8	35,8	36,1	39,1	23,2
Utiliza	62,7	4,3	5,4	10,4	6,1	6,3	4,5	9,7
Conhece, mas não tem interesse em utilizar	17,5	34,3	36,1	32,1	33,4	31,7	32,9	33,9
Conhece, mas não consegue utilizar	14,1	15,9	29,2	36,6	24,7	25,9	23,6	33,2

### ACC/ACE

Os ACC/ACE são os instrumentos de crédito mais conhecidos e utilizados entre os exportadores. Essas linhas são utilizadas por 63% das 882 empresas consultadas. Não obstante, esta proporção cai para 50% entre as pequenas empresas e para 25% entre as microempresas. O menor uso dos ACC/ACE pelas empresas de pequeno porte deve-se à falta de conhecimento, sobretudo entre as microempresas, e à dificuldade de utilizá-lo, em razão das exigências de garantias reais e de reciprocidade feitas pelos agentes financeiros.

Por sua vez, o ACC indireto, financiamento aos fornecedores nacionais de insumos utilizados na produção exportada nos moldes das operações de ACC tradicional, é desconhecido por 46% das empresas e utilizado por apenas 4,3%. Vale observar que esta modalidade de crédito, instituída

em 1998, acabou não sendo muito atrativa, uma vez que a legislação exige que o exportador avalize a operação, cujo valor é abatido do seu limite de crédito no banco financiador. Na comparação entre os diferentes portes de empresa, assim como nos demais casos, as grandes empresas continuam sendo as principais usuárias. No entanto, para as micro e pequenas empresas este é o instrumento mais utilizado, dentre os instrumentos de crédito considerados nesta sondagem.



## Linhas oficiais de financiamento

O governo possui dois programas distintos, envolvendo cinco linhas de financiamento para exportação: Proex (equalização e financiamento) e BNDES-exim (Pós-embarque, Pré-embarque e Pré-embarque Especial), gerenciados, respectivamente, pelo Banco do Brasil e pelo BNDES. Todas essas linhas são utilizadas por um número muito pequeno de empresas. Apenas 20% das empresas exportadoras utilizam pelo menos uma das linhas oficiais de crédito.

O desconhecimento é uma razão importante do baixo grau de utilização das linhas oficiais. A proporção de empresas que não conhecem tais linhas varia de 20,8% a 39,1%, dependendo da linha, conforme ilustrado pela tabela da página 16. Não menos importante, é o fato de as empresas não conseguirem acesso ao financiamento, problema que atinge de 23,6% a 36,6% das empresas consultadas.

A linha mais utilizada é o Proex financiamento, com 10,4% de assinalações. Além de serem pouco utilizadas, as linhas atendem principalmente as empresas de grande porte e cujas exportações representam menos de 20% do faturamento. Verifica-se, assim, que o acesso se dá com maior facilidade para as empresas grandes, independentemente da proporção das vendas externas no faturamento total.

Desse modo, ainda que tais linhas sejam voltadas para a exportação, o acesso não é facilitado pela importância do mercado externo para a empresa. Essa conclusão é, de certa forma, corroborada pelas principais dificuldades apontadas pelas empresas que não conseguem utilizar as linhas. Em todas as linhas, a principal dificuldade é a exigência de garantias reais, seguida pela documentação requerida da empresa.



Ambas as dificuldades tendem a afetar com maior intensidade as empresas de menor porte, e independem da exposição da empresa no mercado internacional.

Entre as empresas que utilizam as linhas oficiais, o grau das dificuldades varia de acordo com a linha. No que diz respeito ao Proex equalização, a principal dificuldade é a insuficiência de recursos, opção assinalada por 35,1% das empresas. Em seguida aparecem a documentação exigida e a escala de exportação. No caso da linha de financiamento do Proex, a documentação requerida da empresa é a dificuldade mais indicada, assinalada por 33,3% das empresas, seguida, de perto, pela insuficiência de recursos (ver a tabela abaixo).

No caso das linhas do BNDES-exim, os principais problemas apontados pelos usuários continuam sendo as exigências de garantias reais e a documentação requerida da empresa. No entanto, o porte da empresa e a escala de exportação aparecem como dificuldades importantes, sobretudo na categoria pré-embarque.

Dificuldades na Contratação das Linhas Oficiais de Financiamento						%
Dificuldades	Proex		BNDES-exim			
	Equalização	Financiamento	Pós-embarque	Pré-embarque	Pré-embarque Especial	
<b>Empresas usuárias</b>						
Porte da empresa	18,9	17,8	10,8	32,5	27,3	
Escala de exportação	24,3	22,2	21,6	25,0	24,2	
Elevado custo do financiamento	13,5	11,1	13,5	20,0	21,2	
Prazo do financiamento inadequado	13,5	20,0	10,8	7,5	12,1	
Recursos insuficientes	35,1	31,1	10,8	5,0	3,0	
Exigências de garantias reais	18,9	22,2	29,7	32,5	33,3	
Documentação requerida	24,3	33,3	40,5	27,5	24,2	
Exigência de reciprocidade	16,2	11,1	10,8	10,0	12,1	
Outras	32,4	26,7	43,2	30,0	27,3	
<b>Empresas que não conseguem utilizar</b>						
Porte da empresa	23,2	25,6	18,0	20,3	20,1	
Escala de exportação	18,3	19,2	20,9	20,3	23,1	
Elevado custo do financiamento	10,6	13,4	11,5	9,8	9,7	
Prazo do financiamento inadequado	11,3	13,4	12,9	14,7	12,7	
Recursos insuficientes	16,9	14,5	8,6	9,8	6,0	
Exigências de garantias reais	37,3	47,1	47,5	45,5	45,5	
Documentação requerida	34,5	36,0	36,0	37,1	36,6	
Exigência de reciprocidade	27,5	23,8	22,3	23,8	20,9	
Outras	26,1	22,7	28,1	26,6	28,4	

Nota: A soma das proporções pode ser superior a 100% devido à possibilidade de múltiplas assinalações.

## Seguro de crédito à exportação

O seguro de crédito à exportação (SCE) foi reinstituído há quatro anos, e vem passando ao longo desse período por um processo de reformulação. Assim, não se deveria esperar um uso muito disseminado deste instrumento. No entanto, apenas 9,7% das empresas contrataram este seguro, percentual bastante inexpressivo. A razão desse resultado encontra-se no alto grau de desconhecimento (23,2% das empresas consultadas não conhecem o instrumento) e no elevado custo do seguro. Assim como nas linhas de financiamento, o seguro de crédito é utilizado majoritariamente pelas médias e grandes empresas. Mais uma vez, as empresas de menor porte encontram maiores dificuldades de acesso a um instrumento de apoio à exportação.

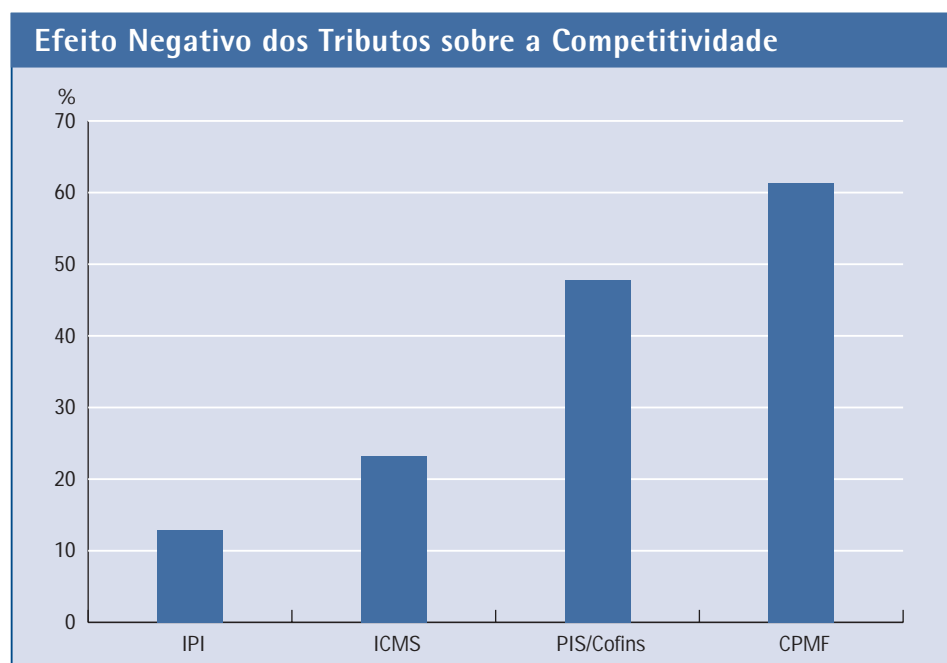
O custo elevado é o principal responsável pelo baixo interesse na utilização do seguro de crédito, mas entre aqueles que desejam utilizá-lo o excesso de exigências surge como um fator importante (ver Anexo I, p. 45). Os poucos usuários do seguro apontam como a principal dificuldade em seu processamento os critérios de avaliação do risco relativo ao importador, assinalado por 67,7% das empresas que contrataram o seguro.



## 4 TRIBUTAÇÃO

O sistema tributário brasileiro é complexo e prejudicial à competitividade dos produtos produzidos domesticamente. Além da diversidade de tributos – o que demanda o desvio de recursos da produção para atividades contábeis – existem tributos cumulativos de difícil desoneração, tais como as contribuições PIS/Cofins e CPMF.

Segundo as empresas exportadoras consultadas, a CPMF é a incidência tributária que mais afeta a competitividade externa dos produtos brasileiros. Tal resultado não surpreende, dado que este tributo não só recai cumulativamente em todas as etapas de produção, como não é ressarcido quando o produto é exportado.

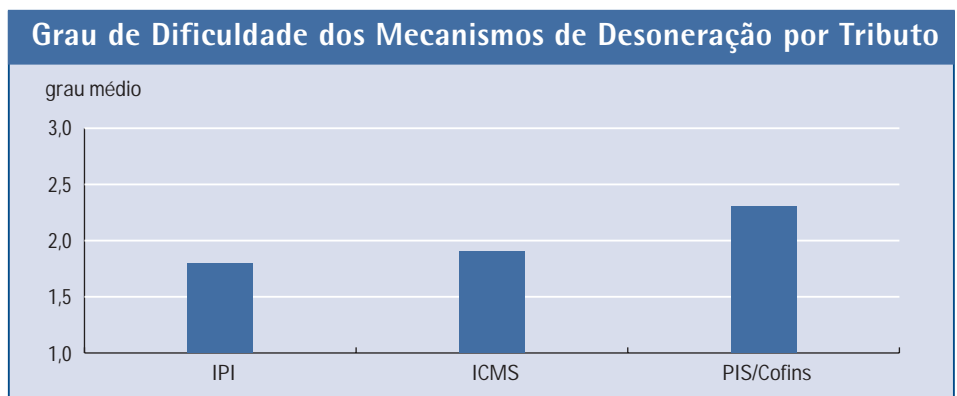


Em segundo lugar, no *ranking* dos tributos mais prejudiciais à competitividade, estão as contribuições PIS/Cofins. Tais contribuições também recaem cumulativamente sobre a cadeia produtiva. Diferentemente da CPMF, essas contribuições têm um mecanismo de ressarcimento fiscal para as exportações que, no entanto, apresenta um custo operacional elevado e não garante uma desoneração completa dos tributos pagos.

## Os mecanismos de ressarcimento

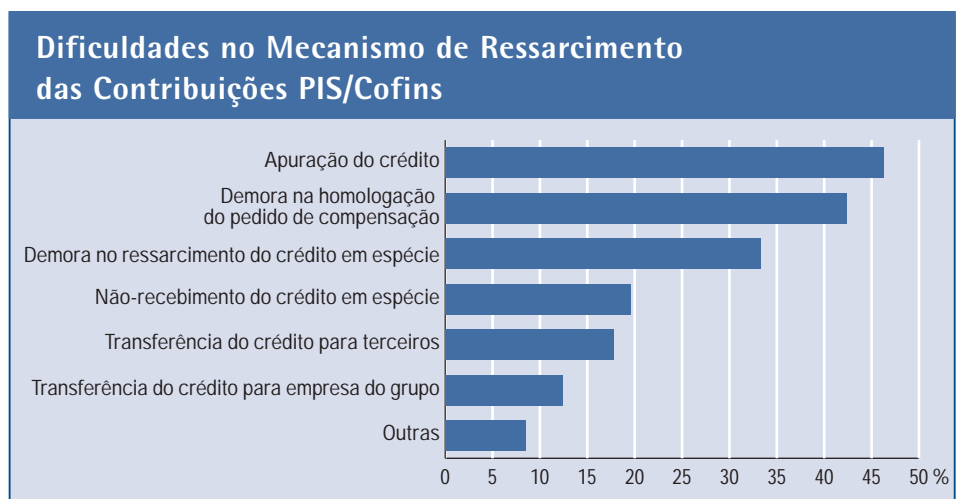
Para evitar a exportação de impostos e a conseqüente perda de competitividade de seus produtos, os países procuram ressarcir os exportadores dos tributos incidentes sobre os produtos exportados. No Brasil existem mecanismos de desoneração para as contribuições PIS/Cofins, o IPI e o ICMS que incidem sobre a cadeia produtiva de produtos destinados à exportação. Nesta sondagem procurou-se conhecer a avaliação dos exportadores com relação a esses mecanismos.

Numa comparação direta, o mecanismo de ressarcimento das contribuições PIS/Cofins foi indicado como o que apresenta as maiores dificuldades. No caso do IPI e do ICMS, não se constata diferença significativa no grau de dificuldade apontado pelas empresas exportadoras, como ilustrado no gráfico a seguir.



Nota: O grau varia de 1 a 3, sendo 3 o de maior dificuldade.

Na avaliação do mecanismo de ressarcimento das contribuições PIS/Cofins, 55% das empresas apontaram ter alguma dificuldade. Cabe ressaltar que mais da metade do restante das empresas não utiliza o mecanismo por falta de conhecimento ou por não poderem se beneficiar deste instrumento de desoneração. A principal dificuldade do mecanismo de ressarcimento das contribuições PIS/Cofins é a apuração do crédito a ser ressarcido, opção assinalada por quase metade das empresas com dificuldades. Outros problemas com uma proporção elevada de assinalações são a demora na homologação dos pedidos de compensação e no ressarcimento dos créditos em espécie.



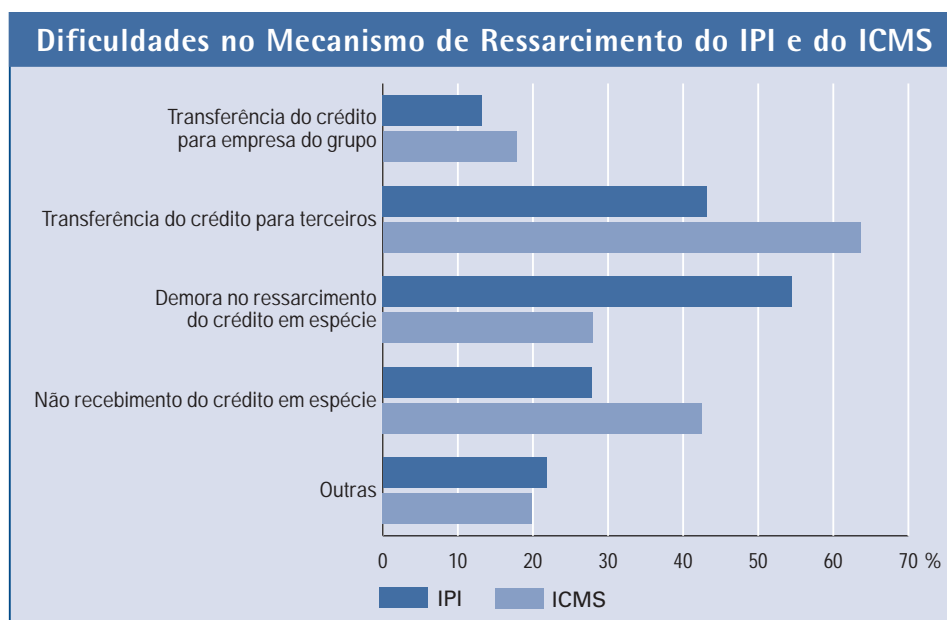
Alguns meses antes do início desta sondagem, o governo brasileiro criou uma metodologia alternativa para o cálculo do crédito a ser ressarcido em decorrência do pagamento das contribuições PIS/Cofins nas diferentes etapas de produção do bem exportado (Lei n.º 10.276/01). A sondagem apurou que, após dois meses da vigência da nova metodologia, 33% das empresas exportadoras não a conheciam, e 29% a conheciam, mas ainda não haviam feito uma avaliação.

Por sua vez, 14% das empresas já haviam optado pela nova metodologia e 15% pretendiam optar em 2002. É interessante ressaltar que entre as empresas que avaliaram a nova sistemática, 81% adotaram-na ou irão adotá-la, e 19% não irão adotá-la, sugerindo que ela é, de um modo geral, melhor do que a anterior.

Os mecanismos de desoneração do IPI e do ICMS são mais conhecidos do que o seu equivalente para as contribuições PIS/Cofins. Os percentuais de empresas que desconhecem os mecanismos são, respectivamente, 18% e 16%, contra uma proporção de 23% no caso das contribuições. Também é menor a proporção de empresas com dificuldades para utilizá-los – 33% no que diz respeito ao IPI e 40% no que diz respeito ao ICMS.

No caso do ICMS, as maiores dificuldades referem-se às transferências dos créditos para terceiros e ao não-recebimento do ressarcimento em espécie. Com relação ao IPI, o problema com maior número de assinalações foi a demora no ressarcimento dos créditos em espécie, seguido pela dificuldade para transferência dos créditos para terceiros.

As dificuldades no ressarcimento dos impostos apontadas acima podem representar um importante viés antiexportação. O acúmulo de créditos fiscais a receber que só possam ser usados no pagamento de impostos pela empresa cria um desincentivo ao aumento da participação das exportações no faturamento da empresa. Isso porque o crescimento desta participação pode resultar no acúmulo de créditos não recuperáveis à medida que o volume de crédito supere o montante de impostos devidos em razão das vendas internas. Assim, esta situação pode estimular estratégias de planejamento tributário por parte da empresa, reduzindo a participação das exportações no destino da sua produção total.





Para melhor avaliar a importância desta questão, foi incluída uma pergunta direta na sondagem: “A existência de créditos fiscais acumulados e não ressarcidos afeta negativamente a decisão de exportação da sua empresa?” Do total de empresas que responderam a esta questão, 35% assinalaram a resposta afirmativa, proporção suficientemente elevada para corroborar a preocupação apontada acima. Note-se, contudo, que ao se restringir a amostra àquelas empresas que reportaram ter dificuldades com os mecanismos de ressarcimento esse percentual se eleva para cerca de 40%. A situação é ainda mais séria ao se considerar, adicionalmente, as empresas cujas exportações representam mais da metade do faturamento. Essas são as empresas mais sujeitas a esse problema. Entre elas, o percentual de respostas positivas sobe para algo em torno de 60%.

## 5 ASPECTOS OPERACIONAIS

A competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional também depende das etapas de exportação pós-produção, envolvendo desde a embalagem do produto para transporte, o despacho aduaneiro, as negociações bancárias, a emissão de documentos, até a contratação do seguro internacional.

Como mostra o gráfico abaixo, as etapas que apresentam o maior grau de dificuldade são as atividades portuárias, o despacho aduaneiro e as negociações bancárias. Consta-se assim, mais uma vez, a importância de se aumentar o esforço com vistas a reduzir a burocracia aduaneira e agilizar as operações portuárias. Mesmo desagregando as empresas por porte ou por atividade econômica, as atividades portuárias e aeroportuárias continuam recebendo o maior número de assinalações para quase a totalidade dos portes e setores. Apenas no caso das microempresas as negociações bancárias aparecem como a etapa mais assinalada. Note-se que esta etapa, bem como a de contratação de câmbio, perde importância de maneira significativa à medida que se aumenta o porte das empresas.



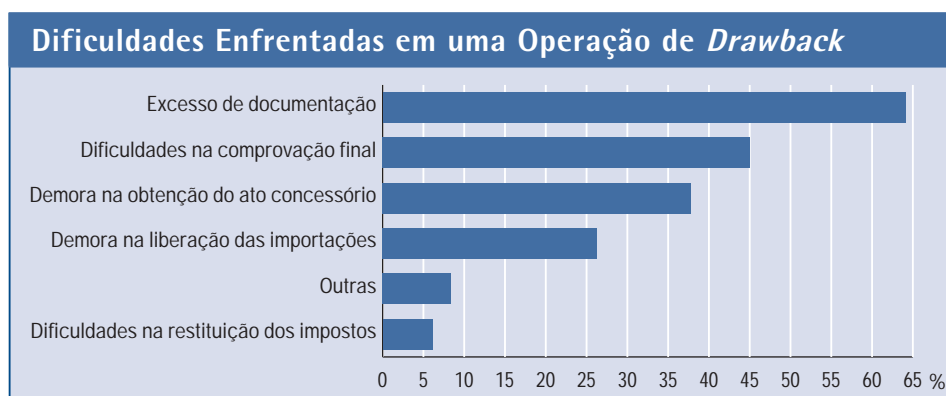
O transporte internacional foi assinalado por 29,2% das empresas, o que o colocou como a quarta etapa de maior dificuldade. Este problema afeta principalmente as empresas industriais, sobretudo as dos diversos setores produtores de máquinas e equipamentos, assim como de produtos químicos, plásticos e de borracha. Note-se, ainda, a diferença no grau de dificuldade com relação ao transporte interno, opção que foi assinalada por apenas 16,2% das empresas.

Considerada no seu conjunto, a emissão de documentos – certificado de origem, legalização consular, certificado de inspeção de qualidade e quantidade e certificados diversos (fitossanitários, etc.) – aparece como a segunda etapa de maior dificuldade: 44% das empresas consultadas assinalaram pelo menos um dos documentos listados. Dentre estes, a emissão de certificados de origem foi considerada a que apresenta o maior grau de dificuldade, tendo sido assinalada por 46% dessas empresas, o que equivale a 20,5% do total de empresas que responderam a esta pergunta. Cabe ressaltar que para as empresas do setor agropecuário e de pesca, bem como para a indústria de alimentos e bebidas, a emissão dos certificados diversos (fitossanitários, etc.) aparece, individualmente, como a segunda etapa em dificuldade.

### Drawback

O regime de *drawback* não é operado pela grande maioria das empresas consultadas (63%), principalmente entre as de pequeno porte. Dentre as três modalidades de *drawback* existentes, a mais utilizada é a suspensão (75% das empresas) e a menos utilizada a restituição (5% das empresas). A baixa utilização do regime deve-se, sobretudo, ao fato de as empresas não utilizarem insumos importados ou apresentarem baixo volume de exportação, que não compensaria a utilização do sistema, bem como aos altos custos administrativos e operacionais. No entanto, 22% das empresas reportaram não conhecer o regime aduaneiro, refletindo, mais uma vez, o problema da falta de conhecimento dos mecanismos de apoio à exportação que atinge, principalmente, as micro e pequenas empresas.

Os principais problemas operacionais do *drawback* são o excesso de documentação exigida e a comprovação final. Note-se, porém, que esta avaliação foi realizada antes da implementação do *drawback* eletrônico para a modalidade suspensão. Tal inovação deverá, provavelmente, trazer avanços em termos de simplificação dos procedimentos operacionais, o que deverá incentivar as empresas a usarem o mecanismo.



## Outros regimes especiais

A falta de conhecimento também aparece como um grande impedimento à utilização dos regimes especiais adotados para estimular as exportações. Nos quatro regimes considerados – Simplex, Exporte Fácil, Linha Azul e Recof –, o desconhecimento atinge mais da metade das empresas, chegando a 76,6% no caso do Recof. Esta situação não se modifica de maneira significativa quando se considera apenas o porte da empresa a que o regime se destina.

Posição das Empresas com Relação a Regimes Especiais Selecionados				%
	Simplex	Exporte Fácil	Linha Azul	Recof
Não conhece	57,9	53,8	67,7	76,6
Utiliza	8,6	8,9	2,1	0,5
Conhece, mas não tem interesse em utilizar	25,0	28,0	16,9	15,0
Conhece, mas não consegue utilizar	8,5	9,3	13,3	7,8

A simplificação de procedimentos administrativos e cambiais para operações de exportação no valor de até US\$ 10 mil (Simplex) é desconhecida para 57,9% das empresas. Este percentual sobe para mais de 70% entre as micro e pequenas empresas e cai para cerca de 55% entre as empresas cuja exportação responde por menos de 50% do faturamento da empresa. Situação similar verifica-se com o Programa Exporte Fácil, embora o percentual de desconhecimento seja ligeiramente inferior (53,8%).

A história praticamente se repete no que diz respeito ao Regime de Despacho Expresso, conhecido como Linha Azul, e ao Regime de Entreposto Aduaneiro de Controle Informatizado – Recof. O primeiro é desconhecido de 67,7% das empresas que responderam a esta questão, enquanto a proporção relativa ao segundo é de 76,6%. A Linha Azul beneficia empresas com valor mínimo de exportação de US\$ 15 milhões, condicionado a importação no valor de US\$ 30 milhões, e o Recof exige um valor mínimo exportado de US\$ 10 milhões (ver Anexo VI). Assim mesmo, o grau de desconhecimento permanece elevado entre as empresas de grande porte.



Entre as empresas que conhecem os regimes considerados, mas não conseguem utilizá-los, o principal entrave é a escala de exportação, o que não surpreende em razão de os regimes terem sido desenhados para atender empresas com volumes de exportação específicos. Todavia, uma proporção significativa das empresas apontou a complexidade operacional como o principal impedimento, principalmente com relação ao Recof. É importante que se busque aumentar o alcance desses mecanismos, bem como simplificar sua operacionalidade.

As empresas indicaram que as medidas administrativas e aduaneiras que mais contribuiriam para aumentar a competitividade externa seriam a simplificação de procedimentos aduaneiros, assinalada por 72% das empresas, a simplificação dos procedimentos no Siscomex (54%) e a melhoria do funcionamento das aduanas, que deveriam operar de forma contínua e ininterrupta nos principais pontos de saída do país (47%).



## 6 CONCLUSÕES

Os resultados desta sondagem mostram que as empresas exportadoras ainda são bastante afetadas por entraves específicos do País. Assim, apesar dos ganhos de competitividade em razão do aumento da produtividade e da eliminação da sobrevalorização do real, as exportações ainda têm dificuldades de recuperar seu dinamismo. Conforme apontado por esta sondagem, tais dificuldades devem-se, em parte, aos entraves operacionais encontrados no decorrer do processo de exportação (sobretudo no que concerne aos procedimentos alfandegários e aos custos portuários e do frete internacional), às dificuldades de acesso ao financiamento e ao alto custo imposto pelo sistema tributário.

A burocracia aduaneira aparece como o principal entrave à expansão das exportações. A importância em se simplificar e agilizar os procedimentos nessa área aparece mais de uma vez na sondagem, superando problemas tradicionais, como, por exemplo, a questão tributária e a infra-estrutura de portos e aeroportos. Desse modo, esta é, sem dúvida, uma área de atuação prioritária por parte do governo.

O segundo maior entrave à expansão das exportações são os custos portuários. Apesar dos avanços obtidos com a Lei dos Portos, esse resultado vem mostrar que ainda há muito o que fazer nesta área. De fato, persistem o excesso de contingente de mão-de-obra avulsa nos principais portos públicos e o baixo nível de eficiência das administrações portuárias. Desse modo, deve-se buscar concluir a implementação da Lei dos Portos e a reestruturação das administrações portuárias.

O custo do frete internacional também aparece como um problema relevante. Parte desse problema está, sem dúvida, relacionado à elevação do frete marítimo no segmento de contêineres, revelando a necessidade de ações conjuntas de usuários para aumentar seu poder de barganha nas negociações de frete.

O sistema tributário brasileiro continua apresentando-se como um entrave considerável para as exportações do País. O sistema atual, contrariando o que se vê no mundo desenvolvido, baseia-se consideravelmente em tributos cumulativos, resultando em exportação de tributos e, conseqüentemente, em redução da competitividade. Alguns tributos apresentam mecanismos de ressarcimento no ato de exportação, mas

tais mecanismos, além de possuírem um custo operacional elevado, não provêem uma desoneração total das exportações.

Adicionalmente, os mecanismos de desoneração em questão, ao gerarem um acúmulo de créditos fiscais não ressarcidos, criam mais um viés antiexportação. Eles tendem a estimular estratégias de planejamento tributário por parte da empresa, com vistas à redução da participação das exportações no faturamento total. Em suma, a melhor solução para o problema continua sendo a substituição dos tributos cumulativos por tributos sobre o valor agregado, mais fáceis de serem ressarcidos.

As linhas oficiais de financiamento à exportação ainda encontram-se distante de se apresentarem como uma solução para o problema a que se destinam. Apenas 1/5 das empresas exportadoras utiliza-se de tais linhas. Muitas não o fazem por falta de conhecimento; várias outras, por não terem acesso, devido, principalmente, à exigência de garantias reais feita por parte dos agentes financeiros. Este problema afeta sobretudo as empresas de menor porte.

Assim sendo, tais linhas são utilizadas principalmente pelas empresas de grande porte, independente da sua exposição externa. O acesso a esses instrumentos é determinado pelo tamanho da empresa e não pela importância das exportações no seu faturamento. Mais de 30% das empresas cujas vendas externas respondem por mais da metade do seu faturamento não conseguem utilizar as linhas do Proex e do BNDES-exim. Aparentemente, esses programas, ainda que voltados para a exportação, utilizam os mesmos critérios de aprovação de empréstimos em geral. As empresas que destinam uma proporção maior da sua produção ao mercado externo não são beneficiadas por isso quando da análise do pedido de crédito.

Faz-se importante, então, que os procedimentos de aprovação dos financiamentos à exportação considerem a exposição externa da empresa como um dos critérios relevantes. Isso estimularia ainda mais as exportações das empresas que já têm uma penetração significativa no mercado mundial, tendo, por conseguinte, maior potencial de ampliação de suas vendas externas. Outra medida fundamental, também respaldada pelos resultados da sondagem, é a necessidade de ampliação dos recursos disponíveis para financiamento. Por fim, faz-se necessário um maior esforço de divulgação dos mecanismos existentes, de forma a expandir sua utilização por parte das empresas exportadoras.

Esta sondagem mostra que para a expansão das exportações ainda é necessário a atuação do governo em diversas etapas do processo de exportação. Ainda que existam questões específicas para alguns setores, de um modo geral é possível afirmar que a simplificação dos procedimentos aduaneiros é fundamental para o aumento da competitividade das exportações brasileiras. Além disso, no seu esforço de estimular as exportações, o governo deveria dar prioridade à reforma tributária, à melhoria das condições de financiamento à exportação e à redução dos custos portuários e do frete internacional.