

Exportações na indústria de defesa brasileira

Bruno da Silva Suhett*
Giovanna Bernardes Ferreira**

Introdução

Uma das mais famosas teorias econômicas sobre comércio internacional foi elaborada por Adam Smith, no século XVIII. Segundo ele, um país deveria se especializar na produção de bens (ou serviços) em que possui vantagem absoluta. Ter vantagem absoluta significa produzir algo com mais eficiência. Por exemplo, se um país produz dois bens, ele terá vantagem absoluta no bem que demandar menos fatores de produção (como capital, terra e trabalho) para ser produzido. Assim, para Adam Smith, o comércio internacional ocorre quando os países trocam produtos, em que possuem vantagem absoluta, entre si.

No século XIX, David Ricardo apresentou uma teoria econômica diferente, que é utilizada até os dias atuais para explicar o comércio internacional: a teoria das vantagens comparativas. Um país possui vantagem comparativa na produção de um bem se o custo de oportunidade¹ de produzir o bem no próprio país é menor do que se o bem for produzido em outra nação. O comércio internacional, portanto, acontece (e pode ser benéfico para os países envolvidos) se eles trocarem, entre si, produtos nos quais possuem vantagem comparativa.

Atualmente, o comércio internacional ocupa papel de destaque na política econômica mundial, tendo em vista a globalização e os benefícios trazidos aos países envolvidos. A especialização, discutida anteriormente, pode ser citada como um dos pontos positivos, pois permite que um país se qualifique na produção

de alguns bens e compre, do resto do mundo, outros produtos. Especificamente, a exportação aumenta o mercado consumidor de um país, promove inovação nas empresas (que precisam adequar seu produto ao mercado internacional) e permite troca de tecnologia entre países, além de outras vantagens.

O gráfico 1 mostra os valores das exportações brasileiras ao longo dos últimos 10 anos. Percebe-se uma trajetória oscilante das exportações brasileiras, que pode ser explicada por alterações dos preços dos produtos exportados (por exemplo *commodities*) e por crises nacionais – que motivaram as quedas nos anos de 2015 e 2016. Além disso, vale destacar o impacto negativo da crise do coronavírus no comércio exterior. Em 2020, o crescimento das exportações – que vinha ocorrendo desde 2017 – foi interrompido. Com a volta da normalidade, contudo, houve novamente um crescimento nos valores de exportação.

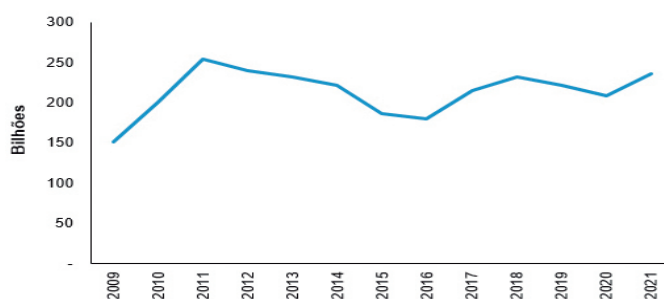


Gráfico 1 – Exportações brasileiras (US\$ bilhões – FOB)
Fonte: Ministério da Economia, 2020

* Cel Int (AMAN/1997, EsAO/2006). Especialização em Gestão (EsIE/2012), Especialista em Planejamento, Orçamento e Gestão Pública (FGV-DF/2015). Chefe da Divisão de Economia de Defesa do DEPFIN/MD. Contato: bruno.suhett@defesa.gov.br.

** Graduada de Ciências Econômicas na Universidade de Brasília (UnB). Estagiária do Departamento de Financiamentos e Economia de Defesa (DEPFIN) do Ministério da Defesa (MD). Contato: giovanna.ferreira@defesa.gov.br.

Segundo dados da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2020, o Brasil ocupava o 24º lugar no *ranking* mundial de maiores exportadores. Em comparação, no ano de 2013, o país estava em uma colocação mais alta (22ª). Com relação a produtos manufaturados, as exportações brasileiras estavam na 34ª colocação entre 2018 e 2019. Anteriormente, entre 2017 e 2018, o país estava na 32ª posição.

Sobre a indústria de defesa, em 2019, o Ministério da Defesa apontou que o valor exportado foi de R\$ 1,3 bilhão, com perspectiva (pré-pandemia) de crescimento em torno de 30%, no ano de 2020. Mesmo com o coronavírus, a indústria de defesa obteve um resultado importante em termos de valor exportado. De acordo com dados do Ministério da Defesa, o setor exportou mais de US\$ 1 bilhão.

Além disso, de acordo com o *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI), em 2019, o Brasil estava entre os 15 países que mais tiveram gastos militares. Segundo a mesma organização, também para 2019, os gastos na América do Sul totalizaram US\$52,8 bilhões. Desse montante, os dispêndios brasileiros representaram cerca de 51%. Outro fator favorável para o setor de defesa foram as parcerias e acordos fechados entre o Brasil e outros países, com intermediação do Ministério da Defesa – ponto que será detalhado adiante.

No decorrer deste artigo, estudam-se mais profundamente as exportações brasileiras. Nesse sentido, o texto focará em pontos mais técnicos, que vão desde obrigações (como é o caso das tributações sobre exportação de armas e munições; suas partes e acessórios²) até instrumentos de proteção, por exemplo, seguros. Quando necessário, faz-se uma diferenciação para aspectos específicos que dizem respeito à indústria de defesa. Além da análise no contexto brasileiro, apresenta-se também o contexto internacional, destacando modificações benéficas para exportações feitas em outros países. Também, busca-se na literatura artigos que discutem sobre como instrumentos associados às instituições e à organização de um país podem afetar o comércio internacional.

Para isso, monta-se a estrutura do artigo. Em um primeiro momento, estuda-se o funcionamento das exportações brasileiras, em termos de impostos e

documentações. Após essa primeira análise, foca-se nos instrumentos que facilitam o processo de exportação, como garantias, seguros e financiamentos. Em seguida, utiliza-se o relatório do Banco Mundial, *Doing Business*, para analisar o funcionamento do comércio exterior e a facilidade de negociação em outros países, de modo a entender o que é feito internacionalmente para facilitar o processo de exportação. Ademais, estuda-se a literatura que associa os aspectos institucionais e organizacionais de um país ao comércio internacional. Por fim, com base nesses pontos, expõem-se medidas que podem tornar o Brasil mais relevante internacionalmente, ao mesmo tempo em que beneficiam empresas exportadoras de produtos relacionados à defesa.

Desenvolvimento

Brasil

Em relação às estatísticas do comércio exterior, utilizam-se os números disponibilizados pelo Ministério da Economia. Em 2020, China, Estados Unidos e Argentina foram alguns dos principais destinos das exportações brasileiras.

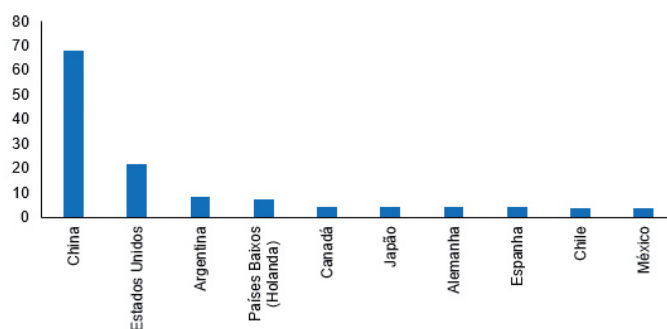


Gráfico 2 – Principais destinos das exportações brasileiras (em bilhões de US\$)

Fonte: Ministério da Economia, 2020

Em termos de exportações de Produtos de Defesa (PRODE) e Produtos Estratégicos de Defesa (PED), existem dois fatores que dificultam o cômputo de estatísticas. O primeiro deles é a diferença entre sistemas de identificação de mercadorias. O Brasil, por exemplo, usa a categorização definida pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NSM). Por outro lado, os países participantes da Organização do Tratado do Atlântico

Norte (OTAN) utilizam o *Nato Stock Number* (NSN). O segundo fator que dificulta a coleta e análise de estatísticas é mais direto: restrição de acesso (ou inexistência) de base de dados.

Devido a esses motivos, utiliza-se um *proxy* para estimar as exportações de bens produzidos pela indústria de defesa. Nesse caso, soma-se o valor exportado de produtos manufaturados relacionados à defesa (como, por exemplo, armas e munições, aviões, helicópteros e outros).

Em 2019, alguns dos mais relevantes destinos das exportações brasileiras de produtos de defesa foram:

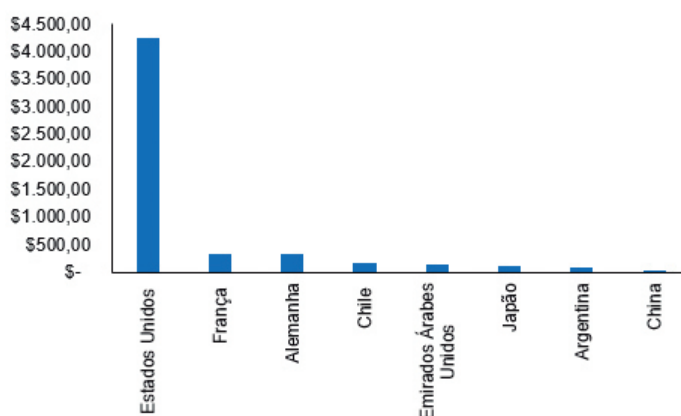


Gráfico 3 – Destinos das exportações de defesa brasileiras (em milhões de US\$)

Fonte: Ministério da Economia, 2020

Pode-se entender, a partir do **gráfico 3**, a importância de acordos voltados para a área militar. De fato, o Brasil possui parcerias com alguns países que são os principais destinos de exportações de defesa brasileiras. Em 2019, o Brasil firmou uma parceria com os Emirados Árabes Unidos para desenvolvimento, produção e comercialização de produtos de defesa, além de acordar com o país a constituição de um fundo para expansão do setor de defesa no Brasil. Assim, esses acordos são benéficos no sentido de, por exemplo, facilitar a comercialização com mercados menos tradicionais (como o Oriente Médio), aumentando o mercado consumidor de produtos de defesa brasileiros.

Mais recentemente, em março de 2020, o Brasil assinou um acordo militar com os Estados Unidos. O Acordo de Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento, Teste e Avaliação (RDT&E – nome do acordo com sigla em inglês) também tem o potencial de aumentar

o consumo de produtos brasileiros, desta vez, para o maior mercado de defesa do mundo – segundo dados do SIPRI, em 2019 os Estados Unidos foram responsáveis por 38% do total gasto com defesa mundialmente.

Documentos

A exportação de produtos pode ser feita tanto por pessoas jurídicas quanto físicas. Neste artigo, porém, considera-se somente o que diz respeito às pessoas jurídicas. No Brasil, para que uma empresa possa exportar, é necessário que esteja habilitada pela Receita Federal Brasileira (RFB) para praticar o comércio exterior.

Em relação à documentação, é necessário que a empresa esteja habilitada a operar no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex). Além disso, o empreendimento deve possuir a Declaração Única de Exportação (DU-E), que, segundo o governo federal:

Consiste em um documento eletrônico que define o enquadramento da operação de exportação e subsidia o despacho aduaneiro de exportação. Compreende informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, fiscal e logística, que caracterizam a operação de exportação dos bens por ela amparados. (GOVERNO FEDERAL)

É válido ressaltar que a DU-E representou uma simplificação, em termos burocráticos, do processo de exportação. De fato, a declaração substituiu outros quatro documentos³, que, antes de março de 2017, eram necessários para as empresas exportarem seus produtos. Por fim, dependendo se o produto exportado necessita de controle administrativo, é obrigatório o requerimento de Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos (LPCO).

Quanto a mercadorias, utiliza-se internacionalmente o Sistema Harmonizado (SH) – que classifica (e identifica) os produtos por meio de códigos e descrições, facilitando as operações de comércio exterior. Para o Brasil, assim como outros países participantes do Mercosul, a classificação é feita pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), elaborada com base no SH.

Tendo em vista que este texto trata de empresas de defesa, é importante citar as restrições comerciais que visam segurança. Baseado nas Resoluções de Segurança das Nações Unidas (ONU), o Brasil criou a Portaria

Secex nº 23, de 2011. Segundo esta portaria, é proibida a exportação de certos produtos para determinados países. Como exemplo, proíbe-se o envio de armas ou materiais relacionados para o Iraque; veículos e equipamentos militares para Serra Leoa e aeronaves de combate para a República Popular Democrática da Coreia⁴.

Tributação

Como forma de incentivar o comércio exterior e tornar os preços dos produtos brasileiros mais competitivos no mercado internacional, o governo implementou uma série de tratamentos fiscais especiais no âmbito das exportações. Sobre impostos indiretos, as exportações são isentas de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); Programa de Integração Social e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

Além disso, existem regimes diferenciados para as exportações, sendo dois os principais: Regime Aduaneiro Especial de Drawback e Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras (Reintegra). Segundo o Ministério da Economia, o Reintegra “objetiva reintegrar valores referentes a custos tributários federais residuais existentes nas cadeias de produção dos bens manufaturados exportados”.

Já o *Drawback* possui três modalidades: isenção, suspensão e restituição. Esse regime atua sobre os impostos incidentes em produtos importados utilizados, posteriormente, como insumo na produção de bens destinados à exportação.

Seguros, garantias e linhas de financiamento

Seguro de Crédito à Exportação (SCE) e Fundo de Garantia à Exportação (FGE)

O Seguro de Crédito à Exportação (SCE) – gerenciado pela Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias S.A. (ABGF) – é o principal instrumento de seguro, da União, para a exportação, além de possuir o menor custo em termos de garantias. Vale ressaltar que as garantias concedidas por meio do SCE são lastreadas no Fundo de Garantia à Exporta-

ção (FGE) – gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). É importante, ainda, mencionar que o SCE está passando por reformas, segundo a Resolução GECEX nº 12-2020, de 30 de janeiro de 2020.

Podendo ser contratado tanto por empresas quanto por instituições financeiras (vinculadas a operações de exportação), o SCE protege o exportador contra três tipos de riscos: comerciais (não pagamento por falência), políticos (guerras, moratória etc.) e extraordinários (desastres naturais). Mais detalhadamente, o programa fornece prevenção contra possíveis perdas; incentiva a prospecção de novos clientes e mercados e, ainda, serve como meio de cobrança. Ademais, garante ao exportador indenização em casos de não recebimento de créditos concedidos ao exterior.

A ABGF fornece seguros do tipo micro, pequenas e médias empresas (MPME) e médio e longo prazo (SCE/MLP). É válido citar que as operações de SCE para MPMEs com garantia do FGE foram suspensas, conforme a 169ª Reunião Ordinária do COFIG, realizada em 17 de fevereiro de 2020.

Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME)

O programa MPME, funcionando desde 1º de março de 2019, garante as operações de exportações de micro, pequenas e médias empresas com os recursos da ABGF – sendo válida para créditos com prazo de até dois anos. Para poder solicitar o SCE, as empresas precisam ter faturamento de até R\$300 milhões e exportação de bens e/ou serviços de até R\$5 milhões, ambas no ano civil anterior. Uma vez enquadrado, o empreendimento pode realizar exportações em um montante maior que R\$5 milhões.

Esse programa, no entanto, passou por modificações em setembro de 2019. Desde março de 2020, a garantia é oferecida somente para pedidos da modalidade “pós-embarque”, sem intermediação bancária (com recursos do exportador).

Seguro de Crédito à Exportação de Médio e Longo Prazo (SCE/MLP)

Para operações de crédito com prazo maior que dois anos, tem-se o programa de médio e longo prazo.

Nele, existem quatro tipos de operações, que seguem critérios diferentes: risco corporativo, operações estruturadas, aeronáutica e defesa. Aqui, foca-se em detalhar as operações do tipo “defesa”.

O SCE voltado para a defesa segura a aviação militar, veículos de combate, blindados, navios de guerra, lanchas de patrulha, helicópteros, mísseis e componentes, munições, radares, serviços e pacotes logísticos.

Além disso, as operações são divididas em dois tipos: pré-embarque e pós-embarque. Segundo a ABGF:

As operações de pré-embarque são avaliadas com vistas a cobrir emissões de Garantias Interbancárias de *Performance Bond*, *Bid Bond* e *Advanced Bond*.

Neste contexto, os recursos do Fundo de Garantia à Exportação (FGE) podem ser utilizados em operações com SCE para a cobertura de garantias prestadas por instituições financeiras contra riscos de obrigações contratuais sob a forma de garantia de execução, garantia de reembolso de adiantamento de recursos e garantia de termos e condições de oferta. Essas garantias poderão ser prestadas em operações de bens e serviços para as indústrias do setor de defesa.

Dessa forma, verifica-se a classificação de risco do exportador, de acordo com as escalas de risco das agências independentes de classificação de risco, ou modelagem interna adotada pela ABGF, associando-se ao exportador uma probabilidade da não performance do cronograma de eventos estabelecido pelo contrato comercial assinado entre as partes e coberto pelo Certificado de Garantia (CG). (ABGF)

Já as operações de pós-embarque:

Seguem os padrões dos demais riscos cobertos das operações de médio e longo prazo, adicionando-se à natureza do risco a possibilidade de aplicação de um percentual de cobertura de até 100% contra riscos políticos e extraordinários. A avaliação do risco de crédito das operações recai sobre aspectos políticos e soberanos do importador. As operações são caracterizadas por exportações financiadas com prazos de pagamentos superiores a dois anos, podendo conceber a necessidade de uma estruturação de garantias de mitigação do risco das operações. Em geral, esses projetos estão relacionados à exportação de bens e serviços ou a contratos com características específicas.

A avaliação de risco dos projetos e o seu respectivo preço da cobertura estão diretamente associados a uma série

de variáveis que estão alinhadas com as melhores práticas das demais agências de crédito à exportação. (ABGF)

Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)

Com relação a linhas de financiamento, analisa-se, primeiramente, o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX. Um dos principais programas com relação a exportações do governo federal, o PROEX possui duas modalidades: financiamento e equalização.

Programa de Financiamento às Exportações – Financiamento (PROEX Financiamento)

Para o PROEX Financiamento, utilizam-se recursos do Tesouro Nacional para financiar, diretamente, o exportador brasileiro ou o importador. Essa modalidade está disponível para empresas com faturamento bruto anual de até R\$600 milhões, ou seja, micro, pequenas e médias empresas.

Os prazos de financiamento variam entre 60 dias e 10 anos, sendo definidos a partir de características dos bens e serviços, como, por exemplo, conteúdo tecnológico do produto exportado. Nos casos de prazo de financiamento de até 2 anos, pode-se financiar 100% do valor exportado. Em casos de prazos superiores a 2 anos, o financiamento fica limitado a, no máximo, 85% do valor da exportação. Vale ressaltar que o programa aceita, como forma de garantia, o SCE. Por fim, deve-se conferir se os bens e serviços são elegíveis para o PROEX. A título de exemplo, alguns produtos relacionados a armas e munições não podem ser financiados⁵.

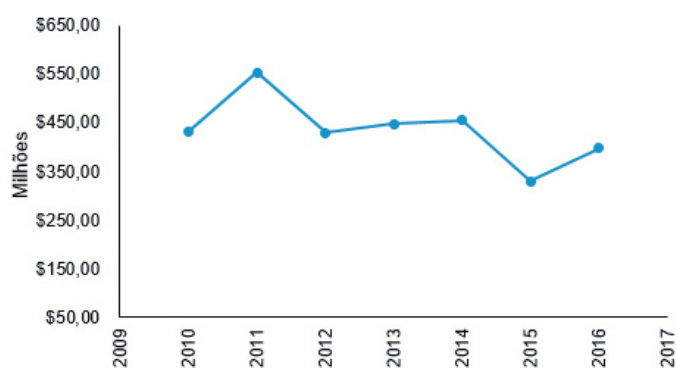


Gráfico 4 – Total desembolsado no PROEX Financiamento (US\$)
Fonte: Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior, 2020

Programa de Financiamento às Exportações – Equalização (PROEX Equalização)

Já no PROEX Equalização, há o financiamento das exportações por meio de concessões do mercado financeiro, feitos por intermédio de bancos múltiplos, comerciais, de investimento ou de desenvolvimento – podendo ser estrangeiros ou nacionais. Nessa modalidade, o PROEX assume parte dos encargos financeiros da empresa, de forma a torná-los equivalentes aos acessados no mercado internacional.

O PROEX Equalização pode ser contratado por qualquer empresa, independente do porte. Além disso, os prazos de equalização variam entre 60 dias e 15 anos, definidos a partir do valor agregado do produto. Finalmente, o valor equalizável pode chegar a 100% do valor da exportação.

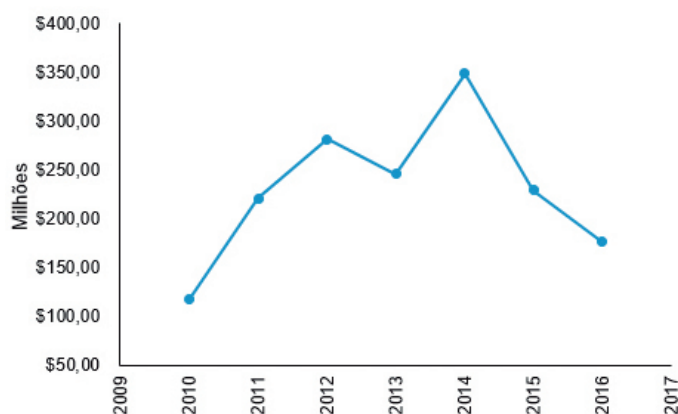


Gráfico 5 – Total desembolsado no PROEX Equalização (US\$)
Fonte: Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior, 2020

BNDES Exim

Este é um programa do BNDES, formulado com o propósito de expandir as exportações brasileiras. Para isso, o BNDES Exim criou linhas de crédito capazes de competir com as oferecidas internacionalmente. Existem três formas de financiamento: pré-embarque, pós-embarque e automático.

BNDES Exim Pré-embarque

O BNDES Exim Pré-embarque financia a produção de bens e serviços a serem exportados utilizando recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Podem solicitar o financiamento empresas de qualquer porte, desde que sejam constituídas sob leis brasileiras e tenham sede e administração no país. Para essa modalidade, os itens financiáveis se dividem em três grupos – grupo I, II e III⁶. Os bens incluídos no grupo III só terão financiamento concedido após análise do BNDES.

Em termos percentuais, para micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), o financiamento pode chegar a 100% do valor do Compromisso de Exportação no *Incoterm* FOB⁷, expresso em dólares americanos ou euros. O valor máximo para grandes empresas é de 80% do valor do Compromisso de Exportação no *Incoterm* FOB, também expresso em dólares americanos ou euros. O prazo máximo de financiamento é de 4 anos, em casos de grandes empresas exportando bens de capital, e 3 anos para MPMEs e outros casos. Para a definição da taxa de juros, segue-se a **tabela 1**:

Itens Financiados	Custo Financeiro	Taxa do BNDES
Grupo I		1,25% ao ano
Grupo II	TLP, Selic ou LIBOR	1,5% ao ano
Grupo III		1,25% ou 1,5% ao ano

Tabela 1 – Taxas de Juros BNDES Exim Pré-embarque
Fonte: BNDES, 2020

BNDES Exim Pós-embarque Bens

O BNDES Exim Pós-embarque Bens financia a exportação de produtos com fabricação nacional, como, por exemplo, máquinas e equipamentos e bens de consumo. Existem duas modalidades nesse tipo de financiamento: *supplier credit* e *buyer credit*. Além disso, tendo em vista a importância da Embraer para a indústria de defesa, cita-se que existe uma modalidade específica para exportação de aeronaves. O financiamento, no entanto, cobre apenas a produção civil.

Na modalidade *supplier credit*, ocorre o refinanciamento ao exportador. Em um primeiro momento, o exportador concede um financiamento ao importador por meio de títulos ou documentos do principal e juros. Após a realização da exportação, o exportador cede/endossa os títulos recebidos ao BNDES, que realiza o desconto destes. Assim, o BNDES libera ao exportador o valor à vista em reais e recebe do importador a prazo.

Já na modalidade *buyer credit*, o financiamento é estabelecido entre o BNDES e o importador, com intervenção do exportador. Para essa modalidade, o exportador só solicita financiamento ao BNDES depois de firmar o contrato de entrega futura de bens ou serviços com o importador. Após a aprovação da operação, os produtos são entregues e os recursos são liberados. Vale ressaltar que, por conta das condições e do envolvimento direto com o importador, as operações de *buyer credit* possuem maior custo relativo e prazo de análise.

Ambas as modalidades podem ser solicitadas por empresas exportadoras de bens de fabricação nacional, constituídas sob leis brasileiras e com sede no Brasil, incluindo *trading companies* e empresas comerciais exportadoras. A relação de bens financiáveis se encontra no *site* do BNDES⁸, mas, via de regra, segue os mesmos grupos do BNDES Pré-embarque. Os prazos de financiamento se estendem até 15 anos e, como garantia, aceita-se, dentre outras, o SCE com cobertura do FGE. Finalmente, as taxas de juros e de desconto são:

Custo Financeiro	Remuneração do BNDES	Taxa de risco de crédito
LIBOR ou US Treasury Bonds ou Area Yield Curve ou EURIBOR	Mínimo de 0,9% ao ano (a ser definida pelo BNDES em cada operação)	A ser definida conforme a estrutura da operação e a política de crédito vigente

Tabela 2 – Taxa de juros (modalidade *Buyer Credit*) ou taxa de desconto (modalidade *Supplier Credit*) BNDES Exim Pós-embarque Bens
Fonte: BNDES, 2020

BNDES Exim Automático

O BNDES Exim Automático financia a comercialização de bens nacionais no mercado internacional por meio de bancos no exterior, que assumem o risco do importador. Participam dessa modalidade empresas exportadoras de bens de fabricação nacional, constituídas sob leis brasileiras e com sede no Brasil, incluindo *trading companies* e empresas comerciais exportadoras.

Ademais, as condições financeiras desse programa dependem do porte da empresa. Assim como nas linhas de financiamento anteriores, os bens financiáveis dividem-se em três grupos. A lista completa se encontra no *site* do BNDES. Os prazos de financiamento se estendem até cinco anos e as taxas de desconto seguem o prescrito na **tabela 3**:

Classificação de Risco País da OCDE	Taxa do BNDES
0, 1, 2 e 3	0,40% ao ano
4 e 5	0,65% ao ano
6 e 7	1,35% ao ano

* Brasil encontra-se na Classificação 5

Tabela 3 – Taxas de desconto BNDES Exim Automático
Fonte: BNDES, 2020

Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)

O Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE) são formas de financiamentos nas fases de produção e pré-embarque, para o primeiro, e comercialização e pós-embarque, para o segundo. No caso do ACC, o exportador consegue uma antecipação de recursos por meio da assinatura de um contrato de câmbio junto ao banco. Vale destacar que o ACC também pode ser utilizado de forma indireta, para empresas que produzem insumos usados no processo produtivo de um bem final, a ser destinado à exportação.

O ACE funciona de forma similar ao ACC. Nesse caso, o exportador transfere ao banco os direitos sobre venda a prazo e assina um contrato de câmbio para liquidação futura. Para ambas as modalidades, as taxas de juros cobradas são as internacionais. Além disso, pode ser adiantado até 100% do valor da exportação, com prazo de até 750 dias. Por fim, para o ACC e o ACE, há a isenção do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

Resto do mundo

Neste tópico, analisam-se aspectos de comércio exterior para outros países do mundo. Para isso, utilizam-se os resultados do relatório *Doing Business*, elaborado pelo Banco Mundial, que mensuram a forma como as regulamentações de um país influenciam a atividade empresarial. No cálculo da pontuação, o órgão utiliza 12 critérios que permeiam a atividade empresarial. Dentre eles, é válido destacar: a obtenção de crédito, o pagamento de impostos e o comércio internacional. De acordo com a edição de 2020, o Brasil ocupa a 124^a colocação em termos de facilidade de se fazer negócios – a lista completa envolve 190 economias.

Colocação	País	Pontuação DB
1	Nova Zelândia	86,8
...
6	Estados Unidos	84,0
...
16	Emirados Árabes Unidos	80,9
...
22	Alemanha	79,7
...
59	Chile	72,6
...
124	Brasil	59,1

Tabela 4 – Ranking do Relatório *Doing Business*
Fonte: Banco Mundial, 2020

Para avaliar o comércio internacional, o Banco Mundial utiliza o indicador “*trading across borders*”. O índice mensura o tempo e o custo de um país em duas situações: exportar um produto em que possui vantagem comparativa e importar peças. Aqui, estudam-se as mudanças positivas ocorridas no indicador *trading across borders* em países similares ao Brasil – em sua maioria, nações emergentes e exportadoras de *commodities*. A partir dessa análise, pode-se entender o que está sendo feito internacionalmente para facilitar a exportação. Dessa forma, com base na experiência internacional, é possível encontrar sugestões de ações que poderiam ser usadas para melhorar o processo de exportação brasileiro.

Segundo o relatório, outros aspectos estão associados a um aumento ou diminuição do comércio internacional. Muûls (2015) chegou à conclusão de que empresas importam e exportam mais quando possuem avaliações de crédito melhores e enfrentam menos restrições a crédito. O autor argumenta que situações financeiras negativas podem dificultar a negociação com empresas internacionais exportadoras, o que diminui a importação. Além disso, a restrição ao crédito faz com que os negócios, muitas vezes, não consigam arcar com custos fixos associados à importação e exportação.

País	Ação
Arábia Saudita	Adicionou recursos em seu sistema de troca eletrônico ao habilitar inspeções de risco e lançar uma plataforma online para certificação de bens importados. Além disso, melhorou a infraestrutura do porto de Jeddah.
Argentina	Reduziu o tempo para compilação de documentos necessários para importação e exportação ao introduzir um sistema de certificados eletrônicos de origem e melhorar o sistema de licenciamento de importações.
China	Implementou um avanço na declaração de carga, melhorou a infraestrutura de seus portos, otimizou a administração alfandegária e publicou agendas de taxas.
Colômbia	Tornou digital o Cartão de Responsabilidade, um de seus documentos necessários para exportação.
Emirados Árabes Unidos	Reduziu o tempo de exportação ao tornar totalmente digital os certificados de origem. Além disso, diminui o custo de importação ao estipular certificados de cobre vários envios de mercadoria.
Peru	Reduziu o tempo necessário para importação e exportação ao introduzir mandatos eletrônicos para despachantes alfandegários e ao simplificar a liberação alfandegária para importação.

Quadro 1 – Mudanças positivas no indicador *Trading Across Borders*
Fonte: Banco Mundial, 2020

Outro estudo, de Chakraborty (2016), argumenta sobre a importância das instituições para o comércio internacional. De acordo com o autor, instituições de melhor qualidade fazem com que as firmas invistam mais em insumos institucionalmente dependentes (*institutional-dependent inputs*), o que pode alterar a performance da empresa. Na Índia, por exemplo, a qualidade jurídica é um fator determinante para o aumento da performance das firmas, tanto para exportação quanto para venda doméstica. Uma estimativa conservadora indica que uma melhora de 10% na qualidade jurídica das instituições aumenta a venda dos negócios em 1 a 2%.

Por fim, o artigo de Martincus, Carballo e Graziano (2015) mensura o efeito de atrasos alfandegários na exportação das empresas. Usando dados do Uruguai, no período de 2002-2011, os autores concluíram que um aumento de 10% nos atrasos alfandegários resultou em uma diminuição de 4% nas exportações. Esse efeito ocorre por conta do aumento do custo para os exportadores, o que se reflete nas vendas internacionais, e pela diminuição da


demanda, já que os clientes evitam comprar de empresas que estejam mais suscetíveis a atrasos.

Conclusão

O comércio exterior é um ponto importante para a política de um país, tendo em vista os ganhos que podem ser gerados por meio dele. O Brasil é um dos principais exportadores mundiais, e está se destacando cada vez mais no setor de defesa – dentre os países da América do Sul, é o primeiro em termos de gastos militares.

Para estimular e facilitar as exportações, o governo elaborou alguns instrumentos. Sobre facilitação, foram implementados o Portal Siscomex, a DU-E e a LPCO.

Já no sentido de estímulo, tem-se a isenção de alguns impostos para produtos exportados e a criação de regimes especiais (*Drawback*, Reintegra entre outros); seguros e garantias à exportação (SCE e FGE) e linhas de financiamento (PROEX, BNDES Exim, ACC E ACE).

Na comparação com outros países do mundo, percebe-se que o Brasil precisa aperfeiçoar alguns pontos. Apesar da digitalização dos documentos para exportação, o país necessita investir mais em infraestrutura e melhorar o ambiente econômico e jurídico, de forma a aumentar a confiança dos investidores. Além disso, para a indústria de defesa, o Brasil carece de instrumentos que possam incentivar, diretamente, esse setor. 

Referências

BONIN, Robson. **Indústria de defesa bate marca de 1 bilhão de dólares em exportações**. 2021. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/blog/radar/industria-de-defesa-bate-marca-de-1-bilhao-de-dolares-em-exportacoes/>. Acesso em: 1º jun 2021.

CHAKRABORTY, Pavel. Judicial Quality and Regional Firm Performance: The Case of Indian States. *Journal Of Comparative Economics*, Nova Deli, v. 44, n. 4, p. 902-918, nov. 2016. Quadrimestral. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147596716300348#!>. Acesso em: 2 out 2020.

MARTINCUS, Christian Volpe; CARBALLO, Jerónimo; GRAZIANO, Alejandro. Customs. *Journal Of International Economics*, Maryland, v. 96, n. 1, p. 119-137, maio 2015. Bimestral. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199615000318>. Acesso em: 2 out 2020.

MUÛLS, Mirabelle. Exporters, Importers and Credit Constraints. *Journal Of International Economics*, Londres, v. 95, n. 2, p. 333-343, mar. 2015. Bimestral. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199614001482>. Acesso em: 2 out 2020.

APRENDENDO a Exportar. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>. Acesso em: 2 out 2020.

BANCO MUNDIAL (Washington). **Doing Business 2020**. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>. Acesso em: 2 out 2020.

BNDES Exim. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/BNDES-Exim>. Acesso em: 2 out 2020.

COMEXVIS. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/comex-vis>. Acesso em: 2 out 2020.

EXPORTAÇÃO. Disponível em: <http://www.siscomex.gov.br/informacoes/perguntas-frequentes/exportacao/>. Acesso em: 2 out 2020.

EXPORTAÇÃO. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/exportacao>. Acesso em: 2 out 2020.

FINANCIAMENTO e Garantia às Exportações: Um guia rápido aos exportadores brasileiros. Disponível em: <http://www.camex.gov.br/images/PDF/Financiamento/Cartilha-camex-Financiamento-a-Exportao.-Verso-2015.pdf>. Acesso em: 2 out 2020.

PROGRAMA de Financiamento às Exportações – Proex. Disponível em: <http://www.camex.gov.br/financiamento-e-garantia-as-exportacoes/programa-de-financiamento-as-exportacoes-proex>. Acesso em: 2 out 2020.

SEGURO de Crédito à Exportação (SCE). Disponível em: <https://www.abgf.gov.br/negocios/seguro-de-credito-a-exportacao/>. Acesso em: 2 out 2020.

Notas

- ¹ Na economia, os recursos são escassos. Assim, quando um país decide produzir um determinado bem, ele abre mão de produzir outro bem. O custo de oportunidade é o custo dessa decisão.
- ² De acordo com a Resolução Camex nº 17/2001, as exportações de armas e munições; suas partes e acessórios (capítulo 93 da Nomenclatura Comum do Mercosul) para os países da América do Sul e América Central, inclusive Caribe, estão sujeitas ao Imposto de Exportação com alíquota de 150%.
- ³ Registro de Exportação, Registro de Crédito, Declaração Simplificada de Exportação (DSE) e Declaração de Exportação (DE).
- ⁴ A lista completa se encontra na Portaria Secex nº 23, de 2011, Capítulo IV, Seção XXVIII.
- ⁵ A lista completa dos produtos se encontra na Resolução da Camex nº 126, de 26 de dezembro de 2013.
- ⁶ Grupo I (bens de capital): máquinas, equipamentos, ônibus e caminhões entre outros.
Grupo II (bens de consumo): calçados, vestuário e móveis entre outros.
Grupo III (bens sob consulta): automóveis, motocicletas e equipamentos de defesa entre outros.
- ⁷ *Incoterm* se refere às cláusulas contratuais aplicadas às transações de comércio internacional. Por outro lado, FOB é uma sigla para o termo *Free on Board*. Na categoria FOB, as despesas são responsabilidade do exportador até que o produto seja colocado no navio. Já o importador fica responsável pelas despesas e riscos de perda ou dano do produto. Assim, no FOB, há menores riscos/responsabilidades para o exportador.
- ⁸ https://www.bndes.gov.br/wps/wcm/connect/site/6d007fe6-a658-442f-8f0e-e7e5ddb1ac16/Circular-AEX-09_2017.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mARRL4z.