

Balança comercial de produtos industriais*

Eden Gonçalves de Oliveira**

O artigo apresenta de início um quadro panorâmico – composto da discriminação dos principais produtos industriais da balança comercial do Brasil, de considerações acerca da relativa rigidez da pauta de importações do País, assim como de alguns outros elementos – visando posicionar a ótica do leitor segundo algumas das direções do horizonte de perspectiva do autor.

A seguir, detém-se amplamente no exame dos entraves com que a indústria de transformação se tem defrontado, no processo de implementação de programas de exportação.

Por fim, procede a uma breve contraposição entre pleitos colocados e normas prevalecentes.

1. Introdução; 2. Posição das indústrias; 3. Pleitos e normas.

1. Introdução

No limiar da segunda metade do ano de 1980, os rígidos entraves à confortável gestão global das transações econômicas internacionais do Brasil sobressaem no âmago dos fatores condicionantes da política econômica do País.

A contenção do déficit da balança comercial, através de compressão das importações, não se tem mostrado factível via majoração de preços – pelo fato de essa pauta centrar-se atualmente sobretudo nas aquisições de petróleo, produtos químicos e máquinas e equipamentos.

* O autor agradece a Paulo Cesar Stilpen e a Luiz Fernando Sodré da Rocha Lima – respectivamente, pela leitura e pelo apoio logístico prestados.

** Chefe do Centro de Estudos Industriais do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas.

À adoção do depósito compulsório estabelecido sobre as importações sucedeu maxidesvalorização do cruzeiro em 30% (dezembro de 1979). Além disso, recentemente se oneraram as importações com a instituição de Imposto sobre Operações Financeiras (alíquota de 15%) nas operações de câmbio referentes ao pagamento das mesmas — não se tendo, ainda assim, contido o fluxo de produtos procedentes do exterior nos níveis desejáveis.

Somente as importações de petróleo, que em 1973 correspondiam a 12,4% do valor das exportações brasileiras, em 1980 deverão absorver cerca de 60% das divisas geradas pelas exportações. Ressalte-se que, dos dispêndios do Brasil com importações de petróleo bruto em 1979, apenas três países — Arábia Saudita, Iraque e Irã — absorveram cerca de US\$ 6 bilhões, mas em contrapartida importaram do Brasil, no mesmo período, apenas US\$ 352 milhões.

Acentuada alta de preços de produtos importados concentrou-se, em 1979, sobretudo nas matérias-primas mais diretamente dependentes do petróleo — produtos químicos, fertilizantes, materiais e resinas plásticas — como ressalta do quadro 1 (em que se congregam estatísticas concernentes aos principais produtos industrializados importados).

As compras de máquinas, equipamentos, componentes e insumos industriais montaram a US\$ 4,1 bilhões em 1979, e estima-se que cerca de 2/3 das importações desse setor relacionem-se a implementação de programas governamentais — energético, siderúrgico e de transporte.

As projeções de expansão das exportações brasileiras de industrializados, em 1980, conformam-se ao desempenho do setor nos últimos anos — o valor (FOB) da exportação dos 11 principais produtos manufaturados, na pauta de exportação, apresentou crescimento médio de 39% em 1977, de 35% em 1978 e de 27% em 1979 — e note-se que, em 1979, os seis principais semimanufaturados daquela pauta apresentaram, em termos globais, crescimento de 43%, conforme se mostra no quadro 2.

É de notar-se também, nesse quadro, e para fins de contraposição e eventual complementação a observações e considerações emitidas pelos empresários, relatadas ao longo deste artigo, a marcante valorização das exportações de peles e couros, produtos siderúrgicos manufaturados, fios de algodão e carne de boi industrializada.

Além das perspectivas marcadamente promissoras para o Brasil, consubstanciadas na disposição de uma fronteira agrícola expansível e de um portentoso manancial mineral inexplorado, uma das vias que podem contribuir para a geração de substanciais montantes de divisas para o Brasil é aquela da exportação de serviços e da execução de obras de engenharia — podendo significar, paralelamente, um canal de expansão das exportações de bens de capital e de materiais em geral.

Dentre as dificuldades mencionadas pelo setor para a intensificação dessa modalidade de exportações, apontam-se:

Quadro 1

Brasil – Principais importações de produtos industrializados, segundo capítulos da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM) – janeiro/dezembro

Discriminação	US\$1.000 CIF			US\$1.000 FOB			Toneladas		
	1978	1979	Variação percentual	1978	1979	Variação percentual	1978	1979	Variação percentual
Caldeiras, máquinas, aparelhos mecânicos (cap. 84)	2.097.899	2.391.459	+14,0	1.970.858	2.241.617	+13,7	232.812	226.170	- 2,9
Máquinas e equipamentos elétricos (cap. 85)	960.457	1.115.077	+16,1	899.820	1.036.440	+15,2	76.524	81.190	+6,1
Produtos químicos orgânicos (cap. 29)	789.016	1.068.766	+35,5	725.496	983.334	+35,5	639.800	654.934	+2,4
Ferro fundido e aço e suas manufaturas (cap. 73)	538.110	549.551	+2,1	471.524	486.008	+3,1	764.616	654.166	-14,4
Aparelhos de ótica, fotografia, cinema, medição etc. (cap. 90)	363.663	458.089	+26,0	344.199	432.386	+25,6	8.268	10.431	+26,2
Fertilizantes (cap. 31)	373.679	527.182	+41,1	309.832	422.408	+36,3	3.827.274	4.270.515	+11,6
Produtos químicos inorgânicos (cap. 28)	363.744	486.265	+33,7	297.763	402.204	+35,1	1.888.634	1.938.074	+2,6
Cobre e suas manufaturas (cap. 74)	230.213	385.094	+67,3	218.932	369.307	+68,7	159.444	196.403	+23,2
Matérias plásticas, resinas artificiais e suas manufaturas (cap. 39)	231.439	288.816	+24,8	201.850	254.585	+26,1	214.181	199.968	- 6,6
Produtos diversos das indústrias químicas (cap. 38)	285.546	265.778	- 6,9	260.996	238.085	- 8,8	189.934	209.894	+10,5
Veículos rodoviários e outros veículos terrestres (cap. 87)	211.554	207.509	- 1,9	197.392	190.751	- 3,4	41.564	39.763	- 4,3
Borracha natural e sintética e suas manufaturas (cap. 40)	147.797	186.711	+26,3	134.040	171.230	+27,7	100.030	101.908	+1,9

Fonte: Ministério da Fazenda, Centro de Informações Econômico-Fiscais (CIEF).

Quadro 2

Brasil – Principais exportações de produtos industrializados – janeiro/dezembro

Posição¹		Discriminação	US\$ 1.000 FOB			Toneladas		
1978	1979		1978	1979	Variação percentual	1978	1979	Variação percentual
Semimanufaturados								
1. ^a	1. ^a	Óleo de soja, em bruto	283.156	326.798	+ 15,4	487.824	524.528	+ 7,5
2. ^a	2. ^a	Pasta de cacau, refinada ("licor de cacau")	194.385	270.705	+ 39,3	47.806	67.562	+ 41,3
9. ^a	3. ^a	Pasta para fabricação de papel	57.484	181.309	+215,4	267.931	582.540	+117,4
3. ^a	4. ^a	Ferro-ligas, em bruto	124.956	168.440	+ 34,8	147.514	167.512	+ 13,6
6. ^a	5. ^a	Peles e couros, preparados ou curtidos	99.300	165.639	+ 66,8	20.087	21.569	+ 7,4
4. ^a	6. ^a	Ferro fundido, em bruto	111.501	131.789	+ 18,2	1.026.479	989.343	- 3,6
Manufaturados								
1. ^a	1. ^a	Material de transporte	827.668	1.096.778	+ 32,5	239.935	274.157	+ 14,3
2. ^a	2. ^a	Máquinas, caldeiras, aparelhos e instrumentos mecânicos	565.642	713.782	+ 26,2	147.282	176.831	+ 20,1
3. ^a	3. ^a	Café industrializado	348.203	425.356	+ 22,2	43.953	52.952	+ 20,5
6. ^a	4. ^a	Calçados	280.840	351.652	+ 25,2	30.507	30.870	+ 1,2
5. ^a	5. ^a	Máquinas e aparelhos elétricos, seus pertences e acessórios	315.227	344.775	+ 9,4	28.571	37.740	+ 32,1
7. ^a	6. ^a	Produtos siderúrgicos manufaturados, exclusive chapas de ferro, aço ou aço-liga	171.577	309.070	+ 80,1	495.510	635.630	+ 28,3
4. ^a	7. ^a	Suco de laranja	332.638	296.148	- 11,0	335.644	308.328	- 8,1
10. ^a	8. ^a	Fios de algodão	117.093	155.249	+ 32,6	52.931	55.499	+ 4,9
8. ^a	9. ^a	Máquinas e aparelhos para escritório, seus pertences e acessórios	127.434	153.719	+ 20,6	4.495	6.143	+ 36,7
21. ^a	10. ^a	Chapas de ferro, aço ou aço-liga	42.183	137.308	+225,5	148.675	433.965	+191,9
11. ^a	11. ^a	Carne de boi industrializada	97.465	126.860	+ 30,2	53.496	45.778	- 14,4

Fonte: Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil S.A. (Cacex).

¹ Por ordem de peso no valor das exportações dos produtos industrializados.

- distância dos locais onde se situam as maiores obras e serviços da atualidade — África, Ásia e Oriente Médio;
- transporte marítimo e aéreo de alto custo, além de irregular e escasso;
- custo elevado da mão-de-obra de nível superior;
- formação deficiente da mão-de-obra de nível médio.

A fim de aquilatar-se a extensão das possibilidades de penetração externa da indústria de serviços de engenharia, basta examinar a gama de conquistas alcançadas através de interveniência da Petrobrás Comércio Internacional S.A. (Interbrás): fechamento de 17 contratos de serviços em 11 países, congregando 19 empresas brasileiras, envolvendo um volume de negócios superior a US\$ 1,5 bilhão, nos 3 anos e meio de trabalhos de sua gerência de serviços.

No ano passado, 34 novas propostas, compreendendo desde estudos de viabilidade e obras de engenharia até montagens industriais e empreendimentos *turnkey* foram apresentados, juntamente com 18 empresas nacionais, em 17 países. Destes, 14 foram na América do Sul, 8 na América Central, 5 no Oriente Médio e Norte da África, 4 na África Ocidental, 2 na Europa Oriental e 1 no Extremo Oriente.

É a seguinte a situação dos empreendimentos contratados com a participação da Interbrás de 1976 a 1979:

1. *Concluídos*

- Recuperação da rede telefônica de Lagos, Nigéria, com o Consórcio Protec-Sobratel.
- Projeto básico e de detalhamento do poliduto Libertad-Guayaquil e dos parques de estocagem de Guayaquil, El Triunfo, Manta e Cuenca, no Equador, com as firmas Projeta e Techint.
- Rodovia Safwa Al Jubail, na Arábia Saudita, com a Construtora Beter.
- Projeto *turnkey* da Destilaria de Álcool de Guanacaste na Costa Rica, com a Construtora de Destilarias Dedini (Codistil).
- Testes de isolamento de geradores da usina hidrelétrica binacional argentino-uruguaia de Salto Grande, com a Techint.
- Projeto básico de expansão do Aeroporto de Funchal, na Ilha da Madeira, com a Hidroservice.

2. *Em andamento*

- Projeto *turnkey* de três fábricas de beneficiamento de mandioca, na Nigéria, com as firmas Máquinas D'Andrea e Cleplan.
- Construção da rede de saneamento básico de San José, na Costa Rica, com a Etesco.
- Construção do porto pesqueiro de La Paloma, no Uruguai, com as firmas Ecex e Concic Portuária.

- Construção do Novotel Bagdad, no Iraque, com as firmas Alfredo Mathias e Esusa.
- Construção do Novotel Basrah, no Iraque, com as firmas Alfredo Mathias e Esusa.
- Transferência de tecnologia de mistura álcool/gasolina para a Costa Rica, com a Petrobrás Distribuidora S.A.
- Construção da Ferrovia Bagdad-H'saibah e Al Qaim-Akashat, no Iraque, com a Construtora Mendes Junior.
- Estudo de viabilidade de uma fábrica de beneficiamento de soja, em Trinidad y Tobago, com a Cleplan.
- Anteprojeto de uma fábrica de papel, em Trinidad y Tobago, com a Jaakko Poyry.

3. *A iniciar*

- Construção de três centros residenciais na Argélia, com a Cebec e Ecel.
- Construção dos sistemas de abastecimento de água potável da Caacupe e Villa Ayes, no Paraguai, com a Degremont.

Ao encerrar-se o ano de 1979, achavam-se em fase final de negociação três importantes contratos. Um para construção de uma destilaria de álcool no Panamá. Outro referente à ampliação das obras já em execução no porto pesqueiro de La Paloma, no Uruguai. E um envolvendo a construção de uma linha de alta tensão no Peru. Os três empreendimentos montam a cerca de US\$ 62 milhões.

Com relação ao transporte marítimo, vem-se reestudando a política adotada com a finalidade de preservação das chamadas linhas pioneiras existentes no País.

As linhas pioneiras no Brasil são exploradas, de forma quase que generalizada, pelo Lloyd Brasileiro, e recebem subvenção para as viagens em que incorrem em prejuízos (os fretes gerados pelas linhas pioneiras viriam correspondendo a apenas 1/3 do total das despesas de transporte). Estuda-se a transferência da subvenção dada às companhias de navegação, no caso do empreendimento de linhas pioneiras, diretamente para o exportador — permitindo-se-lhe, desse modo, maior flexibilidade no transporte marítimo para as áreas de conquista de mercado.

Essas linhas são destinadas a áreas de regiões com as quais o intercâmbio comercial brasileiro não propicia ao tráfego rentabilidade operacional adequada. Existem atualmente no País as seguintes linhas pioneiras: Brasil/Costa Oeste dos Estados Unidos, Brasil/América Central, Brasil/África Ocidental-Oriente Médio e Brasil/Austrália-Nova Zelândia.

O papel proeminente desempenhado pelas *trading companies* japonesas na economia do País (participam do comércio exterior japonês em 70% das exportações e 80% das importações) é uma consequência da sólida organização dos grandes grupos econômicos japoneses — em geral constituídos por um grande banco ou grupo segurador, uma grande indústria e uma *trading*.

Já a participação das *trading companies* brasileiras nas exportações totais do País montam a 9,8% (13,4% na pauta de produtos básicos e 7,2% na de industrializados). O fato de a *trading* brasileira ser uma *free-lancer* no mercado, e não congregante de uma grande indústria como é o caso das *trading companies* japonesas, tem-se refletido no processo de competição externa dos produtos industrializados do Brasil, em termos de capacidade de provisão de assistência técnica. Mas, assinalem-se os desgastes já incorridos pela indústria brasileira em exportações de automóveis para o Iraque e de máquinas rodoviárias para o Equador — ainda que se tratassem de exportações diretas das empresas.

Em abril de 1980, a sondagem conjuntural do Centro de Estudos Industriais do IBRE/FGV, em seu inquérito junto aos empresários, procedeu a levantamento dos obstáculos defrontados nas experiências vivenciadas pelas empresas, no esforço nacional de expansão das exportações — cujos resultados estão consolidados sob o item 2 — Posição das indústrias.

2. Posição das indústrias

A seguir, são apresentadas as posições empresariais que, pela contundência da colocação ou pela abrangência do consenso, no âmbito das considerações emitidas, se tornaram destacáveis.

As exportações poderiam ser bastante dinamizadas se se processasse, nos próprios municípios das grandes fontes produtoras/exportadoras, a documentação devida — por exemplo, através das agências locais do Banco do Brasil e dos postos da Secretaria da Receita Federal, evitando-se a centralização em agências da Cacex e da Secretária de Fazenda nas capitais estaduais.

Requer-se sejam agilizadas, no processamento das exportações, as etapas de vistoria da mercadoria a ser exportada, o exame das exigências aduaneiras em geral e a interveniência do Banco do Brasil.

Com relação especificamente ao atendimento do propósito de simplificação da documentação requerida nos processos de exportação, assinalem-se duas sugestões empresariais:

1. Criação de um documento único de exportação com múltiplas funções, que viesse substituir a guia de exportação, a fatura comercial, o contrato de câmbio e a nota fiscal de exportação — tendo em vista que, a rigor, as informações contidas nos documentos referidos se repetem, total ou parcialmente.
2. Abolição da emissão prévia, ou mesmo *a posteriori*, da guia de exportação. Que a formalidade requerida para a composição dos processos de exportação se restringisse às informações constantes da *packing list*, da fatura comercial e do conhecimento de embarque, o que em muito facilitaria a negociação do câmbio.

Em sequência à apresentação dos pleitos de flexibilização e de agilização legislativas, mencionem-se as solicitações de adequar as normas prevaletentes a:

- a) emissão de guia de exportação, no caso dos pagamentos antecipados e prazos de embarque superiores a 180 dias;
- b) eventual emissão de guias de importação às empresas produtoras, nos casos de exportação via *trading company*;
- c) importações em regime de *drawback*, simplificando-se as exigências burocráticas, principalmente no que se refere à especificação da parte técnica dos produtos a serem exportados — ocorre, por exemplo em fábricas de essências, em face da necessidade de se manterem sob sigilo as fórmulas químicas envolvidas, ser extremamente delicado atender às praxes requeridas.

A pequena e a média empresas, e mesmo a grande sem tradição de exportação, ficam inibidas de intentarem iniciar suas exportações diante da complexidade dos procedimentos junto aos órgãos do Governo e à rede bancária em geral.

As *trading* não preenchem esse espaço, se os montantes a serem transacionados forem pouco significativos isoladamente. Sugere-se seja desenvolvida uma atividade-meio, tipo escritório de exportação, para atendimento a esses casos — capaz de assistir as empresas, se necessário, desde as negociações iniciais até o embarque da mercadoria e o recebimento do câmbio pelos fabricantes.

A indústria de manufaturados siderúrgicos aponta que a forte demanda interna desses produtos e as incontáveis dificuldades de obtenção de matérias-primas tornam difícil a promoção de suficiente expansão da produção — de forma a gerar maiores excedentes para exportação.

Dessa forma, não obstante se disponham de condições de mercado externo propícias à colocação desses industrializados nacionais, as exportações de perfilados siderúrgicos deparam-se com a limitação do suprimento de laminados planos de aço. Assim também, se se suspendessem as restrições à exportação de aços não-planos, propiciar-se-ia substancial contribuição do setor à geração adicional de divisas.

No âmbito da indústria têxtil, prognosticam-se dificuldades de obtenção de insumos em futuro próximo. Entende-se haja necessidade de disciplinar as exportações de fibra *in natura* — de modo a se atenuarem as dificuldades de abastecimento da indústria nacional — e de restringir a contribuição que a exportação indisciplina dessa matéria-prima poderá representar, no processo da sensível competição exercida pela indústria similar estrangeira.

Um outro fator, que chega mesmo a alijar fabricantes nacionais do campo da exportação, é a instabilidade dos preços das matérias-primas. Tendo por referencial um quadro de níveis de preços extremamente variável, o fabricante nacional (digamos de confecções) recebe ou procura o importador, que quer um preço firme para negociar e um programa estabelecido (com entrega do produto no máximo em seis meses). Que preço se deverá fornecer ao importador que veio à

fábrica, ou àquele que se foi procurar no exterior? Em contrapartida, o fio têxtil que o Brasil vende no exterior obedece a preços internacionais menos instáveis, podendo os fabricantes estrangeiros cotar seus preços com segurança — concorrendo depois com os fabricantes nacionais.

Com relação à matéria-prima couro, prossegue o debate entre curtumistas e calçadistas — os primeiros entendendo que podem suprir por completo as necessidades do mercado interno brasileiro e ainda gerar excedentes exportáveis, os segundos opondo-se à autorização de livre exportação daquele insumo, uma vez que consideram a produção coureira nacional insuficiente para atender às demandas interna e externa de calçados nacionais.

Quanto à exportação de componentes do complexo soja, reclama-se da permanente interferência do Governo na comercialização desses produtos — prejudicando a formação de tradição brasileira na qualidade de exportadores de derivados de soja.

Em certas modalidades de exportações, a empresa produtora necessita arcar com dispêndios em atividades locais de instalações. A possibilidade de contar com créditos especiais que atendam a esse requisito torna-se às vezes imprescindível ao fechamento de negócios no exterior. Ainda com relação aos financiamentos à exportação, aponte-se que as defasagens entre a entrega de certas mercadorias e a liberação dos recursos creditícios correspondentes têm sido prejudiciais às empresas e à consecução do propósito de se intensificarem as exportações nacionais.

A revogação de incentivos à exportação de manufaturados foi, de uma forma geral, suficientemente contrabalançada pela simultânea desvalorização cambial de dezembro de 1979 — mas já agora vários segmentos industriais denotam preocupação quanto à perda de competitividade de seus produtos no mercado externo, em face da insuficiente desvalorização cambial em perspectiva.

No caso específico da indústria têxtil, por ocasião da emissão do pacote de dezembro de 1979, os produtos dessa indústria perderam incentivos à exportação em valor um pouco superior ao ganho que a desvalorização cambial lhes proporcionou. Se se considerar que a concorrência mundial, no ramo têxtil, dificilmente aceita reajuste anual de preços acima de 5%, delinea-se expectativa de sucessiva perda de competitividade externa do produto nacional.

Pleiteia-se seja facilitada e agilizada a remessa de comissões a agentes, no exterior, de comercialização internacional de produtos nacionais; assim como a remessa de recursos para fins de cobertura de despesas promocionais.

Às vezes, as exportações dos produtos devem-se fazer acompanhar do compromisso de garantia por um período especificado. Pois bem, uma empresa necessita estender a garantia de seus produtos a períodos de doze meses. Dessa forma, seria preferível permitir-se a remuneração de seu representante no exterior, quando em nome da empresa provê assistência técnica e soluciona problemas relacionados à garantia dos produtos — o que normalmente é mais barato do que patrocinar a estada de técnico da empresa no exterior, enviado para aquele fim.

Requer a indústria maior empenho dos órgãos competentes na obtenção de informações concernentes ao mercado externo — não de dados genéricos, mas específicos, quantitativos e qualitativos — como também na identificação de oportunidades de exportação de produtos nacionais.

Há que se promover o fabricante brasileiro e atentar-se para o fato de que a maioria das pequenas e médias empresas em condições de exportar não pode arcar com custos de publicidade no exterior.

Mas inúmeras publicações especializadas, em cada área, poderiam veicular mensagens de fabricantes brasileiros, além de se poder recorrer a outras alternativas de resultados igualmente palpáveis.

No ano passado, um fabricante divulgou seus produtos (sabões e velas) no exterior através de revista especializada e o resultado foi francamente favorável, já tendo, em carteira, 15 pedidos de vários países da Europa, África, região do Caribe e mesmo da América do Sul solicitando-lhe catálogos e informações quanto a preços.

Sugere-se tome o Governo a iniciativa de convidar diretamente dirigentes de empresas a participarem de feiras, exposições e missões comerciais. Muitas empresas multinacionais têm dirigentes locais dispostos a engajarem a empresa em atividades de exportação, e, naquela hipótese, poderiam apresentar o fato à matriz como um convite irrecusável. Já na situação atual, muitas vezes não se sentem com respaldo suficiente para proporem a adoção de um tal empreendimento.

A indústria nacional vem-se também ressentindo de modo generalizado de debilitamento de sua competitividade externa, atribuível em parte aos altos custos do frete marítimo e à irregularidade e escassez dessa modalidade de transporte — tendo mesmo a sensação de que países, concorrentes brasileiros, viriam dispondo de muito maior flexibilidade na contratação dos transportes.

A escassez de navios originários do Brasil para determinadas regiões do mundo tem sido uma constante, deixando-se de exportar por falta de transporte, já se tendo tido até mesmo de enviar mercadorias para o Chile e a Venezuela via Lisboa. Reiteradamente a indústria exaltou a necessidade de se melhorar o sistema de transportes para a África.

A fim de se ampliarem as opções de vendas externas, seria conveniente estudar-se a economicidade do aumento da frequência de navios e da criação de entrepostos adicionais para atendimento ao mercado africano, asiático e do Oriente Médio.

As observações e sugestões dos empresários, concernentes a seu ramo de negócios, são arroladas a seguir, indústria a indústria.

2.1 *Minerais não-metálicos*

Em face da disponibilidade brasileira de sal de excelente qualidade, as possibilidades de exportação desse produto, no ano salineiro de 80/81, ascendem a 500 mil toneladas.

Esse ramo industrial, no entanto, vem requerendo incentivos que lhe possibilitem superar as limitações decorrentes do fato de a constituição da plataforma submarina de Mossoró (Rio Grande do Norte) inviabilizar a aportagem de grandes graneleiros — o que não ocorre nos terminais de outros países exportadores de sal, como é o caso das Bahamas, que produzem anualmente mais de 1 milhão de toneladas de ótimo sal. Procedem ao carregamento de maxigraneleiros diretamente na própria área de estocagem do produto, utilizando equipamentos semelhantes aos de que dispõe o Brasil — mas, no terminal de Mossoró, somente podem ser carregados minigraneleiros (de 500 a 750 toneladas cada um), acarretando despesa adicional de frete de US\$ 3,00 por tonelada de sal transportado dessas salinas até o terminal da Companhia das Docas do Rio Grande do Norte (Codern), onde a plataforma submarina admite acostagem a graneleiros de até 33 mil toneladas.

Já a indústria cerâmica nordestina ressalta as amplas perspectivas de seus produtos na América Central — necessitando tão-somente de regularidade de operação das linhas marítimas de navios de pequeno calado (de 10 a 20 toneladas), que conectam o porto de Belém às Guianas e a certas áreas da América Central.

2.2 *Metalúrgica*

Limitações na infra-estrutura de transporte marítimo têm afetado as atividades de exportação de produtos siderúrgicos, citando-se:

- a) custos de frete marítimo considerados elevados, se comparados aos vigentes em outros países;
- b) disponibilidade deficiente dessa modalidade de transporte, ocorrendo constantes postergações das datas de embarque, atendimento escasso a certos portos (como o Porto do Rio Grande) e baixa frequência de navios destinados a portos como o de Tacoma ou de Vancouver, na Costa Oeste dos EUA.
- c) espaço insuficiente para armazenagem de materiais — sendo pleiteada a disposição de área coberta junto ao cais do porto do Rio de Janeiro para admissão, por exemplo, de quantidades superiores a 1.000 toneladas de tubos metálicos de 6m de comprimento.

Após os problemas de fornecimento de petróleo, suscitados no âmbito do Oriente Médio, os EUA voltaram a pesquisar e a prospectar petróleo intensamente em solo norte-americano, visando a diminuição de sua dependência dos países árabes. A demanda de tubos de aço para condução e exploração de petróleo aumentou de modo considerável, acreditando-se que o Brasil poderá vir a fornecer quantidades substanciais dessa modalidade de tubos, desde que a preços competitivos.

Dessa forma, e para que se lograsse viabilizar a exportação de 80 a 100 mil toneladas anuais de tubos para aquele País, instou-se a Conferência Inter-Améri-

cana de Fretes a autorizar a adoção da modalidade tarifária *open* (frete à opção do exportador de comum acordo com o armador) para lotes mínimos de 500 toneladas, por embarque de tubos do tipo em referência — no que se foi atendido em junho do corrente ano. A esse respeito assinala-se que, na classificação das tarifas de frete marítimo do Japão e da Coréia para o Atlântico e Golfo do México, a modalidade é *open*, no transporte de lotes de pelo menos 300 toneladas de tubos por embarque.

Para fins de configuração das discrepâncias de fretes marítimos, as seguintes tarifas são assinaláveis no transporte de tubos de aço: Santos ou Rio de Janeiro a Nova Iorque, cerca de US\$ 73,00/t; Tóquio a Nova Iorque, US\$ 47,00/t; e Venezuela a Nova Iorque, US\$ 41,00/t.

Com relação à exportação de vergalhões, pleiteia-se que o Governo suste a imposição de limitações, confiando assim no cuidado que os produtores têm tido de prover regularmente ao abastecimento do mercado interno. Acredita-se que, dessa forma, se poderia promover substancial contribuição do setor de aços não-planos à geração de divisas.

Importações de manufaturados do ramo cutelaria, utensílios inoxidáveis e artigos afins da linha doméstica têm sido constantemente cogitadas, inclusive no âmbito da América do Norte e da Europa. O Brasil, através do apoio dos órgãos oficiais de divulgação comercial e do esforço individual das empresas, está alcançando lugar de destaque nesse vasto mercado de artigos domésticos.

Todavia, o ramo de cutelaria e utensílios tem encontrado grandes dificuldades para penetrar nos mercados potencialmente maiores, devido à grande concorrência de países orientais, cujos custos são inferiores em até 50%, em relação ao custo de alguns dos produtos similares brasileiros desse ramo industrial.

Os fatores básicos dessa diferença de custos de produção são: as facilidades de acesso dos concorrentes brasileiros à matéria-prima (aço inoxidável) de procedência japonesa, com fretes menores do que para o Brasil; o subsídio que alguns países destinam a suas importações, do que resulta um preço mais baixo de venda do produto final no mercado internacional; e o fato de o preço internacional do aço inoxidável ser inferior àquele praticado pela siderurgia nacional.

Naturalmente, o aço inoxidável poderia ser importado pela indústria nacional via sistema *drawback*. Pondera-se, no entanto, que o incentivo não é suficiente para estimular o importador, uma vez que as despesas operacionais também em muito encareceriam o preço final daquele insumo, se adquirido através dessa alternativa.

Na área de ferramentas manuais a situação, não obstante competitiva, se mostra bem mais favorável para a indústria brasileira — dado que, sendo a matéria-prima nacional (no caso do aço carbono) e a mão-de-obra utilizada mais barata que a estrangeira, as possibilidades de concorrência do produto brasileiro no mercado internacional ficam apenas dependentes dos padrões de qualidade que se possa oferecer, e de uma política de preços mais estável, pelo menos ao longo dos períodos de cotações.

2.3 Mecânica

O tipo de exportação que a indústria mecânica realiza envolve, frequentemente, gastos locais de instalações. A possibilidade de contar com créditos mais especiais, que atendam a esse requisito, torna-se às vezes imprescindível ao fechamento de qualquer negócio no exterior — aqui se inserindo, por exemplo, o caso das destilarias — com relação a taxa de juros e a montantes permissíveis.

Assim também, em certas modalidades de negociações, as transações são feitas diretamente com governos. Existem nessas circunstâncias, amplas entabulações políticas nas concorrências estabelecidas, fazendo-se necessário maior envolvimento diplomático do Governo brasileiro.

Às vezes, nuanças de classificação de produtos também têm dificultado as atividades de exportação. Cite-se, a fim de ter-se uma idéia, o caso das bombas de minério, para cuja produção já se dispõe de excelente *know-how*. Pode-se exportá-las para a América do Sul (estimando-se que apenas o Chile absorveria cerca de 400 bombas ao preço médio de US\$ 20 mil). Pois bem, pondera empresa do ramo estar cadastrada, na Finame, em bombas centrífugas, e que a de minério também o é — mas que a Finame, não obstante as reiteradas gestões da empresa, se estaria recusando a aceitar a classificação segundo a ótica requerida e defendida pelo fabricante.

No caso de produtos exportáveis que contenham componentes importados já incorporados ao produto, o sistema atual de *drawback* é inoperante, já que a procura estrangeira é imprevisível. Perdem-se valiosas encomendas por não existir um mecanismo de *drawback* que opere *a posteriori*. No caso específico, fabricante de mancais com rolamentos importados (sem similar nacional) tem perdido encomendas por julgar que não pode dispor de um mecanismo que lhe faça retornar os direitos aduaneiros pagos por rolamentos em estoque.

Nessa linha de pleitos de flexibilização legislativa, solicita-se também que a legislação seja adequada ao caso de exportações com pagamento antecipado, e cujo prazo de embarque seja superior a 180 dias, de maneira que, à época do embarque, a liberação da guia de exportação não fique prejudicada, à espera de que se proceda a apresentação de justificativas ao Banco Central. Uma tal situação não ocorre quando se transaciona via carta de crédito; no entanto, com relação a vários países, e em negociações acerca da venda de bens sob encomenda, tem-se mesmo de recorrer a adiantamento em espécie, o que acaba conflitando com a legislação vigente. Entrave análogo também ocorre sempre que o empresário tenha de recorrer a aditivo de exportação, não se lhe concedendo liberação do aditivo automaticamente, mas apenas após muitas delongas.

No que respeita à infra-estrutura de transporte marítimo, o ramo máquinas agrícolas ressentem-se de maior apoio de transporte para a África, enquanto o ramo refrigeração requer maior frequência de navios para o Oriente Médio, assim como de navios com destino direto a Maputo (Moçambique), equipados com *containers*, e para Cotonou (República de Benin).

2.4 *Material elétrico e de comunicações*

Basicamente, a posição da indústria de material elétrico e de comunicações, com relação a medidas necessárias ao incremento das atividades de exportação, é de que se imprima maior apoio ao transporte internacional — marítimo (frequência de navios e custo do frete) e aéreo (custo do frete).

Ressalta-se também a conveniência de padronização dos produtos, como procedimento indispensável à intensificação das exportações desses materiais.

A enorme diversidade das especificações das encomendas do mercado interno inviabiliza a implantação de linhas de montagem necessárias ao atingimento da eficiência produtiva desejável. Veja-se, para fins de concretização, o caso da produção de transformadores — enormemente diversificada, embora amplamente destinada a atender à demanda das centrais de energia elétrica. Assinale-se, a esse respeito, que o desfogo que a uniformização da demanda interna traria às empresas propiciar-lhes-ia melhores condições de competirem no mercado externo.

2.5 *Material de transporte*

Em relação à exportação de bicicletas para o mercado argentino, requer-se sejam desembaraçados os processos aduaneiros, de ambos os lados — a fim de se não incorrer, necessariamente, em despesas adicionais de estadia e outras, elevando em demasia o preço CIF da mercadoria.

Em geral, por ocasião da liquidação dos contratos, nas operações com refinanciamento da Cacex, a tramitação dos processos é extremamente complicada, e embora os títulos inerentes à transação já estejam aceitos, o tempo necessário ao cumprimento das exigências de seguros de crédito e demais formalidades é muito longo, tempo durante o qual o exportador fica privado do imediato recebimento do valor exportado — muitas vezes necessário ao atendimento de custos de produção e de outras despesas afins. O processamento dessa fase deveria ser objeto de estudos, visando-se uma maior agilização das diversas etapas.

De uma forma ampla, os obstáculos burocráticos à implementação dos programas de exportação estão abarcados a seguir, a diversos níveis de competência institucional:

1. *Ao nível específico da Cacex*

- Falta de pessoal em agências regionais, ocasionando demora na aprovação de propostas de refinanciamento e atrasos na liberação de créditos decorrentes de refinanciamentos.
- Falta de autonomia da agência regional, em alguns casos, para decidir sobre matéria de interesse dos exportadores — que, por sua vez, necessitam de decisões urgentes.

2. *Ao nível do Banco do Brasil*

a) No exterior

- Excesso de exigências com relação a garantias solicitadas, principalmente aos pequenos importadores.
- Demora na constituição das garantias em favor dos exportadores.
- Demora na abertura de crédito.
- Grande atraso nas comunicações de abertura, de alteração e de prorrogação de crédito, mesmo quando via telex.
- Demora na comunicação a respeito da concretização de garantias em favor do exportador, atrasando enormemente a liberação dos créditos produzidos por refinanciamentos.
- Demora no fornecimento de informações cadastrais ou não-atendimento das solicitações.

b) No Brasil

- Morosidade na retransmissão, para agências regionais, de mensagens relativas à abertura de crédito, alterações, prorrogações, concretização de garantias etc.

3. *Ao nível da Secretaria da Receita Federal*

- Excesso de burocracia nas importações em regime de *drawback*, com ou sem cobertura cambial. As exigências são as mesmas da importação normal. Requer-se que seja facilitada ao máximo a liberação da mercadoria importada sob aquele regime, de modo a não se inflar o custo do produto a ser exportado.

Ao nível da esfera de atuação do Banco do Brasil, assinala-se também a cobrança de juros, considerados altos, sobre adiantamentos concedidos no período compreendido entre o embarque da mercadoria e a liberação do crédito dos refinanciamentos. E, ao nível do Banco Central, menciona-se que a atual política de pagamento de comissões a agentes no exterior é considerada conflitante com a política de aumento das exportações, havendo muitas queixas de representantes de empresas brasileiras.

Com relação ao frete, e especialmente ao marítimo, os custos são tidos como exorbitantes (comparados àqueles dos concorrentes e considerada a diversidade das distâncias interportos e que inexistia uma política definida em termos de programação de navios – ocorrendo casos de o frete fornecido ao cliente, por ocasião do fechamento da venda, não ser confirmado no momento do embarque, cabendo ao exportador a difícil missão de justificar a ocorrência do transporte impontual e de tarifas além da convencionada previamente. Isto, em vendas com refinanciamento da Cacex, causa também problemas internos em termos de requisitos de documentação – contribuindo para aumentar de modo exagerado o período que medeia entre a época do fornecimento do produto e a do efetivo recebimento do valor exportado.

2.6 *Madeira*

Entende-se devesse ser abolido o imposto de exportação, uma vez que os preços atuais da madeira exportada equivalem aos preços vigentes no mercado interno.

Pleiteia-se melhoria de estradas, principalmente da PA-150, passagem obrigatória dos veículos procedentes do sul do Pará, através da qual se conduzem carregamentos de mogno para exportação via porto de Belém. Paralelamente, sugere-se seja permitida a livre contratação de navios para embarque nos portos da Amazônia, sempre que as empresas filiadas à Conferência de Fretes não possam atender a alguma solicitação dentro de 30 dias do pedido de praça. Eliminando-se portanto, nesse caso, o requisito atual de contratação de navios necessariamente hábeis a emitirem conhecimento de embarque, cedido por alguma das empresas da Conferência.

Com a entrada em vigor do Decreto n.º 4.835, de 6 de março de 1980, do Estado do Amazonas, pondera-se que as saídas de madeira em toros estão praticamente suspensas — condicionadas que foram ao atendimento de exigências consideradas excessivas, causando prejuízos à indústria madeireira e perigo de perda de mercados externos, duramente conquistados após dezenas de anos de tradição de bom atendimento.

2.7 *Mobiliário*

Na área da indústria do mobiliário, foram identificados os seguintes problemas, concernentes à atividade de exportação:

- a) necessidade de apoio no que se refere a desenho de mercado, tecnologia e qualidade;
- b) garantia do fornecimento de matérias-primas, em quantidade, em qualidade e a preços uniformes;
- c) identificação precisa dos canais adequados de comercialização;
- d) necessidade de orientação didática aos novos exportadores;
- e) criação de condições de uma efetiva presença do exportador no exterior;
- f) estabelecimento de esquemas de distribuição, suportados por fretes regulares e a preços compatíveis, baseados em entrepostagem local;
- g) suporte financeiro ao reequipamento do setor;
- h) atenuação dos entraves burocráticos, agilizando-se a liberação dos documentos.

2.8 *Celulose e papel*

O segmento industrial de celulose, papel e papelão requer a agilização e flexibilização do transporte de seus produtos, através de:

- melhoria da eficiência das operações (e diminuição paralela dos custos portuários);
- maior descentralização da administração portuária;
- redução da interferência governamental no processo de afretamento de navios.

A fim de promover a expansão das exportações e de atender simultaneamente ao crescente consumo interno de celulose, há que se proceder a novos investimentos em florestas e fábricas.

O produto caixa de papelão ondulado é típico do mercado interno — somente comportando exportações de pequeno vulto, e, ainda assim, para países vizinhos. Entretanto, se as empresas não-integradas do setor tivessem a seu alcance a possibilidade de fabricar sua própria matéria-prima (papel) a partir de fibras menos nobres, gerar-se-ia, no mercado, excedente exportável de papel ou de celulose química. Mas isso seria possível se financiamentos subsidiados fossem destinados a produtores de papel ondulado (não-integrados) a fim de adquirirem máquinas de pequeno porte, até mais ou menos 100t/dia, destinadas à produção da referida matéria-prima a partir de reciclados, pastas semi-químicas ou TMP.

2.9 Couros e peles

Os curtumes das regiões Norte/Nordeste ressentem-se da falta de indústrias de calçados e artefatos de couro na região — tendo assim tido de optar pela colocação de seus produtos nos mercados do Sul e do Centro-Oeste, em princípio.

Por outro lado, os curtumistas têm-se defrontado com diferenciais de fretes que, para certas mercadorias, chegam a tornar mais barato o percurso Nordeste/Inglaterra do que Nordeste/Rio Grande do Sul, a que acrescem os desníveis tecnológicos Norte/Sul do País, as mudanças da moda (cores), a premência dos prazos de entrega etc. — ficando quase impossível aos curtumes nordestinos competirem, com sucesso, com os núcleos coureiros do Sul e Centro-Sul.

Por essas razões, o mercado externo constitui a alternativa mais promissora para os curtumes nordestinos — que encontram no exterior mercado para 40 a 50% de sua produção.

Ocorre que, desde dezembro de 1979, o Governo estabeleceu alíquota de 30% como imposto incidente sobre a exportação de couro curtido, reduzida posteriormente para 18%, em face da solicitação do setor — o que ainda debilita seu poder de competição no mercado externo.

Essa medida teria sido adotada tendo em vista uma perspectiva nacional, sem atentar para as peculiaridades regionais.

Às limitações decorrentes da instituição do Imposto de Exportação, acresce aquela concernente a proteção à indústria de calçados do Sul (que aliás só adquire couros curtidos no Nordeste, quando os curtumes do Sul elevam os preços de seus produtos), através do estabelecimento de quotas de exportação de couros curti-

dos — medida essa também de caráter global, sem ter sido considerada a maior dependência dos curtumes regionais para com o mercado externo.

Sugere o setor imediata eliminação desses obstáculos — imposto e regime de quotas de exportação — estando convencido da inviabilidade da indústria regional numa tal situação.

2.10 *Química*

A exportação brasileira de óleos lubrificantes marítimos vem sendo inibida pela adoção de taxa cambial inferior em cerca de 20% à taxa de câmbio oficial, situação essa que prevalece apenas para lubrificantes, dado que a exportação de combustíveis segue a taxa de câmbio do dia. Recomenda-se a adoção da taxa de câmbio do dia também no fechamento das vendas externas de óleos lubrificantes, o que contribuiria para a substancial expansão da exportação desses óleos nacionais.

A grande dificuldade que se tem encontrado na exportação de polipropileno tem consistido na escassez de navios para embarque no porto de Salvador, Bahia, e destino ao mercado latino-americano. Acaba-se tendo de recorrer aos portos de Santos e do Rio de Janeiro, com forte gravame sobre o preço do produto.

Os entraves encontrados na implementação dos programas de exportação de fitas magnéticas decorrem de modificações introduzidas pelo pacote de dezembro de 1979 — referentes à extinção do prêmio IPI/Exportação. A eliminação do prêmio não foi compensada pela desvalorização do cruzeiro, no caso das fitas magnéticas, já que se passou a ter de arcar com ônus financeiro mais alto para aquisição dos componentes importados, os quais representam percentagem elevada do custo daqueles produtos.

Dessa forma, a produção de fitas magnéticas nacionais encarece e, sendo o mercado internacional altamente competitivo, existe dificuldade em incrementar essa modalidade de exportação.

Conforme informações de representantes de produtos brasileiros no exterior, os carvões ativados e as resinas naturais e sintéticas nacionais foram plenamente aprovados ao nível FOB de preços — mas as condições de competitividade desses produtos se aniquilam, diante dos preços dos fretes praticados no Brasil, os quais chegam a atingir de 40 a 50% do valor FOB dessas mercadorias. Em contrapartida, os países concernentes viriam dispondo de muito maior flexibilidade na fixação dos fretes de seus produtos. Já foi feita uma solicitação junto à Conferência de Fretes para redução ou reenquadramento da tarifa adotada; consideradas as perspectivas nacionais de exportação para Europa, apenas uma empresa, isoladamente, poderia gerar o montante de divisas da ordem US\$ 500 mil ao ano.

Tem-se recebido sucessivos pedidos do exterior (Europa, África e América Central) para a exportação de fósforos. A qualidade e o preço FOB do produto nacional tornam-no competitivo. Entretanto, ao considerar-se o preço CIF

perde-se qualquer possibilidade de negócio, pois na maior parte das vezes o custo do frete supera em muito o da mercadoria, isto por não constar o produto fósforo da tarifa de fretes do Lloyd Brasileiro, sendo considerada mercadoria não-especificada e perigosa.

No entanto, as companhias seguradoras, especialistas em riscos, não taxam os fósforos como mercadoria perigosa — tanto é assim que adotam, nesse caso, taxa de 0,5%, uma das mais baixas da tarifa de seguros.

Enquanto se aguarda decisão do Lloyd Brasileiro acerca de solicitação para inclusão dos fósforos na tarifa de fretes, as exportações têm-se cingido à América do Sul, via transporte rodoviário.

2.11 *Produtos de materiais plásticos*

O preço das resinas plásticas no mercado interno supera o vigente no exterior, o que esvazia a competitividade dos materiais plásticos nacionais.

Naturalmente, as inflexões do suprimento petrolífero podem abrir à indústria alcoolquímica perspectivas promissoras de provisão de produtos no momento predominantemente petroquímicos.

Mas em vista do estágio presente das artes na manufatura de álcool etílico, pode-se antecipar que essa matéria-prima continuará a ser produzida no País a custos relativamente altos. Contudo, subsídio instituído pelo Governo será mantido por alguns anos, a fim de assegurar competitividade aos processos alcoolquímicos em face dos petroquímicos.

A médio e a longo prazos, como resultado dos esforços desenvolvidos no âmbito do Proálcool e nos programas tecnológicos, espera-se atingir níveis mais altos de produtividade e estabelecer processos industriais mais competitivos, tornando auto-suficiente a indústria alcoolquímica brasileira.

2.12 *Perfumaria*

Embora a legislação em vigor garanta todos os benefícios fiscais a exportações através de *trading companies*, aquelas efetuadas por essa via são atribuídas, nas estatísticas da Cacex, às referidas *trading companies*.

A adoção de um tal procedimento acarreta os seguintes inconvenientes:

- por ocasião da solicitação de guias de importação pelas empresas, cada vez mais sujeitas a comparações acerca dos montantes exportados, as firmas que utilizam *trading companies* enfrentam problemas de comprovação das exportações realizadas — o que implica contatos nos diversos níveis da Cacex, atrasando e dificultando a emissão das guias em tempo hábil;
- por outro lado, tal sistemática desencoraja a que se utilizem *trading companies*, em virtude dos controles acessórios requeridos à comprovação das exportações.

Nesta fase, em que se procura agilizar as exportações e incentivar a utilização de *trading companies*, dever-se-ia reestudar a forma de apresentação das estatísticas produtor/vendedor e *trading company* — de modo que o produtor possa constar das estatísticas dos órgãos oficiais como agente gerador da entrada de divisas no Brasil, e não somente como supridor, no mercado interno, das companhias comerciais exportadoras.

2.13 Têxtil

Após a eliminação dos créditos-prêmios de exportação e a instituição do imposto de 10% sobre o valor FOB de rami (penteado e alvejado) exportado, essa indústria têxtil está encontrando dificuldades em preservar os mercados externos de seu produto. Tentou-se compensar a incidência do Imposto de Exportação através de redução dos custos industriais, mas sem êxito, devido ao pronunciado aumento do custo da matéria-prima (fibras de rami), bem como dos componentes químicos utilizados diretamente na industrialização das fibras de rami — tendo-se assim debilitado o poder de competição da indústria nacional em relação à China e às Filipinas, principais concorrentes do Brasil.

Com a maxidesvalorização do cruzeiro em 30% e a retirada dos incentivos fiscais (eram da ordem de 38%), os preços reais dos têxteis de fibras naturais (algodão, juta etc.) sofreram desgaste de cerca de 8%. Na circular n.º 515 do Banco Central, requer-se que esses manufaturados venham a ser contemplados com incentivo financeiro de 8% ao ano, e que se autorize o financiamento de até 80% do total exportado, com prazo de 360 dias.

Considera-se, também, a conveniência de certos segmentos industriais exportadores voltarem a gozar de incentivos, na linha do disposto pelo Decreto-lei n.º 1.189/71, recentemente extinto, a fim de que se possa outra vez importar com isenção total ou parcial — a indústria necessita de constantes importações de maquinário e de peças e acessórios, inclusive para ampliação da capacidade instalada.

Ressente-se a indústria têxtil de maior apoio em termos de infra-estrutura de transporte marítimo: a falta ou escassez de navios para certas localidades restringe as possibilidades brasileiras de venda dos produtos. Cite-se o caso de fábrica de tecidos em Belém, Pará, que desde outubro de 1978 vem exportando para a Argentina através do Porto do Rio de Janeiro (cobrindo o percurso Belém/Rio por rodovia), pois o último navio do Lloyd/Libra, originário do Porto de Belém e com escala em Buenos Aires, data daquela época.

Ainda dando seqüência a exemplificações, mencione-se o fato de que, na escala normal, os navios que se destinam à Europa ou aos EUA, quando passam por Recife ou Cabedelo, costumam fazê-lo já lotados. Recentemente, uma empresa empenhada em embarcar 1.100 toneladas de Baler Twine para New Bedford

com grande esforço conseguiu navio para a Filadélfia, tendo de pagar ao importador indenização correspondente aos custos do transporte interno nos EUA.

A diversidade das magnitudes dos fretes marítimos prevalecentes no Brasil e no mundo também tem constituído ponderável entrave às exportações dos têxteis nacionais. Aponta-se que, enquanto o frete marítimo das telas de juta brasileiras é calculado por volume transportado, o frete de nossos principais concorrentes (Índia, Bangladesh, Burma, Nepal, Indonésia e Tailândia) estaria sendo referido a tonelagem transportada (de forma tal que o competidor brasileiro se torna desfavorecido no processo).

Exemplificando, mencione-se que o custo total do transporte de 11 toneladas de tela de juta para Buenos Aires atingia as seguintes magnitudes em meados de junho de 1980:

- Rio de Janeiro/Buenos Aires (3 dias de viagem) — US\$ 713,00.
- Belém/Buenos Aires (8 dias de viagem) — US\$ 1.133,00.
- Bangladesh/Buenos Aires (42 dias de viagem) — US\$ 1.210,00.

Nos quadros 3 e 4, procede-se à comparação de fretes para transporte marítimo de fios de algodão, fios de poliéster/algodão, tecidos de algodão e tecidos de poliéster/algodão, referente a setembro/79:

É de notar que, no transporte marítimo procedente do Japão e de Hong Kong com destino à Europa ou à Austrália, quase não existe diferença de frete para transporte de fios ou tecidos, enquanto no transporte procedente do Brasil há sensíveis diferenças entre as magnitudes dos fretes de fios de algodão e de poliéster/algodão, assim como entre fios e tecidos, privilegiando-se a exportação de fios em relação a de tecidos.

Desse quadro, ressalta a ampla uniformidade da relação entre os fretes concernentes a volumes e aqueles relativos a tonelagem transportada de têxteis — apenas se afastando da regra geral os fretes de tecidos procedentes do Japão e destinados à Nigéria, em que a tarifa é relativamente mais elevada por tonelagem do que por volume transportado.

2.14 *Vestuário e calçados*

Faz-se necessário melhorar a qualidade do produto final nacional, que no ramo calçados depende totalmente da matéria-prima (couro) — e o couro disponível no mercado brasileiro não satisfaz por completo aos padrões de qualidade exigidos pelo importador.

Com a maxidesvalorização cambial de dezembro de 1979, a política de estímulos às exportações reduziu-se aos financiamentos via Resolução n.º 515 do Banco Central, hoje n.º 602, e à isenção do Imposto de Renda. Do ponto de vista da grande empresa exportadora de calçados, o ajuste da taxa cambial e a simul-

Frete em US\$ /m³

Destino	Nigéria			Austrália			Europa		
Procedência	Japão	Hong Kong	Brasil	Japão	Hong Kong	Brasil	Japão	Hong Kong	Brasil
Fio algodão	229,26	202,00	69,85	153,58	80,87	32,75	119,57	98,00	59,53
Fio poliéster/algodão	202,63	198,00	69,85	133,10	76,87	80,18	130,24	98,00	130,42
Tecido algodão	133,10	202,00	111,65	153,58	80,87	125,57	122,57	98,00	180,39
Tecido poliéster/algodão	130,24	198,00	111,65	153,58	76,87	135,79	129,46	98,00	180,39

Frete em US cent /kg

Destino	Nigéria			Austrália			Europa		
Procedência	Japão	Hong Kong	Brasil	Japão	Hong Kong	Brasil	Japão	Hong Kong	Brasil
Fio algodão	91,7	80,8	27,9	61,4	32,3	13,1	47,8	39,2	23,8
Fio poliéster/algodão	81,0	79,2	27,9	53,2	30,7	32,0	52,1	39,2	52,1
Tecido algodão	88,9	80,8	44,6	61,4	32,3	50,2	49,0	39,2	72,1
Tecido poliéster/algodão	93,2	79,2	44,6	61,4	30,7	54,3	51,7	39,2	72,1

Relação entre os fretes em US\$/m³ e em US cent/kg

[illegible]

tânea eliminação do crédito fiscal do IPI constituíram uma medida positiva — uma vez que o crédito fiscal do IPI sempre foi escritural, em face das dificuldades práticas de ser tornado efetivo.

Ainda que se considere a Resolução n.º 602 positiva em relação aos objetivos visados, não há dúvida de que poderá ser simplificada e aprimorada.

Para concretizar, tome-se o caso de uma empresa detentora de Certificado de Habilitação, liberado pela Cacex em abril de 1979, permitindo-lhe levantar na rede bancária o montante equivalente a US\$ 2,6 milhões. Isto, com base num Termo de Responsabilidade em que assumira o compromisso de exportar US\$ 7,1 milhões no período março/79 a fevereiro/80 — mas, ao encerrar o exercício de 1979, já alcançara US\$ 9,3 milhões em exportações. No entanto, o financiamento proporcional ao montante total exportado só foi liberado em junho/80, com defasagem altamente prejudicial à empresa e às atividades de exportação.

Em face dessa situação, aponta-se a seguinte sugestão para fins de exame e reflexão:

- que, no início de cada mês, com base na soma dos montantes constantes das guias de exportação emitidas pela Cacex durante o mês anterior, cada empresa exportadora viesse a receber, automaticamente, certificado de habilitação segundo a vigente Resolução n.º 602 BC, no valor total da exportação efetuada, válido por 365 dias, suscetível de o exportador conduzir à rede bancária. Nenhum outro financiamento ou crédito fiscal ser-lhe-ia concedido.

Essa medida beneficiaria o exportador, aumentando-lhe o poder de competição no mercado externo; eliminaria a burocracia reinante, dispensando processos de comparação com resultados de exercícios anteriores; e sustaria a atual defasagem entre a efetivação da exportação e a liberação do crédito. Por ocasião do resgate, sugere-se seja adotada sistemática análoga: o exportador reporia, mensalmente, ao longo de 12 meses, o financiamento recebido.

Exportadora de calçados da moda (o que requer rapidez de produção e de entrega do artigo), pondera que:

- os aeroportos deveriam ser providos de condições de averbação das guias de exportação, eliminando-se a necessidade de que esses documentos tenham de seguir até o Rio de Janeiro ou São Paulo (aeroportos internacionais) o que torna a liquidação da cambial muito demorada.

Empresa de malhas e confecções assinala que não deveria ser permitida a exportação de fio de algodão *in natura* — pois acaba faltando essa matéria-prima ao mercado interno para exportação de produtos mais elaborados. Solicita concessão de incentivo adicional às exportações, dado que as perdas dos subsídios não foram suficientemente compensadas, nesse ramo, pela maxidesvalorização cambial.

2.15 *Produtos alimentares*

Em consequência do surto de peste suína africana, as exportações de carne suína, que vinham crescendo de ano a ano, foram interrompidas de modo inesperado — e permanecem suspensas até hoje. Essa doença já foi debelada e radicalmente extinta, segundo muitos técnicos.

A suinocultura brasileira está ingressando numa fase de extraordinário desenvolvimento, não apenas via aumento considerável do rebanho, mas sobretudo via refinamento da qualidade.

Sugere-se que as autoridades governamentais tomem as providências que se fizerem necessárias, em caráter de urgência, para o restabelecimento e o incremento das exportações de carne suína, para a qual existe amplo mercado externo, como medida, inclusive, de equilíbrio da oferta interna e de estabilidade do setor.

Reclama-se da constante interferência do Governo na comercialização da soja e de seus derivados, impossibilitando que se forme uma tradição de exportadores de óleo e de farelo de soja.

Requer-se amplo e total apoio governamental à agroindústria canavieira, não só em face das altas cotações do mercado internacional do açúcar como sobretudo pelo Programa Nacional do Alcool.

De início, pondera-se que o Proálcool está disperso em diversos órgãos e ministérios, não havendo uniformidade de orientação e de direcionamento, dispersão essa que traz intranquilidade ao setor.

Destaca-se ainda o fato de que tanto a concepção do Proálcool em geral, quanto a de suas metas em particular, teriam sido definidas sem a audiência do setor alcooleiro.

As razões do não-desenvolvimento de novos projetos ao nível desejável são duas:

- a) apesar da determinação do Governo no sentido de que o Proálcool seja bem sucedido, há desentrosamento entre os diversos órgãos oficiais controladores do Proálcool;
- b) os preços pagos ao produtor não são suficientemente remuneradores, sendo mesmo os retornos de novos projetos de destilaria autônoma positivados em virtude apenas da magnitude do hiato entre os altos níveis correntes das taxas de inflação e aqueles dos juros dos financiamentos subsidiados ao setor.

Nos projetos de destilaria anexa há retorno razoável, mas porque a estrutura dos canaviais já estava implantada e parte dos equipamentos já amortizada — embora, lamentavelmente, a capacidade de produção das destilarias anexas já esteja sendo utilizada quase ao máximo (no sentido de já não mais se poder ampliar a produção, obtendo-se álcool como produto residual).

Quanto ao açúcar, sugere-se que o Governo autorize maior produção neste ano — em detrimento de parte da produção de álcool anidro destinada a mistura com a

gasolina, aproveitando-se assim a alta cotação do açúcar no mercado internacional. A produção de álcool hidratado naturalmente não poderá ser comprimida, pois supre de matéria-prima a indústria química, e além disso os automóveis movidos a álcool também não poderão ficar sem combustível. Resta, portanto, a alternativa de reduzir a produção de álcool anidro, via contenção do consumo de gasohol.

2.16 Brinquedos

O alto custo dos transportes marítimo e terrestre onera sobremaneira as exportações de brinquedos, notadamente no percurso de longas distâncias, por serem classificadas em tarifas muito elevadas, o que impede o estabelecimento de concorrência equilibrada com os demais países produtores de brinquedos.

Outro ponto bastante importante a ressaltar é que uma eventual investida brasileira, a nível governamental, objetivando redução tarifária junto aos países potencialmente importadores de brinquedos, sobretudo na América Latina, no âmbito da Alalc, em muito poderia contribuir para o incremento das exportações brasileiras desse ramo industrial.

2.17 Instrumentos diversos

Está-se investindo no desenvolvimento de exportações de acessórios (válvulas solenóides) para o cone Sul do continente — em 1979, desenvolveu-se um produto não-disponível na linha mundial da Asco.

A comercialização desse produto, em escala internacional, já começou a ser implementada. No primeiro trimestre de 1980, realizaram-se negócios equivalentes aos de todo o ano anterior, esperando-se continuar a ampliar de maneira substancial as exportações do produto.

Mas, nessa curta experiência em matéria de exportação, o ramo tem encontrado dificuldades em bem servir aos importadores, devido a entraves burocráticos no embarque da mercadoria por via aérea. A complicação aumenta, no caso de tratar-se de vendas de peças sobressalentes e de jogos de reparo, elementos indispensáveis à utilização eficiente dos instrumentos exportados.

3. Pleitos e normas

A contestação da existência de um mecanismo de *drawback* que opere *a posteriori*, exercida pela indústria mecânica, efetivamente não procede — já que a legislação permite às empresas desfrutarem de todos os benefícios, na importação de mercadorias a serem utilizadas integralmente na fabricação, beneficiamento, acondicionamento ou embalagem de um produto a ser exportado, ou que se

destinem a reposição do estoque dessas mesmas mercadorias, que tiverem sido importadas e utilizadas em produtos já exportados.

No entanto, há que se considerar que as condições requeridas no processo de isenção de encargos incorridos encerram exigências que talvez possam ser consideradas excessivas, dado que a utilização dos tributos recuperados deverá ser feita, apenas em futura importação, independentemente do produto adquirido, mas observando a compensação correspondente. Em caso de a empresa já não pretender continuar a exportar, poderá requerer, mesmo assim, o crédito do valor recolhido em forma de imposto de importação e de imposto sobre produtos industrializados, modalidade essa chamada *restituição*.

Nessa área, operações sob regime de *drawback*, a única modificação introduzida pelo pacote de dezembro de 1979, consistiu na redução do prazo de suspensão dos impostos (para um ano), admitindo-se somente uma prorrogação, por igual período. Essa medida apenas estreitou a defasagem possível entre a saída de divisas na importação e a entrada de divisas na exportação, visando contribuir à melhoria do fluxo de caixa cambial do País.

As operações de venda de produtos industrializados, realizadas com *trading company*, são consideradas exportação, gozando de todos os incentivos concedidos às vendas diretas, mesmo que a mercadoria não seja vendida ao exterior. É preciso que se reflita acerca das dificuldades de comprovação das exportações realizadas segundo essa alternativa apontada pela indústria de perfumaria.

A fim de contribuir para o fortalecimento da capacidade de competição externa das empresas instaladas no Brasil, criou-se um mecanismo de incentivos fiscais, destinado à redução dos custos dos produtos exportados.

Foi estabelecido que, nas vendas de produtos manufaturados ou industrializados ao exterior, as empresas estariam isentas do pagamento do Imposto sobre Produtos Industrializados, que seria devido nas operações internas, da mesma forma que não sofreriam incidência do Imposto sobre a Circulação das Mercadorias.

Os exportadores de praticamente todos os produtos manufaturados dispuseram ainda de outro estímulo nas vendas ao exterior: o da dedução, no lucro tributável pelo Imposto de Renda, do valor apurado pela aplicação, sobre o lucro de exploração, de percentual igual ao obtido pela relação entre as receitas líquidas correspondentes às exportações incentivadas e aquela das vendas totais da empresa.

Além dos incentivos fiscais, o Governo instituiu também o crédito de exportação, denominado prêmio de exportação. Esse crédito se destinaria a ressarcir a empresa de vários impostos pagos internamente, não passíveis de serem recuperados mediante compensação, tais como PIS, FGTS, Inamps etc.

Os prêmios de exportação concedidos e a manutenção, na escrita fiscal, dos créditos decorrentes das entradas de matérias-primas, materiais de embalagens e produtos intermediários utilizados em produtos exportados, têm feito ocorrer, com frequência, acúmulo de créditos fiscais. Por essa razão, estabeleceu-se uma seqüên-

cia de alternativas a ser seguida, na área de IPI e ICM, quando uma empresa, em decorrência das exportações que realiza, torna-se credora do fisco federal ou estadual.

Na impossibilidade do enquadramento da restituição em uma das alternativas de compensação com o respectivo imposto devido, o mesmo poderá ser restituído em espécie, mediante requerimento dirigido ao órgão da Secretaria da Receita Federal a que a empresa estiver jurisdicionada (caso do IPI) ou em conformidade com as normas baixadas pelos respectivos governos estaduais (caso do ICM).

Não obstante, a indústria de calçados considera o crédito fiscal meramente escritural, em face das dificuldades práticas de ser ele tornado efetivo.

As empresas nacionais, além de contarem com os incentivos fiscais, têm ainda a seu dispor uma série de incentivos creditícios à exportação — com o objetivo básico de fornecer aos exportadores adequado suporte financeiro às fases de produção e de comercialização em suas atividades.

Uma das principais modificações introduzidas pelo pacote de dezembro de 1979 consistiu na eliminação do crédito-prêmio de IPI, a partir de 7 de dezembro de 1979.

As diversas modalidades e possibilidades de isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados, nas importações de máquinas, equipamentos, embarcações, partes e componentes desses bens foram canceladas em disposições do pacote, sendo preservadas no entanto, no âmbito dos programas de exportação Beflex e Ciex.

O incentivo concedido aos exportadores de produtos manufaturados através do Decreto-lei n.º 1.189, de 24 de agosto de 1971, que permitia aos fabricantes que tivessem elevado suas exportações o direito de realizar importações no valor correspondente a até 10% do incremento ocorrido, livre de impostos, foi suprimido pelo pacote.

Um de seus objetivos era proporcionar às empresas exportadoras expansão, substituição ou modernização de seus parques industriais, abrindo-lhes novas perspectivas para competirem no exterior — decorrentes do aprimoramento dos equipamentos e componentes, importados com isenção de impostos.

A esse respeito, a indústria têxtil assinalou a conveniência de que certos segmentos industriais exportadores voltassem a gozar de incentivos dessa natureza, devido à necessidade de constantes importações de maquinário e de peças e acessórios.

No que concerne à área financeira relacionada à exportação, somente uma alteração foi introduzida pelo pacote de dezembro: a elevação dos custos dos financiamentos.

Em relação às limitações impostas à saída de madeira em toros da Amazônia, as objeções empresariais giram em torno de o referido decreto estadual ter estabelecido que, na comercialização de madeira para fora do estado do Amazonas, as

vendas devessem passar a obedecer a uma proporcionalidade entre o volume do produto em toros e o do produto beneficiado ou industrializado, com gradação periódica.

Ao comprador de qualquer mercadoria interessa, essencialmente, o nível da qualidade e a apresentação do produto, o preço e o recebimento da mercadoria na época conveniente e no local desejado.

Quanto ao preço final do produto, costuma ser ponderável a contribuição da tarifa de transporte na sua composição, havendo mesmo casos de o frete ultrapassar o valor do produto transportado, assinalando-se que a via marítima abarca mais de 90% da movimentação de mercadorias, no comércio mundial.

Que há ponderáveis hiatos entre os fretes, consoante a referência da tarifa ao volume ou à tonelagem da mercadoria transportada, não há dúvida.

Cite-se, como exemplo, o caso do transporte de café solúvel: em 1978, o frete mínimo para *containers* era de 120 DM/m³, e o frete tabelado, de 475 DM/t (o que corresponde ao frete de 95 DM/m³ de café solúvel). De uma forma contundente, o sentimento empresarial é de que o conceito de peso específico não vem sendo observado na fixação das tarifas marítimas, quando reportadas ao volume e à tonelagem transportada.

Há que se considerar, no entanto, que as cargas “containerizadas” oferecem maior proteção à mercadoria, economia de embalagem e rapidez de transporte.

O exportador brasileiro tem-se defrontado com dificuldades para utilizar *containers* (infra-estrutura dos portos nacionais e de transporte interno). Em vários portos do mundo, a movimentação de carga geral, em *containers*, atinge 90% do total, citando-se dentre eles os de Nova Iorque e de Rotterdam.

De qualquer forma, a aceitabilidade da realização de embarques especiais (para grandes lotes de mercadorias) flexibiliza de alguma forma até mesmo o posicionamento permissível às Conferências de Fretes com relação à fixação de tarifas – mas, em muitas Conferências, e principalmente nas européias, as tarifas são consideradas confidenciais, e deliberadamente sujeitas a uma sistemática bastante complexa, inteligível apenas aos agentes dos armadores.

Abstract

The paper initially presents a panoramic view – composed by the itemization of main industrial products of the commercial balance of Brazil, some considerations about the relative rigidity of the Country's range of imports, and other elements as well – with the purpose of positioning the reader's optics according to some of the directions of the perspectives afforded by the author's horizon.

An ample analysis follows, on the difficulties transformation industry has been facing, during the process of implementation of export programs.

Lastly and briefly, it proceeds to a confrontation between claims made and prevailing norms.

Bibliografia

Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil, *Drawback*, 1979.

Castro, José A. *Incentivos fiscais e a formação de preços para exportação*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 1979.

_____. *Drawback*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 1979.

_____. *Operações com trading companies e incremento das exportações*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 1979.

_____. *Programas Beflex e Ciex*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 1979.

Divisão de Assistência Técnica e Empresarial. *Análise e reflexos do pacote de dezembro a nível empresarial*. Rio de Janeiro, Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior, 1980. mimeogr.

Interbrás. Gerência de Serviços. *Relatório das atividades do ano de 1979*. Rio de Janeiro, 1979. mimeogr.

Interbrás. Gerência de Transporte. *Cartilha da Getran*. 2. ver. Rio de Janeiro, 1980.

Santos, Maurício A. Trading companies. Conferência pronunciada no I Congresso Nacional de Estímulos à Exportação, 1980.