



Universidade de Brasília

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Departamento de Administração

Curso de Graduação em Administração a Distância

Paulo Afonso Lopes de Oliveira

A atuação do Banco X como apoio às exportações brasileiras

Brasília – DF

2011

Paulo Afonso Lopes de Oliveira

**A atuação do Banco X como apoio às exportações
brasileiras**

Monografia apresentada a Universidade de Brasília (UnB) como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Professor Orientador: Esp. Giovanni Carluccio de Souza

Brasília – DF

2011

Oliveira, Paulo Afonso Lopes de.

A Atuação do Banco X como Apoio às Exportações Brasileiras /
Paulo Afonso Lopes de Oliveira. – Brasília, 2011.

38 f. : il.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília,
Departamento de Administração - EaD, 2008.

Orientador: Prof. Esp. Giovanni Carluccio de Souza,
Departamento de Administração.

1. Exportações Brasileiras. 2. Instrumentos de Apoio do X. I.
Título.

Paulo Afonso Lopes de Oliveira

**A atuação do Banco X como apoio às exportações
brasileiras**

A Comissão Examinadora, abaixo identificada, aprova o Trabalho de Conclusão do Curso de Administração da Universidade de Brasília de

Paulo Afonso Lopes de Oliveira

Professor, Esp. Giovanni Carluccio de Souza
Professor-Orientador

Professora, Esp. Helena Sacerdote
Professor-Examinador

Brasília, 16 de junho de 2011.

Dedico o presente trabalho a Deus e à minha família.

Agradecimentos

Em geral, agradeço à minha esposa pelo incentivo durante esta caminhada. Em especial, agradeço à minha filha Bruna por todo apoio e esforços empreendidos ao auxiliar-me sempre que precisei.

Resumo

As exportações são elementos de grande significância para o crescimento do país em função do saldo da balança comercial. No Brasil, as exportações representam um tema que é tratado com a devida atenção há muitos anos. O Banco X, como agente financeiro da União e como banco comercial, vem apoiando as operações de comércio exterior por meio de diversos instrumentos, em alguns o banco é apenas gestor dos recursos públicos, enquanto, em outros, a iniciativa é particular e sem qualquer interferência do governo. O presente trabalho expõe os instrumentos de apoio que o Banco do X oferece às exportações, proporcionando uma análise de seu papel como uma instituição financeira capaz de fornecer suporte financeiro às operações em questão.

Palavras-chave: exportações, Banco X, instrumentos de apoio.

Lista de Abreviaturas e Siglas

- ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio
- ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues
- APEX – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
- BACEN – Banco Central do Brasil
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- CACEX – Carteira de Comércio Exterior
- CEXIM – Carteira de Exportação e Importação
- CMN – Conselho Monetário Nacional
- COFACE - *Compagnie Française D'Assurance pour le Commerce Extérieur*
- CONCEX – Conselho Nacional de Comércio Exterior
- CPR – Cédula de Produto Rural
- DECEX – Departamento de Comércio Exterior
- DEINT – Departamento de Negócios Internacionais
- ENCOMEX – Encontro de Comércio Exterior
- FINEX – Fundo de Financiamento à Exportação
- MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- MPEs – Micro e Pequenas Empresas
- MPMEs – Micro, Pequenas e Médias Empresas
- MRE – Ministério das Relações Exteriores
- PROEX – Programa de Financiamento às Exportações
- SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
- SECEX – Secretaria de Comércio Exterior
- SGP – Sistema Geral de Preferências
- SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior
- UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento

Sumário

1	Introdução	1
1.1	Formulação do Problema.....	2
1.2	Objetivo Geral	3
1.3	Objetivos Específicos.....	3
1.4	Justificativa	4
2	Referencial Teórico	5
2.1	Exportação Direta e Indireta	6
2.2	Exportações Brasileiras	7
2.2.1	Marca Brasil.....	9
2.2.2	Incentivos Fiscais.....	10
2.2.3	Base Administrativa do Comércio Exterior.....	13
2.3	O Banco X e as Exportações	15
3	Métodos e Técnicas de Pesquisa	17
3.1	Caracterização do Banco X	17
3.2	Caracterização dos instrumentos e procedimentos de pesquisa	19
4	RESULTADOS E DISCUSSÃO	20
4.1	Carteira de Comércio Exterior – CACEX	20
4.2	Sistema Geral de Preferências – SGP	23
4.3	Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio e Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACC/ACE	24
4.4	<i>Drawback</i>	26
4.5	Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.....	28
4.6	Serviços Oferecidos	30
4.6.1	Consultoria em Negócios Internacionais.....	30
4.6.2	Capacitação em Negócios Internacionais.....	31
4.7	Outros Modos de Contribuição	31
4.7.1	Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação - SBCE.....	32
5	Discussão dos Resultados	34
6	Conclusões e Recomendações.....	37

1 Introdução

As exportações representam um tema intrínseco à origem do Brasil. O próprio nome do país originou-se do seu primeiro produto exportado – o pau-brasil. Algum tempo depois, o ciclo do açúcar tomou o espaço do ciclo do pau-brasil, tornando-se o primeiro produto importante de exportação que o país teve. Sucedendo o ciclo do açúcar, o Brasil teve outros ciclos, dentre estes o ciclo do ouro, no século XVII, e o do café, no século XIX (BAER, 2002).

Aos poucos, após esse período, o Brasil diversificou sua pauta de exportações. Deixando de exportar somente matéria-prima para exportar também produtos finalizados e serviços complexos, como, por exemplo, aviões e serviços de engenharia, respectivamente. Diante desse quadro, tem-se percebido que o país despertou para o comércio internacional de modo sério e competitivo. A balança comercial brasileira, na última década, teve crescimentos sucessivos, ano a ano, em sua quase totalidade. O que nem sempre fica nos relatórios e que contribuiu sobremaneira no incremento das exportações são os esforços para promover produtos e serviços no exterior (REVISTA INFORME BB COMÉRCIO EXTERIOR, ED. 80).

Corroborando com o desenvolvimento do tema em questão, o Banco X, o mais antigo da história brasileira, tem representação nos principais assuntos em termos de política financeira do país. Pelo fato de o banco ser um agente financeiro que opera com recursos do Governo Federal e recursos privados, este é caracterizado como uma empresa de economia mista.

O Banco X cumpre funções complementares de controle comercial e emite documentos decorrentes de acordos internacionais, por delegação da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, segundo o *site* do Banco X. Esta última, por sua vez, formula propostas de políticas de comércio exterior, normatiza sua implementação e responde pelo controle comercial das exportações e importações.

O foco deste trabalho é analisar o papel do Banco X com relação às exportações, relatar seus instrumentos de apoio para assim chegar-se a uma conclusão acadêmica sobre sua influência nas operações. O comércio é uma

atividade essencial para as relações humanas. Em função de fundamentos básicos da economia, ninguém produz tudo. Para ser eficiente e eficaz no que se faz, uma empresa se especializa na elaboração de poucos produtos ou serviços. No cenário capitalista, essa ação é necessária em virtude da amplitude e qualidade da concorrência. Outro motivo das empresas não produzirem tudo o que querem é o fato de não terem capacidade suficiente por falta de recursos, estes podem ser econômicos, naturais, tecnológicos, dentre outros.

Quando as atividades da disciplina de Regaste foram iniciadas no dia 25/04/2011, o trabalho já estava pronto e apresentava o verdadeiro nome do Banco X. O orientador do projeto sugeriu que tivesse uma autorização da instituição para que o nome continuasse no trabalho. O aluno foi em busca deste documento, mas não teve seu pedido concedido. Uma funcionária do setor de Gestão de Pessoas – GEPES – afirmou que o Banco não tem costume de realizar estas autorizações e indicou que usasse o termo “Banco X”. A funcionária ainda acrescentou que, se fosse realmente do interesse do aluno, ele deveria submeter o seu trabalho a uma avaliação. O tempo desta avaliação poderia durar mais de dois meses.

1.1 Formulação do Problema

O comércio entre países segue parâmetro semelhante ao citado. Esta atividade não é nenhuma novidade. Já da Grécia antiga, período antes de Cristo, foram encontrados provas históricas que indicavam existir de comércio entre os povos próximos. O próprio descobrimento do Brasil deu-se em função da atividade de comércio internacional. A falta de recursos na Europa justificava o comércio com as Índias, em uma dessas idas, o Brasil foi encontrado.

O mercantilismo, doutrina de práticas econômicas utilizadas na Europa no século XVI, pregava que os países deveriam buscar ter uma balança comercial favorável, exportar mais que importar, além de adotar políticas protecionistas. David Ricardo, um dos primeiros teóricos em economia, já no século XIX, explicou a Teoria das Vantagens Competitivas com um exemplo de comércio exterior entre dois países.

Fez-se este breve retrocesso para mostrar que o tema tem importância para a sociedade há um tempo considerável. As pessoas precisam de diversos recursos para viver e, em função de motivos diversos, um país realiza comércio com outro para supri-los. Como este assunto tem relevância para a sociedade em geral, também tem relevância para a comunidade acadêmica.

Dentro deste contexto, encontram-se as instituições financeiras, auxiliando financeiramente as empresas e realizar as atividades de comércio dentre outras funções de apoio. O Banco X, como um dos bancos de destaque em função da popularidade conquistada ao longo do tempo, tem representação importante de diversos assuntos de interesse do país. Por isso, tal instituição financeira foi escolhida para ser analisada frente às suas ações de apoio às exportações.

Como o Banco X contribui para o crescimento das exportações brasileiras?

1.2 Objetivo Geral

- Analisar o papel do Banco X como apoiador frente às exportações brasileiras por meio de seus instrumentos de apoio.

1.3 Objetivos Específicos

- Realizar pesquisa abrangente sobre a atuação do Banco X com respeito às exportações brasileiras.
- Expor os principais instrumentos de apoio do Banco X às exportações brasileiras.
- Elaborar recomendações, relacionadas ao tema de pesquisa, para a comunidade.

1.4 Justificativa

A pesquisa busca identificar qual é o papel que o Banco X representa no contexto das exportações brasileiras por meio de seus instrumentos de apoio. Uma empresa nem sempre possui recursos financeiros disponíveis para financiar exportações, tal fato não significa que a organização esteja vivendo uma situação financeira desfavorável, por exemplo, capital de giro pode ser uma das prioridades. Por isso, faz-se necessário recorrer a bancos. Portanto as instituições têm participação freqüente como apoiador das pessoas jurídicas.

O resultado da pesquisa visa oferecer informações a respeito das exportações brasileiras que poderão auxiliar empresários na tomada de decisão quanto ao assunto. Os instrumentos de apoio expostos no presente trabalho podem servir como fonte de conhecimento para empresários que tenham interesse em exportar e até mesmo para outros que já estejam inseridos na atividade, mas desejem aprofundar seus conhecimentos ou até mesmo sanar dúvidas.

O trabalho pode ter serventia para os outros bancos como uma fonte de pesquisa. Os instrumentos de apoio compilados neste estudo podem ser referência para estudos relacionados à estratégia e ao planejamento de ações frente à concorrência. Um exemplo de forma de uso seria utilizá-lo para auxiliar em estudos comparativos para determinar os pontos fortes e fracos, bem como as oportunidades e ameaças, em outras palavras, a matriz FOFA. O próprio Banco X pode utilizá-lo com este propósito.

Em nível acadêmico, será útil para que se possa avaliar a atuação do Banco X de acordo com seu papel histórico sob a visão das exportações e propensão para uma balança comercial positiva. Outros estudos poderão ter início a partir deste, o trabalho pode ser uma fonte de pesquisa inicial para próximos estudos e as recomendações feitas podem inspirar novos temas de pesquisa.

O aluno tem interesse em aprofundar seus conhecimentos relacionados ao tema exportação e a sua relação com a instituição financeira em questão. As exportações em função da importância da balança comercial para um país e o Banco X em função do porte e da popularidade do mesmo.

2 Referencial Teórico

A exportação é uma operação que é integrada e não isolada, necessitando do intercâmbio de informações dos diferentes setores da empresa, como, por exemplo, o administrativo, contábil e produtivo (CASTRO, 2003).

Para atuar nesse mercado, Castro (2003) indica ser muito importante o empresário dominar o idioma do importador, além de procurar trabalhar com bons profissionais e ter consciência de que a concorrência é vasta, por isso a necessidade de ser muito bom no que se faz. A partir do momento em que a empresa começa a exportar, o autor recomenda que seja deixada sempre uma parcela da produção destinada ao comércio exterior.

Do ponto de vista da economia nacional, o principal motivo para exportar é obter recursos para pagamento das importações necessárias a sua vida econômica. O exportador, além de o país obter moeda estrangeira, absorve tecnologia e alcança maior produtividade. A exportação é a atividade que proporciona a abertura do país para o mundo (VAZQUEZ, 2009).

Do ponto de vista da empresa exportadora, é interessante, primeiramente, em função dos lucros. Como o governo fornece diversos benefícios, as empresas que têm sucesso no processo, podem inclusive se dedicar mais para essa atividade.

Exportar representa prestígio para a empresa junto aos seus clientes do mercado nacional (VAZQUEZ, 2009). É uma campanha de *marketing* indireta com resultados positivos. Estar inserido no comércio exterior exige mais qualidade nos processos produtivos, a necessidade de se utilizar técnicas mais desenvolvidas e um controle de qualidade mais rígido é outra vantagem competitiva dentro do território nacional (CASTRO, 2003).

A atividade simboliza uma opção para dissolução de riscos entre diversos mercados, dessa forma, contribuindo para que planos possam ser colocados em prática para que as empresas exportadoras possam se desenvolver e crescer (CASTRO, 2003). Vendendo para o exterior, a empresa tem a possibilidade de ter preços mais rentáveis e de solucionar dificuldade de vendas do mercado interno (MINERVINI, 2006).

É preciso saber também o que exportar. Isto não significa exportar os produtos disponíveis ou qualquer outro, significa que apenas alguns cuidados devem ser tomados e faz-se necessário ter em vista a concorrência local e internacional (VAZQUEZ, 2009).

Deve-se verificar se o produto atende às necessidades do mercado, se o produto atende às necessidades específicas, se o produto apresenta vantagens para o mercado-alvo, se o produto é compatível com o clima, se não fere sentimentos religiosos e não contraria hábitos locais, se o sistema de pesos e medidas utilizado em seu produto atende às exigências do mercado a ser atingido, se o idioma utilizado na embalagem do produto é o do mercado local ou se o produto poderá ser comercializado com rótulo em português, se a embalagem é apropriada para o trânsito até a fronteira do país e no seu interior até a chegada ao destino (VAZQUEZ, 2009).

Outro fator importante é a seleção de mercados. A pesquisa de mercado faz com que a empresa encontre a direção ideal para que seu produto seja colocado no mercado, tanto no nacional, quanto no externo (GARCIA, 2001). Normalmente as empresas se interessam em exportar para mercados mais próximos, que estão crescendo rápido, com cultura semelhante, onde a exportação não é tão agressiva e são caracterizados por serem grandiosos (MINERVINI, 2006).

Vazquez (2009) indica a empresa averiguar como funciona o sistema cambial do país alvo, se a economia é fechada e como é o sistema político, se é estável ou não. Garcia (2001) lembra que deve-se investigar também os hábitos de vida dos possíveis consumidores e sua religião.

2.1 Exportação Direta e Indireta

A operação representada pela exportação direta se dá quando o produto é exportado do próprio produtor para o importador. Tal tipo de exportação não tem intermediário, por isso a empresa exportadora deve conhecer todo o processo para realizá-lo. Ainda que haja um agente comercial auxiliando a empresa exportadora a operação não deixa de ser classificada como direta (MRE, 2004).

Na exportação indireta, existe a presença de uma empresa intermediária que tem contato com os produtores e o importador. Estes intermediários são empresas estabelecidas no Brasil. Tais empresas podem ser empresas comerciais exclusivamente exportadoras, empresas comerciais que operam no mercado interno e externo, outro estabelecimento da empresa produtora, consórcios de exportação ou *trading companies* (MRE, 2004).

As *trading companies*, como são conhecidas no mercado internacional, são empresas comerciais exportadoras. A sua atividade restringe-se a aquisição de mercadorias no mercado interno para exportar. As empresas que seguem esta modalidade não se confundem com as empresas produtoras que exportam nem com as representações comerciais internacionais. Tais empresas foram admitidas legalmente no Brasil para haver desenvolvimento das exportações brasileiras como um todo. Assim os mesmos benefícios fiscais concedidos por lei às exportações efetivas foram concedidos para estas empresas. O Decreto-Lei que discorre sobre isso é o Nº 1.248, de 29/11/1972 (www.mdic.gov.br).

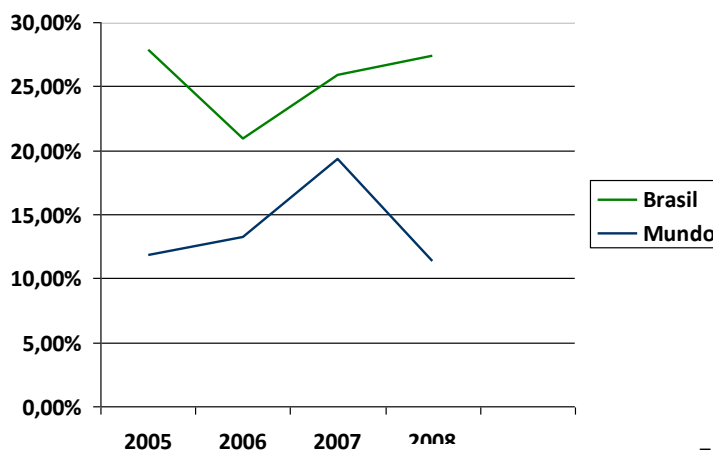
2.2 Exportações Brasileiras

Em 2010, a Secretaria de Comércio e Serviços do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, com o apoio do Banco Central do Brasil, pela primeira vez realizou um levantamento sobre o comércio exterior de serviços brasileiros por porte de empresa – o Panorama do Comércio Internacional de Serviços 2010 (www.mdic.gov.br).

O estudo mostrou que a maioria das exportadoras de serviços é representada por micro e pequenas empresas – MPEs. Em 2009, de 30.499 empresas brasileiras exportadoras de serviços 77,7% eram MPEs. De 2005 a 2008, as exportações brasileiras de serviço estavam crescendo com percentuais significativos, sempre maiores que as taxas de exportação mundial. Em 2005, enquanto as exportações brasileiras cresciam 27,8%, as mundiais cresciam 11,8%. Em 2006, enquanto as exportações brasileiras cresciam 20,9%, as mundiais cresciam 13,2%. Em 2007, a diferença era de 25,9% para 19,3%. Em 2008, o Brasil

tinha 27,4% de crescimento, enquanto o mundo tinha 11,3%. De 2008 para 2009, as exportações de serviços caíram 8,8%, porém o percentual de queda mundial foi de 12,9% (www.mdic.gov.br).

Gráfico 1 – Crescimento das Exportações do Brasil e do Mundo



Fonte: MDIC.

Foi visto ainda no mesmo Panorama que as exportações brasileiras estão concentradas em dois estados: São Paulo – representando 52,1% das exportações – e Rio de Janeiro – com 30,6%. Os principais setores brasileiros que exportam serviços são: comércio por atacado – com exceção de veículos automotivos, representando 12,8%; serviços financeiros auxiliares – 7,2%; fabricação de produtos alimentícios – 5,6%, sendo o terceiro setor citado (www.mdic.gov.br).

Os Estados Unidos são o país que recebe mais serviços brasileiros, 45,0% (www.mdic.gov.br). Tal fato é justificado em função do perfil dos americanos, o consumo em excesso por parte da população há algo tempo não tem sido abastecido somente pela produção local. Jornais, como O Globo (2009), o Estadão (2010), e o *Trading Economics* (2011) publicaram notícias com respeito ao déficit da balança comercial americana.

O MDIC também realiza o Panorama do Comércio Exterior Brasileiro. Este é mais geral do que o primeiro. O Panorama do Comércio Exterior Brasileiro 2010 mostrou que o ano de 2010 teve um crescimento de 36,6% nas atividades de comércio exterior. Com relação a 2009, as exportações exibiram um crescimento de 32,0%. Tal crescimento significou a recuperação da economia brasileira frente à crise econômica de 2009 (www.desenvolvimento.gov.br).

As exportações de produtos básicos cresceram 45,3%, fazendo uma comparação com o ano de 2009. Ainda comparando, os semimanufaturados e os manufaturados apresentaram crescimento de em 37,6% e 18,1%, respectivamente. Os produtos industrializados representaram 55,7% do total exportado pelo país em 2010 (www.desenvolvimento.gov.br).

Quanto aos países importadores dos produtos brasileiros, os asiáticos estiveram em evidência. As exportações para a Ásia se expandiram em 39,9%. Assim o continente superou a toda a América Latina e a União Européia, se tornando o primeiro lugar dentre os compradores de produtos brasileiros (www.desenvolvimento.gov.br). Essa taxa de crescimento é justificada pela intensificação do comércio brasileiro entre China, Hong Kong, Indonésia e Índia e Coréia do Sul. Coincidentemente dois desses países pertencem aos BRIC's – sigla de Brasil, Rússia, Índia e China, países que integram uma aliança que visa desenvolvimento econômico dos próprios.

2.2.1 Marca Brasil

A marca é algo que faz referência a bens ou serviços de uma empresa de modo que a diferencia da concorrência (KOTLER, 2003, *apud* MINERVINI, 2006). A marca da empresa e marca do país são fatores de grande importância para o sucesso das vendas no exterior. A marca representa um patrimônio que deve ser prezado. A promoção da marca país, o *Made in*, é anterior à promoção da empresa. A marca país abre caminho às empresas que desejam se apresentar no mercado internacional (MINERVINI, 2006).

Os especialistas em *marketing* são os responsáveis por construir uma imagem positiva para um produto, um serviço ou uma empresa. Realizar o mesmo trabalho para um país é um tanto mais complexo (APEX, 2003).

O MDIC contratou a empresa *McCann Erickson* para realizar uma pesquisa que identificasse a percepção do Brasil no exterior. Dez países foram considerados principais pelo MDIC: Estados Unidos, México, Inglaterra, Alemanha, França, Japão, China, Coréia do Sul, Rússia e Arábia Saudita (APEX, 2003).

Perguntaram aos entrevistados o que eles pensam ao ouvir a palavra Brasil. (APEX, 2003). O resultado da pesquisa foi a ligação da imagem do Brasil com cinco palavras que começam com S – *sound* (música), *sand* (praia), *sexiness* (sensualidade), *soccer* (futebol) e *sun* (país tropical) (MINERVINI, 2006).

Tendo a pesquisa como base, foi realizado outro trabalho, proveniente de um seminário realizado em Brasília, em 2002, cujo tema era imagem que o Brasil aspirava ter. O futebol foi relacionando com criatividade, tendo a determinação e garra como características atreladas. Outro fator apontado foi a diversidade brasileira, tanto de etnias, quanto de religiões e de recursos naturais, sendo associada também com versatilidade. O último fator indicado foi padrão de excelência, com responsabilidade, qualidade e comprometimento com as negociações (APEX, 2003; MINERVINI, 2006).

O esforço, porém não deve ser restrito. Minervini (2006) colocou que a responsabilidade de promover o país pertence a todos, não somente às instituições públicas relacionadas, às embaixadas, às associações industriais e aos exportadores interessados, cabe a qualquer cidadão de férias no exterior esta missão.

2.2.2 Incentivos Fiscais

O Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) é um tributo federal do qual os produtos exportados não sofrem incidência. O Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) é um tributo estadual que também não incide sobre as atividades de exportação de produtos industrializados, semi-elaborados, primários ou prestação de serviço (MRE, 2004).

A imunidade de pagamento do IPI e a não-incidência de pagamento do ICMS ocorrem quando a saída da mercadoria para o exterior é efetuada pelo próprio fabricante, por uma empresa comercial exportadora, por meio de consórcio, por uma cooperativa ou até mesmo por qualquer entidade semelhante (CASTRO, 2003). Em suma, as duas modalidades de exportação, tanto a direta quanto a indireta tem o incentivo.

Na aquisição de insumos, os produtos são tributados regularmente, assim como é feito no mercado interno. Na saída do produto, conforme o artigo 153, parágrafo terceiro, inciso III, da Constituição Federal, não há incidência do tributo. A operação é imune, em outras palavras, não haverá lançamentos de débito no registro de apuração do IPI na saída para o exterior. Apesar da imunidade do imposto, os créditos fiscais relativos às aquisições dos insumos são mantidos na escrita. Tal procedimento é caracterizado como um benefício fiscal concedido às exportações (GARCIA, 2001).

O processo do ICMS é semelhante ao do IPI. Quando os insumos são comprados, o imposto vem incidido e especificado na nota fiscal. A nota fiscal do fornecedor destaca o ICMS em campo próprio, sem a adição do preço. Quando o produto sai do Brasil ou na venda final, ainda no mercado interno, este imposto é destacado na nota fiscal de venda. Quando o produto é adquirido, o ICMS da compra é lançado a crédito no registro fiscal da empresa adquirente e, quando o produto final é vendido, o valor destacado na nota fiscal é lançado a débito. A indenização dos créditos pelas compras, sobre os débitos das vendas, indica o saldo que deve ser recolhido aos cofres do Estado (GARCIA, 2001).

Na exportação direta, quanto ao IPI, os produtos exportados possuem imunidade e garantia de manutenção dos créditos fiscais com respeito a insumos. O ICMS não incide nos insumos contidos nos produtos exportados. Os produtos primários também gozam da não incidência do ICMS (GARCIA, 2001).

Na exportação indireta, realizada por intermédio de *trading company*, empresa comercial exportadora e consórcios de exportação, há equivalência com a exportação direta para efeitos de incentivos fiscais relativos a IPI e ICMS (MRE, 2004).

A Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins) foi criada pela Lei Complementar Nº 70, de 30/12/91, consistindo na aplicação de uma alíquota fixa sobre a receita bruta nas atividades relacionadas ao mercado interno (GARCIA, 2001).

Os produtos manufaturados, semi-elaborados, primários e de serviços que são exportados estão isentos do pagamento do Cofins. O benefício é aplicável também às exportações indiretas (MRE, 2004). A isenção se concretiza por meio da

exclusão da contribuição do montante de faturamento bruto mensal da empresa, tal faturamento referido corresponde às receitas de exportação de mercadorias e serviços (CASTRO, 2003).

O Programa de Integração Social (PIS) é uma contribuição social que incide sobre a receita bruta da empresa (GARCIA, 2001). Os produtos manufaturados, semi-elaborados, e primários que são exportados estão isentos do pagamento do PIS. Tal incentivo é aplicável para as exportações diretas e para as *trading companies*. A isenção não é aplicável às vendas para empresas comerciais exportadoras, para cooperativas, para consórcios ou para entidades semelhantes (MRE, 2004).

As empresas não têm qualquer benefício com relação ao pagamento da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL ou CSSL). O Imposto de Renda (IR) recebe tributação normal desde março de 1990, ou seja, é tributado de modo integral. O Imposto sobre Serviços (ISS) está sob a responsabilidade dos municípios e refere-se à prestação de serviço geral, em função disso, as exportações de serviço de qualquer natureza não estão isentas do tributo em questão. Quanto aos encargos sociais, não é previsto nenhum tipo de benefício às empresas exportadoras (CASTRO, 2003).

Conforme a Lei Nº 9.317/96 – art. 5º §§ 5º e 6º e Instrução Normativa SRF nº 250/2002 – art. 19, não é permitido às empresas que atuam sobre o SIMPLES – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – utilizar ou destinar qualquer valor a título de incentivo fiscal, bem assim, a apropriação ou a transferência de créditos relativos ao IPI e, quando houver convênio com a unidade federada, os créditos relativos ao ICMS (www.aprendendoaexportar.gov.br).

Em outras palavras, as empresas que optam pelo SIMPLES não recebem os incentivos fiscais das exportações, havendo então a incidência normal do PIS, da COFINS, do IPI e do ICMS por conta da unificação do recolhimento dos tributos nesse sistema (www.aprendendoaexportar.gov.br).

2.2.3 Base Administrativa do Comércio Exterior

A estrutura administrativa das atividades e processos relacionados ao comércio exterior basicamente é composta pelo Conselho Monetário Nacional, Banco Central do Brasil – BACEN, pelo MDIC, pelo Ministério das Relações Exteriores, pelo Ministério da Fazenda, pela APEX – Agência Brasileira de Promoção de Exportações do Brasil – e pelo Banco X.

O Conselho Monetário Nacional, como entidade superior dentro do sistema financeiro do país, é o responsável por determinar as diretrizes gerais da política monetária, cambial e creditícia (VAZQUEZ, 2009). Outra função do CMN é atuar como organismo regulador das instituições financeiras estabelecidas sob jurisdição brasileira. Cabe a entidade também buscar adequar os recursos de pagamento às exigências da economia brasileira, tendo como objetivo a preservação da moeda nacional e o equilíbrio do balanço de pagamentos (FARO; FARO, 2010).

O BACEN é o principal órgão executivo do sistema financeiro nacional, sendo responsável por cumprir, acompanhar e controlar as disposições que regulam as políticas de crédito, monetária e cambial, expedidas pelo Conselho Monetário Nacional (FARO; FARO, 2010). Quanto aos assuntos cambiais, cabe ao BACEN efetuar o controle dos capitais estrangeiros, conceder autorização de exercício de câmbio às instituições financeiras, dentre outras funções que, em suma, se resumem a regular o funcionamento do mercado cambial (RATTI, 2008).

Cabe ao MDIC a responsabilidade de implementar as políticas de desenvolvimento da indústria, do comércio e dos serviços. Sua incumbência é fazer com que o país se torne mais competitivo, adaptando-se às demandas internacionais, de maneira que os resultados desses esforços sejam refletidos para a população brasileira (FARO; FARO, 2010).

Subordinada ao MDIC, encontra-se a Secretaria de Comércio Exterior – SECEX – que o principal “braço” do MDIC na gestão das atividades. A SECEX deve orientar e aplicar as políticas e os programas advindos do Governo Federal, ocupando-se da função de regulamentar, regular, acompanhar e controlar os mesmos. A SECEX está estruturada sob alguns departamentos, dentre eles têm-se

o Departamento de Comércio Exterior – DECEX - e o Departamento de Negociações Internacionais – DEINT (FARO; FARO, 2010).

O DECEX operacionaliza o segmento, elaborando e implementando as diretrizes regulamentares do comércio exterior brasileiro. Cabe também ao DECEX a gestão do Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX – (FARO; FARO, 2010). O SISCOMEX representa um instrumento administrativo que é composto pelas atividades de registro, controle e acompanhamento das atividades de comércio exterior. Isso é feito por meio de um fluxo único e informatizado de informações (LOPEZ, 2001).

Compete ao DEINT a função de coordenar os trabalhos, na esfera da SECEX, que tem como objetivo preparar a participação das empresas brasileiras nas atividades relacionadas ao comércio de produtos e serviços (FARO; FARO, 2010).

Ao MRE, cabe promover o comércio das exportações brasileiras e estar a frente da negociações internacionais quando o tema destas forem de interesse da política externa brasileira (FARO; FARO, 2010). Para realizar suas atribuições, o MRE preserva um cadastro dos exportadores brasileiros e importadores estrangeiros. O MRE também é responsável por publicar as oportunidades comerciais para o Brasil, organizar feiras e promover visitas de importadores ao país (RATTI, 2008).

O Ministério da Fazenda possui a atribuição de implementar a política econômica elaborada pelo Governo Federal. A Secretaria de Receita Federal, vinculada ao Ministério da Fazenda, é responsável por fiscalizar as exportações e importações de produtos e serviços, dessa forma a Secretaria arrecada os direitos aduaneiros incidentes sobre as importações. A Secretaria de Receita Federal, juntamente com o BACEN e a SECEX forma um trio de instituições que exercem maior influência sobre o comércio exterior (FARO; FARO, 2010; RATTI, 2008; VAZQUEZ, 2009).

À APEX, compete a tarefa de executar as políticas de promoção às exportações, cooperando com o Governo Federal, de acordo com as políticas nacionais de desenvolvimento. A APEX também deve fornecer tratamento especial às empresas de pequeno porte e priorizar a geração de empregos. Inicialmente a

APEX foi instituída no âmbito do SEBRAE, porém, desde de 2003, a Agência está vinculada ao MDIC (FARO; FARO, 2010; RATTI, 2008).

2.3 O Banco X e as Exportações

Em seu *site*, o Banco X expõe as atividades realizadas que têm relação com as exportações. De forma sucinta, todos os itens são abordados e sempre, ao final de cada descrição, é indicado consultar os serviços de Consultoria em Câmbio e Comércio Exterior ou entrar em contato com um Gerente. Algumas operações são exclusivamente destinadas a clientes do banco.

O Banco X emite as Cartas de Crédito de Exportação, atividade encontrada no *site* do Banco X. Tal instrumento é uma forma de abertura de crédito de modo que garante o pagamento das exportações após cumprir as exigências documentais. Todas as empresas exportadoras podem ser beneficiadas por este serviço.

O serviço de Cobrança de Exportação é uma modalidade de pagamento pela qual o Banco X envia documentos de cobrança internacional para o exterior por meio das agências externas. Assim, tais documentos são apresentados ao importador estrangeiro nas condições acordadas com os clientes. Tal serviço é exclusivo para os clientes do Banco X.

Ainda no *site*, foi encontrado o serviço de Garantias Internacionais. A atividade consiste em assegurar liquidez e segurança às operações de comércio exterior por meio de instrumentos de garantia. Outra vantagem das empresas que optam por tal serviço é receber pagamentos antecipados. Todas as empresas exportadoras podem se beneficiar deste serviço segundo o *site*.

A Operação *Back to Back*, também encontrada no *site* do Banco X, auxilia as empresas a comprar um produto no exterior e vender a uma terceira pessoa, sem este passar pelas fronteiras brasileiras. Dessa forma, o pagamento das compras é

feito por meio do recebimento dos valores das vendas. O público alvo deste serviço são as empresas estabelecidas em território nacional.

O Pré-Pagamento é uma forma de financiar o exportador na fase do pré-embarque. O objetivo é que as empresas tenham capital de giro para prosseguir com suas vendas fora do Brasil. Tal serviço é destinado exclusivamente para os clientes do Banco X.

O *site* do Banco X classifica o PROEX como o instrumento público mais importante de suporte às exportações no Brasil. O Banco X é o único agente financeiro da União responsável por esta operação. O propósito do PROEX é propiciar condições equivalentes no mercado internacional aos exportadores. Assim, o instrumento é dividido em duas modalidades – financiamento e equalização. A primeira consiste em financiar diretamente as exportações com recursos provenientes do Tesouro Nacional. A segunda modalidade se dá quando a exportação brasileira é financiada por uma instituição financeira qualquer e parte desses encargos financeiros é paga pelo PROEX, objetivando deixar as taxas de juros do financiamento similares às internacionais. O público alvo da primeira modalidade são empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 600 milhões, já para a segunda, são empresas de qualquer porte.

3 Métodos e Técnicas de Pesquisa

A estratégia da pesquisa foi guiada pelo método histórico para analisar os dados já existentes. O método histórico corresponde a um processo de absorção de conhecimento experimental de maneira indireta (SIMIAND, 2003). Bodstein (1992) colocou que o método histórico é uma forma de compreender de maneira objetiva o sentido das ações humanas. Fazendo um retrocesso das experiências passadas do Banco X como apoiador das exportações, juntamente com uma descrição dos instrumentos de apoio atuais, poder-se-á ter uma noção mais clara e ampla do papel do Banco X para o segmento.

A pesquisa foi elaborada de maneira exploratória, pois objetivou-se tornar o assunto explícito, expondo-o para que o leitor possa entender o tema de maneira abrangente. A pesquisa foi guiada de forma bibliográfica e documental. A pesquisa bibliográfica foi escolhida porque foi preciso buscar material já publicado, no caso, livros, artigos e outros encontrados na internet. A pesquisa documental também foi utilizada porque foram consultados materiais que não receberam tratamento analítico, como, por exemplo, Lei, Decreto-Lei e Portaria (GIL, 1999).

3.1 Caracterização do Banco X

O Banco X foi a primeira instituição financeira do Brasil. Fundado em 1808, quando a família real veio para o Brasil, buscando um refúgio do ataque de Napoleão a Portugal. Molinari (2004) citou que de 1808 aos dias de hoje, o banco teve suas funções reestabelecidas por algumas vezes.

Em 1829, o Banco X chegou a ser extinto, pois este também emitia moeda e a desvalorização da época foi justificada por esta função. Voltou a atuar em 1833 para auxiliar a colocar ordem financeira com um padrão monetário. (MOLINARI, 2004).

Por 150 anos, o Banco X teve um importante papel frente à política financeira nacional. Sua relação com o governo, sempre foi muito estreita,

recebendo intervenções diretas do mesmo por diversas vezes durante a história. O Banco X já foi autoridade monetária, trabalhando como agente financeiro do Tesouro nacional e membro do Conselho Monetário Nacional. (RODRIGUES, 2004).

Rodrigues (2004) caracterizou o Banco X como uma sociedade anônima de capital aberto. O acionista majoritário é a União, trata-se de uma empresa de economia mista. As decisões são tomadas entre o governo e os acionistas privados.

Missão: ser a solução em serviços e intermediação financeira, atender às expectativas de clientes e acionistas, fortalecer o compromisso entre os funcionários e a Empresa e contribuir para o desenvolvimento do País.

Valores:

- Ética e transparência;
- Compromisso com o desenvolvimento das comunidades e do País;
- Responsabilidade socioambiental;
- Excelência e especialização no relacionamento com o cliente;
- Gestão participativa, decisão colegiada e trabalho em equipe;
- Ascensão profissional baseada no mérito;
- Marca como diferencial competitivo;
- Conservadorismo e proatividade na gestão de riscos;
- Comprometimento com rentabilidade, eficiência e inovação.

Visão: Sermos o primeiro banco dos brasileiros no Brasil e no exterior, o melhor banco para trabalhar e referência em desempenho, negócios sustentáveis e responsabilidade socioambiental. (*site* do banco).

Segundo o *site* do Banco X, no Brasil, já são mais de quatro mil agências e mais de 40 mil caixas eletrônicos, localizados em quiosques, shoppings, aeroportos, rodoviárias etc. Além disso, o Banco X vem ampliando sua presença internacional contando hoje com mais de 40 pontos de atendimento no exterior, divididos em agências, subagências, unidades de negócios – escritórios – e subsidiárias.

3.2 Caracterização dos instrumentos e procedimentos de pesquisa

Para realizar a pesquisa, foi feita uma pesquisa bibliográfica e documental. Quanto à pesquisa bibliográfica, a coleta de dados foi direcionada a livros e artigos acadêmicos. Quanto à pesquisa documental, foram pesquisados livros publicados por órgãos públicos relacionados, arquivos de estudos realizados por órgãos públicos responsáveis pelo comércio exterior e seus *sites* na internet.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados da pesquisa feita serão apresentados de forma descritiva. Como o foco de busca foi o qualitativo, as informações encontradas serão apresentadas como texto.

4.1 Carteira de Comércio Exterior – CACEX

Em 1941, na intenção de fazer com que o país pudesse fornecer a estrutura necessária às atividades de comércio exterior, foi criada a Carteira de Exportação e Importação – CEXIM. Tal instituição era estabelecida no âmbito do Banco X e tinha como objetivo promover ações de incentivo e suporte à exportação, além de garantir o fiel cumprimento das diretrizes apontadas para o curso das importações brasileiras. (FARO; FARO, 2010).

A pretensão era de que a CEXIM passasse a operar como catalisadora das políticas aplicáveis ao segmento, dessa forma, realizando o objetivo desenvolvimentista desejado pelas autoridades brasileiras da época. O Banco X foi escolhido como elo governamental das operações por conta da experiência do agente financeiro com suporte a câmbio. Outro fator decisivo para escolha foi a extensão de sua rede, já na década de 40, o banco já estava presente nas principais cidades do país. Tais condições eram ideais e fizeram com que o Banco X fosse a opção mais natural. (FARO; FARO, 2010).

Em 1953, a Lei nº 2.145 de 29 de dezembro do ano referido extinguiu a CEXIM e promoveu a substituição da entidade pela Carteira de Comércio Exterior, a CACEX. A mudança tinha como propósito, a partir da identificação das falhas da CEXIM, corrigir tais deficiências e combater os eventuais desvios ou excessos porventura detectados. (FARO; FARO, 2010).

Art 1º É extinta a Carteira de Exportação e Importação do Banco X S.A. em sua substituição instituída a Carteira de Comércio Exterior. (Lei nº 2.145, de 29 de dezembro de 1953. (Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 20 de março de 2011).

A CACEX, assim como a CEXIM, era vinculada ao Banco X. Faro e Faro (2010) tentaram justificar o fato dizendo que o governo federal poderia ter dificuldades em implantar uma nova estrutura que tivesse uma rede de atendimento apta a organizar e gerenciar as atividades econômicas então oferecidas de modo a assistir todo o território nacional.

Faro e Faro (2010) salientaram que o Banco X, desde o momento de sua criação, em 1808, se mostrou ser uma instituição relevante na execução das políticas públicas de comércio exterior e de câmbio. Os autores ainda acrescentam que o problema da época era substituir o modelo até então vigente por uma máquina estatal mais complexa, capaz de ter múltiplas ações, de modo que pudesse operar apoiada em uma base consistente e adaptada para a gestão e coordenação da atividade, em outras palavras, controlar o comércio exterior.

Na época, houve algumas operações que tiveram suspeitas de irregularidade. Estas, porém, não alteraram a credibilidade do Banco X e sua imagem institucional não foi colada em cheque. (FARO; FARO, 2010).

A Lei nº 5.025 de 10 de junho de 1966 criou o Conselho Nacional do Comércio Exterior – CONCEX. (www.planalto.gov.br).

Art. 1º É criado o Conselho Nacional do Comércio Exterior (CONCEX), com a atribuição de formular a política de comércio exterior, bem como determinar, orientar e coordenar a execução das medidas necessárias à expansão das transações comerciais com o Exterior. (Lei nº 5.025, de 10 de junho de 1966).

A CACEX, a partir de então, passou a ser a Secretaria Executiva do CONCEX, tendo seu papel ampliado e potencializado (FARO; FARO, 2010). Mesmo assim, o Banco Brasil continuou tendo posição importante, mesmo dentro do CONCEX. O presidente do Banco X, pela Lei citada acima, passou a fazer parte do CONCEX que era presidido pelo Ministro da Indústria e do Comércio. O art. 9º da Lei 5.025, intitulou o Banco X como principal órgão executor das normas, diretrizes e decisões do CONCEX por meio da CACEX. A mesma lei criou o Fundo de Financiamento à Exportação – FINEX, responsável por suprir recursos ao Banco X para a realização de algumas operações de financiamento às empresas vinculadas às CACEX. (www.planalto.gov.br).

Em 1990, o então presidente Fernando Collor de Mello (1990-1992) extinguiu a CACEX, forçando uma redefinição da estrutura de suporte ao comércio exterior (FARO; FARO, 2010). O Decreto nº 660 de 25 de setembro de 1992 instituiu o Sistema Integrado de Comércio Exterior – SISCOMEX. Este é um sistema informatizado cuja função é integrar as atividades de registro, acompanhamento e controle das atividades de comércio exterior (www.mdic.gov.br).

Resumidamente, destacam-se as seguintes vantagens do Sistema: harmonização de conceitos e uniformização de códigos e nomenclaturas; ampliação dos pontos do atendimento; eliminação de coexistências de controles e sistemas paralelos de coleta de dados; simplificação e padronização de documentos; diminuição significativa do volume de documentos; agilidade na coleta e processamento de informações por meio eletrônico; redução de custos administrativos para todos os envolvidos no Sistema; crítica de dados utilizados na elaboração das estatísticas de comércio exterior. (Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/siscomex/siscomex.html>), Acesso em 19 de mar. de 2011.).

Segundo Faro e Faro (2010), a desativação da CACEX representou uma redução do papel do Banco X no âmbito do comércio exterior uma vez que o agente financeiro perdeu amplitude do comando que o fazia influenciar e interferir diretamente na gestão deste segmento. Contudo, os autores acrescentam que o banco não deixou de ser um apoiador pelo fato de ser uma instituição financeira controlada pelo governo federal.

Apesar da gestão da CACEX ter sido concedida ao Banco X, a iniciativa era pública, o Banco X representava o Governo Federal em suas operações. Não poderia haver uma distinção entre clientes e não clientes na concessão dos benefícios. Quanto a CACEX, a atuação do Banco X era restrita às determinações do governo porque ele apenas gerencia o que é público.

4.2 Sistema Geral de Preferências – SGP

O Sistema Geral de Preferências – SGP – foi concebido na esfera da UNCTAD - Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento. O objetivo deste era fazer com que os produtos originários de países em desenvolvimento tivessem acesso privilegiado aos mercados dos países desenvolvidos, em bases não-recíprocas (www.siscomex.com.br). Em suma, o propósito é auxiliar o crescimento dos países beneficiários, sendo uma vantagem no meio de poucas.

O SGP foi o resultado de um acordo aprovado, em 1970, pela Junta de Comércio e Desenvolvimento da UNCTAD. O benefício do SGP se dá na forma de uma redução parcial ou total do imposto de importação que incide sobre alguns produtos, quando originários de países em desenvolvimento. O SGP é outorgado pelos seguintes países e respectivos territórios aduaneiros: Austrália – que não concede preferências ao Brasil, Bielorrússia, Bulgária, Canadá, Estados Unidos da América (incluindo Porto Rico), Federação Russa, Japão, Noruega, Nova Zelândia, Suíça, Turquia e União Européia. (*site do banco*).

No *site* do MDIC e no site do SISCOMEX, foram encontradas as seguintes características do SGP:

- Unilateral e não-recíproco: os outorgantes concedem o tratamento tarifário preferencial, sem, contudo, obter o mesmo tratamento em contrapartida;
- Autônomo: cada outorgante possui seu próprio esquema, que contém a lista de produtos elegíveis ao benefício, respectivas margens de preferências (redução da tarifa alfandegária) e regras a serem cumpridas para a concessão do benefício, tais como Regras de Origem;
- Temporário: cada esquema é válido por um prazo determinado, mas, historicamente, os outorgantes têm sempre renovado seus esquemas;
- Autorizado no âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC) por meio da “Cláusula de Habilitação”, por tempo indeterminado. (Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=407>). Acesso em 19 de mar. de 2011).

Para receber o benefício nas mercadorias a serem exportadas, estas devem se enquadrar nas exigências do SGP, além do que não é qualquer produto que é

aceito. O *site* do Departamento de Negociações Internacionais – DEINT – lista os produtos bem como as Regras de Origem de cada país participante do SGP, citados acima. (*site* do banco). As mercadorias exportadas que sejam enquadradas no SGP devem ter a emissão do Certificado de Origem específico, este recebe o nome de *Form-A*. O Banco X é responsável pela emissão deste certificado (www.siscomex.com.br). A Circular da SECEX nº 5 de 13 de fevereiro de 2002 regulamentou o exposto. Por meio desta, o DEINT foi instituído como a autoridade governamental responsável pela administração do SGP e o Banco X o único autorizado a emitir o *Form A* no país (www.encomex.mdic.gov.br).

Assim como com a CACEX, o SGP é o benefício público, não exclusivo dos clientes do Banco X. Esse é mais um exemplo no qual o Banco X representa o Governo Federal.

4.3 Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio e Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACC/ACE

O Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio e o Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACC/ACE – são antecipações cambiais em dinheiro. O ACC são recursos financeiros disponibilizados no ato da contratação do câmbio, precedendo o embarque da mercadoria. A diferença do ACE para o ACC está no fato de que, no ACE, estes recursos são disponibilizados após o embarque da mercadoria. (SANTANA; KASAHARA, 2006).

Rossi e Prates (2010) classificaram o Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio, ACC, como o principal instrumento financeiro de apoio às exportações. Os autores colocaram que as modalidades de financiamento possibilitam às empresas terem outros rendimentos, proveniente da diferença entre os juros internos e externos, além do rendimento referente à antecipação da variação futura da taxa de câmbio.

Pianto e Chang (2006) acrescentaram que o ACC e o ACE automáticos são linhas de crédito exclusivas do Banco X com o objetivo de financiar o capital de giro

das empresas exportadoras. O autores citaram também que os dois benefícios são destinados a MPEs. Somente o ACC/ACE automático é destinado às MPEs, a modalidade comum é destinada a empresas de todos os portes.

Santana e Kasahara (2006) citaram que os ACC/ACE reduzem o impacto negativo, quando se negocia com um país onde o câmbio é muito valorizado. Os autores acrescentaram que os adiantamentos são uma fonte de recursos financeiros disponibilizadas para as um pequeno número de empresas.

O valor liberado para os exportadores por meio do ACC/ACE corresponde a quantia parcial ou total em moeda nacional equivalente à quantia em moeda estrangeira. O prazo máximo para que o ACC seja quitado é de 360 dias, se vencido, o prazo ainda pode ser prorrogado por 210 dias caso seja feita uma operação de ACE, (ROSSI; PRATES, 2010) caracterizando um novo financiamento.

O Banco X destina este serviço para seus clientes. Não existe valor mínimo financiável, o percentual do adiantamento é de até 100% do valor do contrato de câmbio. O prazo da operação é de até 360 dias para a realização do contrato do ACC pré-embarque. O ACE tem o mesmo prazo. A garantia exigida pelo banco é conforme com a análise de crédito do cliente. Outro fato a ser ressaltado é a isenção do Imposto sobre Operações Financeiras - IOF. (MDIC, 2007).

O ACC/ACE Rural é destinado a empresas que exportam produtos agropecuários. Essa modalidade não deixa de ser uma antecipação de recursos em real em função a atividade de exportação. Existem algumas particularidades que devem ser citadas. O ACC/ACE Rural tem como garantia uma Cédula de Produto Rural – CPR. (*site* do banco). A Lei nº 8.929 de 22 de agosto de 1994 instituiu a CPR. Tal Lei relata que a CPR simboliza uma promessa de entrega de mercadorias rurais e pode ser emitida por produtores rurais, associações e cooperativas dos mesmos. (www.planalto.gov.br).

Art. 3º A CPR conterà os seguintes requisitos, lançados em seu contexto:

- I - denominação "Cédula de Produto Rural";
- II - data da entrega;
- III - nome do credor e cláusula à ordem;
- IV - promessa pura e simples de entregar o produto, sua indicação e as especificações de qualidade e quantidade;
- V - local e condições da entrega;
- VI - descrição dos bens cedularmente vinculados em garantia;

VII - data e lugar da emissão;

VIII - assinatura do emitente. (Lei nº 8.929, de 22 de agosto de 1994).

O Banco X e o BNDES representam o governo sendo avalistas das CPRs das empresas exportadoras, ou seja, se o produtor não entregar a mercadoria na data acordada, os estes honrarão com o compromisso com o comprador. (BINI; ÂNGELO; GONÇALVES, 2009).

O ACC/ACE não parte de iniciativa do governo, apesar de que existe uma regulamentação que os bancos devem cumprir. Segundo Vazquez (2009), o Banco Central do Brasil, por exemplo, estipula os prazos para o adiamento. Usou-se o plural para se referir a “bancos”, pois outros bancos oferecem o mesmo serviço, como o Santander e o Itaú. No caso, cabe ao exportador escolher o banco que lhe proporcionará mais vantagens e segurança.

4.4 Drawback

Drawback é um incentivo às exportações que permite ao fabricante, empresa industrial ou comercial, importar produtos para serem utilizados na fabricação do novo produto a ser transformado. O benefício se dá isenção do pagamento de tributos e taxas (CASTRO, 2003).

O Decreto-Lei nº 37, de 1966, começou a falar do assunto, porém este foi alterado várias vezes do então ano até os dias atuais. Até o final da década de 60, este Decreto-Lei ainda foi alterado oito vezes. Alguns artigos foram revogados com o Decreto-Lei nº 1.455, de 7 de abril de 1976. Parágrafos e incisos foram incluídos pela Medida Provisória nº 2.158-35, de 24 de agosto de 2001. Por fim, a Lei nº 12.350, de 20 de dezembro de 2010, que trata inclusive de medidas tributárias para a Copa do Mundo Fifa de 2014, traz o capítulo III tratando apenas do *Drawback* (<http://www.receita.fazenda.gov.br>).

Art. 31. A aquisição no mercado interno ou a importação, de forma combinada ou não, de mercadoria equivalente à empregada ou consumida

na industrialização de produto exportado poderá ser realizada com isenção do Imposto de Importação e com redução a zero do IPI, da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins, da Contribuição para o PIS/Pasep-Importação e da Cofins-Importação. (Lei nº 12.350, de 20 de dezembro de 2010).

O *Drawback* possibilita o exportador adquirir, sem ônus de tributos, insumos necessários na produção da sua mercadoria que virá a ser exportada. (MRE, 2004). O objetivo do benefício é incrementar as exportações, propiciando melhores condições dos exportadores de acessarem o mercado externo. Desse modo, o *Drawback* facilita a inserção das empresas brasileiras com relação a competitividade com o mercado internacional (RATTI, 2008).

As principais modalidades do *Drawback* são de restituição, suspensão e isenção. O regime de restituição é de competência da Secretaria de Receita Federal. (VAZQUEZ, 2009). O segundo regime, de suspensão, é de responsabilidade da Secretaria de Comércio Exterior – SECEX, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. O último regime, de isenção, tem a administração a cargo do Banco X. (*site* do banco). A Portaria nº 8, de 15 de fevereiro de 2011, da SECEX discorre sobre as normas e observações convenientes do *Drawback* integrado de isenção. Na Portaria citada, o Banco X é mencionado várias vezes como responsável pela confecção de alguns formulários específicos do regime (www.mdic.gov.br).

O modo de suspensão é o mais utilizado. O regime se dá na suspensão dos impostos incidentes na importação de insumos que virão a ser utilizados no processo de produção da mercadoria exportada. O regime de isenção possibilita ao fabricante importar os insumos necessários para a produção sem os encargos tributários para recompor os seus estoques, ou seja, depois de realizada a operação de exportação. No regime de restituição, o exportador solicita a restituição dos tributos pagos com relação aos insumos utilizados na fabricação de seu produto cuja exportação já foi feita. (MRE, 2004).

O *Drawback* é outro instrumento de apoio que reforça o papel do Banco X, atuando como representante do governo.

4.5 Programa de Financiamento às Exportações – PROEX

O Programa de Financiamento às Exportações – PROEX – foi criado em 1991 com o objetivo de financiar as exportações brasileiras na etapa de comercialização. O PROEX teve base em um marco regulatório que teve foco em blindagem e segurança, tal fato foi justificado por outro objetivo do programa, evitar os erros que comprometeram a eficácia do Fundo de Financiamento à Exportação – FINEX, este foi substituído pelo PROEX (FARO; FARO, 2010).

O PROEX foi instituído pela Lei nº 8.187, de 1º de junho de 1991, esta, porém, foi revogada pela Lei nº 10.184, de 12 de fevereiro de 2001 (www.planalto.gov.br).

Art. 1º Nas operações de financiamento com recursos da Programação Especial das Operações Oficiais de Crédito, vinculadas à exportação de bens ou serviços nacionais, o Tesouro Nacional poderá pactuar encargos financeiros compatíveis com os praticados no mercado internacional, no âmbito do Programa de Financiamento às Exportações - PROEX. (Lei nº 10.184, de 12 de fevereiro de 2001).

O FINEX foi criado na década de 60 pelo Governo Federal, sendo financiado por recursos orçamentários, créditos especiais, empréstimos e doações de entidades nacionais, estrangeiras e internacionais. A CACEX – Carteira de Comércio Exterior do Banco X – era a responsável por sua condução na época. O Fundo conseguiu atravessar as décadas de 70 e 80 exercendo um papel de extrema importância, todavia, em 1990, início do Governo Collor, o Fundo foi extinto por falta de fôlego para a sua sustentabilidade. Muitas empresas foram prejudicadas nesse meio tempo por falta de condições de equidade com a concorrência. Por isso, houve a necessidade de outro modo de financiamento que veio a ser o PROEX (FARO; FARO, 2010).

Rossi e Prates (2010) classificam o PROEX como o segundo instrumento público de apoio às exportações. O Banco X é o agente financeiro da União responsável por sua administração, o Banco X atua com exclusividade nessa atividade. Para oferecer condições equivalentes às do mercado internacional, o

PROEX possui dois modos operacionais – Financiamento e Equalização. (MRE, 2004).

O prazo de financiamento nas duas modalidades é de 60 dias a dez anos, estipulados de acordo com o valor do produto ou com a complexidade do serviço prestado. O prazo médio praticado internacionalmente na comercialização o produto ou serviço similar também é levado em consideração. Existe uma lista de bens e serviços eleitos pelo MDIC que podem receber o financiamento das duas modalidades do PROEX (FARO; FARO, 2010).

Na modalidade PROEX Financiamento, o Tesouro Nacional provem suporte com recursos orçamentários. As empresas que são preferencialmente assistidas são as micro, pequenas e médias empresas – as MPMEs (FARO; FARO, 2010). O percentual financiado é de até 100% do valor da exportação para financiamentos com prazo de até dois anos, nos outros casos, o percentual é de até 85% do valor da exportação. A taxa de juros vigente é de mercado internacional. O pagamento se dá em parcelas semestrais, iguais e consecutivas. As garantias só podem ser aval, fiança, carta de crédito de instituição financeira de primeira linha ou seguro de crédito à exportação. (*site do Banco X*). Outra observação importante de Faro e Faro (2010) é que não há carência quanto ao pagamento de juros.

A outra modalidade se refere à equalização de taxa de juros – Equalização. Nesta, o Governo Federal paga parte dos encargos financeiros dos créditos às exportações de produtos e serviços, encargos que pertencem a contratos com instituições financeiras estabelecidas no Brasil ou no exterior (FARO; FARO, 2010).

O PROEX Equalização possibilita o exportador a financiar suas exportações com recursos obtidos no mercado, provenientes de qualquer banco (FARO; FARO, 2010).

Rossi e Prates (2010) identificaram alguns os aspectos negativos referentes ao fato do PROEX ser financiado por recursos públicos. Primeiro, a incerteza do volume de recursos a ser deliberado pelo o Orçamento Público em função do quesito político de determinação deste. Segundo, a variação cambial pode fazer com que os recursos diminuam consideravelmente caso o Real tenha seu valor reduzido de maneira inesperada. Por fim, os recursos demoram a serem aprovados e conseqüentemente liberados para a empresa.

O PROEX é um instrumento de apoio do governo brasileiro, não do Banco X em particular. O Banco X, como citado, apenas é o agente financeiro da União responsável por pela administração do programa.

4.6 Serviços Oferecidos

4.6.1 Consultoria em Negócios Internacionais

A Consultoria em Negócios Internacionais é um serviço prestado pelo Banco X às empresas exportadoras que são suas clientes. Ao final da descrição de cada serviço prestado às empresas, há uma sugestão de consulta a este serviço no site do Banco X.

O Banco X, por meio de seus funcionários, fornece orientação às empresas sobre os processos necessários para as operações de comércio exterior. A Consultoria possui pacotes de serviços, proporcionando informações úteis sobre comércio internacional. (www.aprendendoaexportar.gov.br).

Rovere (2001) citou em seu artigo o serviço de Consultoria Internacional dado pelos gerentes do Banco X, como um dos principais programas de apoio às exportações. Na lista feita pela autora, os órgãos descritos, além do Banco X, eram o BNDES e a APEX. Como propósito do serviço, Rovere (2001) acrescentou que a Consultoria busca fornecer suporte às empresas que possuem condição financeira propícia a expansão dos negócios para o exterior.

4.6.2 Capacitação em Negócios Internacionais

No *site* do governo, Rede Agentes, vinculado ao MDIC, há uma lista de cursos de comércio exterior. Todos os listados são de curta duração. O nome do Banco X foi encontrado. O banco oferece cursos em módulos para atender a profissionais e pessoas que desejam aprender mais sobre o tema.

No *site* da cidade de São Carlos – SP, foi encontrada a proposta do curso que foi realizado no dia 18 de maio de 2011. O curso foi ministrado em uma agência do Banco X na cidade e foi cobrado R\$ 250,00 por pessoa. O conteúdo do curso teve como assunto a importância dos cenários financeiros, tipos de riscos, proteção financeira (hedge), mercado derivativos, instrumentos de proteção financeira (SWAP, termo de moedas, opções), fluxo operacional e tipos de contrato.

Os serviços citados, incluindo o programa Exporta Mais, representam alguns exemplos de ação particular do Banco X independente do apoio do Governo Federal. Dessa forma, o Banco X se coloca como um concorrente comum no mercado de bancos, ofertando serviços que devem ser competitivos. São estes serviços que devem ter uma atenção especial do Banco X, pois não somente o número de clientes está em jogo, mas também a imagem do banco dentro e fora do país. O serviço foi indicado no *site* do governo Aprendendo a Exportar.

4.7 Outros Modos de Contribuição

As feiras são um dos principais instrumentos de promoção, de pesquisa de mercado e de comercialização em alguns casos. Mesmo com outras formas de comunicação mais atuais, como a internet, as feiras ainda são de grande utilidade quando se deseja tocar o produto, ter contato com o cliente, personalizar a mensagem a ser transmitida, ter um *feedback* imediato dos possíveis consumidores e conhecer os concorrentes (MINERVINI, 2006).

O Banco X patrocina e apóia diversas feiras de produtos brasileiros. Na internet, foram encontrados vários exemplos, dentre estes estão a Feira de Artesanato, a Feira do Mel, a Feira de Móveis, a Feira Industrial do Pantanal e a Feira Internacional de Alimentação Saudável, Produtos Naturais e Saúde (www.apexbrasil.com.br; www.feirasbrasil.com.br).

Além do apoio às feiras, o Banco X participa de encontros específicos como o Encontro de Comércio Exterior do MERCOSUL – ENCOMEX; debates sobre a internacionalização de empresas, objetivando promover exportações e inovação; rodas de discussão para aumentar as linhas de crédito para o setor; dentre outros (www.apexbrasil.com.br).

Tais formas descritas de apoio do Banco X representam a iniciativa particular do banco independente de suporte ou delegação do Governo Federal. O Banco X patrocina não só para arrecadar mais clientes, como, por exemplo, em uma feira ou em um encontro vários potenciais clientes estão presentes, é um modo de promover seus produtos e serviços, como também é um modo de promover a marca Banco X em esfera nacional e internacional.

Arbix (2004) elaborou um trabalho sobre inovação com foco nas exportações. Ao se referir a inovações de processos, o autor coloca que as fontes públicas de financiamento se destacam frente às outras. Acrescentou ainda que o Banco X e o BNDES realizam financiamento de compra de maquinário e equipamentos para empresas que os utilizam na inovação de processo. Tal fato é outro exemplo de situação na qual o Banco X é um gestor dos recursos públicos.

4.7.1 Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação - SBCE

A Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação foi criada em 1997, tendo como acionistas o Banco X, BNDES, Bradesco Seguros, Sul América Seguros, Minas Brasil Seguros, Unibanco Seguros e a COFACE – *Compagnie Française D'Assurance pour le Commerce Extérieur*, referência em seguros a nível mundial. (CANUTO; ALEXANDRE; LIMA, 2003). A SBCE fornece crédito ao exportador mediante o risco de não faturamento das mercadorias a serem exportadas.

O Banco X é o acionista autorizado a operacionalizar a SBCE. As operações são divididas em dois modos: operações de curto prazo e operações de médio prazo. O primeiro modo se destina a projetos e negócios com prazo de faturamento de até dois anos, enquanto o segundo se destina a projetos e negócios maiores com prazo superior a dois anos. (LUDOVICO, 2002).

O Banco X assegura uma parte do valor das exportações. Nas operações de curto prazo, as mercadorias podem ser asseguradas em até 95% se o risco de não faturamento for justificado por problemas políticos ou problemas excepcionais.

5 Discussão dos Resultados

Até então, o assunto discutido foi o papel do Banco X com relação às exportações. Para o melhor entendimento de alguns itens, foi feito um breve retrocesso histórico de acordo com a bibliografia encontrada.

Teve-se dificuldade em encontrar documentos e livros atualizados sobre o tema em todos os locais de busca. Tanto nas livrarias, quanto nas bibliotecas e nos órgãos do governo relacionados – Ministério das Relações Exteriores, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e SEBRAE. O *site* do Banco X acabou se tornando referência, até para a verificação de informações encontradas em livros e documentos de órgãos públicos que não estavam em conformidade com os dias atuais, pois alguns assuntos que eram lidos em uma fonte não eram relidos em outras. Devido à divergência, o *site* do Banco X foi de grande utilidade para a realização da pesquisa. Este não foi o propósito ao se iniciar o trabalho, porém relata-se tal fato como um obstáculo do percurso.

Os arquivos, livros e documentos encontrados que foram elaborados por algum órgão público foram úteis para explanação de conceitos e complemento de informações, porém eram esperadas mais informações deste meio no início da pesquisa. Um *site* do governo que foi de grande utilidade foi o do Palácio do Planalto já que, por meio deste, foi possível ter acesso às leis que se referem aos serviços ou produtos que vinculam o Banco X à União.

Inicialmente a concepção que se tinha a respeito da postura do Banco X frente às exportações era de que este a apoiava de maneira exemplar. Inclusive Faro e Faro (2010) cita que o banco conquistou uma posição de destaque no suporte ao comércio exterior, mesmo com algumas alterações na estrutura organizacional de fomento ao setor, o autor fazia referência à dissolução da CACEX.

Ratti (2008) fez alusão a outras competências importantes do Banco X. Dentre elas, está o fato do Banco X ser agente pagador e recebedor fora do país, sendo representante do Governo Federal. O Banco X também pode efetuar, por conta própria, operações de compra e venda de moeda estrangeira, respeitando as indicações do Banco Central do Brasil, nas condições do Conselho Monetário

Nacional. Outra função do Banco X é a de difundir e orientar o crédito, inclusive com relação às operações comerciais, suplementando a ação da rede bancária no financiamento das exportações e importações.

De acordo com as informações sobre os produtos e serviço do Banco X, destinados às exportações, foi observado que, em muitos, o Banco X é apenas representante do governo. Em alguns, ele é o agente financeiro exclusivo da União responsável pela função. Foi encontrado, na legislação referente, citações em artigos, parágrafos e incisos, nos quais o Banco X é instituído para exercer o papel atual ou papel já exercido ao longo do tempo. No caso da CACEX e do PROEX, houve uma mudança estrutural dos dois instrumentos para que houvesse um reparo nos erros decorrentes, gerando melhorias nos processos.

Dentro do tema atual deste trabalho, é notório o papel do Banco X como representante dos interesses públicos. Mesmo porque tais atividades seriam exercidas por outro agente financeiro com funções compatíveis, um exemplo seria a Caixa Econômica Federal. Pelo que foi levantado e analisado por meio da bibliografia encontrada, o Banco X atua de acordo os anseios das autoridades.

Como banco comercial, o Banco X realiza ações que inclusive são indicadas em *sítes* imparciais, como no *site* do governo chamado Aprendendo a Exportar e no *site* da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos – APEX.

Wolfgang Goerlich, que atualmente é vice-presidente de Marketing e Promoção Comercial do Centro das Indústrias de Curtumes – CICB – foi entrevistado pelo *site* da APEX em 2010, quando era presidente do CICB, e, fazendo referência ao crescimento aquém do esperado do ano anterior, citou a necessidade de criação de linhas de crédito para capital de giro por parte do Banco X. Além disso, o Goerlich acrescentou que os prazos e encargos do ACC deveriam ser adequados com as necessidades do exportador e os ressarcimentos de créditos de exportação precisavam ser resolvidos com maior rapidez.

Após a pesquisa, com relação ao papel do Banco X, verificou-se de fato coerência com a afirmação de Faro e Faro (2010). Os autores colocaram que o agente financeiro vem exercendo papel duplo, empreendendo esforços para atuar como representante dos interesses públicos e, ao mesmo tempo, realizando atividades particulares como um banco comercial comum. Com base na pesquisa

realizada, a luz dessa assertiva, classificasse o papel do Banco X, como apoiador das exportações, como adequado e hábil para proporcionar melhores condições dos exportadores brasileiros frente ao mercado internacional. Entende-se que há constante necessidade de inovação nos serviços e produtos oferecidos pelo banco, já que em termos de concorrência, trata-se de um mercado grandioso, com países extremamente preparados para adquirir diversas vantagens competitivas.

Em 2005, Juchem, Nique e Tomasi citaram, em seu trabalho com empresas clientes do Banco X em Passo Fundo, o Banco X como principal instrumento do governo para apoiar financeiramente as exportações. Os autores acrescentam que este apoio se dá por meio de disponibilização de crédito e assessoria técnica.

6 Conclusões e Recomendações

Quanto ao tema, a recomendação é direcionada principalmente à comunidade científica. Faz-se necessária a produção de mais artigos científicos relacionados e livros com dados mais recentes. A partir deste trabalho, outras questões poderiam surgir e ser de grande interesse para a academia e para sociedade em geral. Uma sugestão seria fazer uma pesquisa, comparando como os bancos comerciais auxiliam as exportações, identificando as diferenças principais entre estas instituições neste aspecto.

Conclui-se que o trabalho alcançou o objetivo geral de analisar o papel do Banco X frente às exportações, expor os instrumentos de apoio por meio da pesquisa realizada, possibilitando a existência das recomendações feitas à comunidade acadêmica. O papel do Banco X frente às exportações foi reconhecido como duplo, sendo banco comercial e ao mesmo tempo agente financeiro da União. As limitações citadas – falta de bibliografias atualizadas – implicaram na pesquisa bibliográfica, acredita-se que o trabalho ficaria mais rico com mais fontes de informação. Em suma, os objetivos específicos também foram atingidos.

Por fim, acrescenta-se que o trabalho terá grande serventia para as empresas exportadoras que porventura desejem saber como o Banco X pode apoiá-las, para as empresas concorrentes que aspirem conhecimento do Banco X como competidor, para a comunidade acadêmica em geral e para o próprio Banco X, como fonte de conhecimento para clientes e funcionários.

Referências

- ARBIX, G.; SALERNO, M.S.; NEGRI, J.A. **Inovação, via internacionalização, faz bem para as exportações brasileiras.** In: XVI Fórum Nacional – Economia do Conhecimento Sustentado e Inclusão Social. Rio de Janeiro: 2004.
- ABREU, A.A. **Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro pós-1930.** Rio de Janeiro: FGV, 2001, volume I (5 v.).
- APEX. **A primeira exportação a gente nunca esquece.** Equipe APEX. Rio de Janeiro: Qualitymarck: 2003.
- APRENDENDO A EXPORTAR. Disponível em: <www.aprendendoaexportar.gov.br>. Acesso em 10 de março de 2011.
- BAER, W. **A Economia Brasileira.** São Paulo: Nobel, 2002.
- BANCO DO BRASIL. Disponível em: <www.bb.com.br>. Acesso em 2 de jul. de 2010.
- BINI, D.L.C.; ÂNGELO, J.A.; GONÇALVES, J.S. O comércio exterior dos agronegócios brasileiros em 2008. **Revista Para Onde!?**. V. 1, n. 4, Porto Alegre, jan./jun., 2009.
- BODSTEIN, R.C.A. Ciências Sociais e Saúde Coletiva: novas questões, novas abordagens. **Cadernos de Saúde Pública.** V. 8, n. 2, Rio de Janeiro, abr./jun., 1992.
- CANUTO, O.; ALEXANDRE, M.; LIMA, G.T. **Investimentos externos diretos em serviços no Brasil e efeitos potenciais da negociação da ALCA.** In: VIII Encontro Nacional de Economia Política. Florianópolis: 2003.
- CASTRO, J.A. **Exportação – Aspectos práticos e operacionais.** São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- ESTADAO. Disponível em: <www.economia.estadao.com.br>. Acesso em 08 de maio de 2011.
- FARO, F.; FARO, R. **Curso de Comércio Exterior.** São Paulo: Atlas, 2010.
- FEIRAS BRASIL. Disponível em: <www.feirasbrasil.com.br>. Acesso em 26 de março de 2011.
- GARCIA, L.M. **Exportar – Rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços.** São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo: Atlas, 1999.

JUCHEM, D.M.; NIQUE, W.; TOMASI, A.B. **Dificuldades encontradas pelas empresas da microrregião de Passo Fundo para realizarem um processo de exportação.** In: 3º Congresso Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas. Grenoble: 2005.

LOPEZ, J.M.C. **SISCOMEX – Exportação.** São Paulo: Aduaneiras, 2001.

LUDOVICO, N. **Comércio Exterior: preparando sua empresa para o mercado global.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

MINERVINI, N. **O Exportador – ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais.** São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2006.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **Exportação Passo a Passo.** Brasília: MRE, 2004.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>, <www.desenvolvimento.com.br>. Acesso em: 01 de março de 2011.

MOLINARI, S.K.R.; GUERREIRO, R. **Teoria da contingência e contabilidade gerencial: um estudo de caso sobre o processo de mudança na Controladoria do Banco do Brasil.** In: Congresso da Universidade de São Paulo. São Paulo: 2004.

O GLOBO. Disponível em: <oglobo.globo.com>. Acesso em 08 de maio de 2011.

PALÁCIO DO PLANALTO. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 20 de março de 2011.

PIANTO, D.M.; CHANG, L. O potencial exportador e as políticas de promoção das exportações da APEX-Brasil. In: NEGRI, J.A.; ARAÚJO, B.C.P.O. (coord.) **As Empresas Brasileiras e o Comércio Internacional.** Rio de Janeiro: IPEA, 2006.

PROMOÇÃO Comercial. Ações que mostram ao mundo a força de um novo Brasil. **Revista Informe BB Comércio Exterior.** Brasil, n. 80, 2010. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/inst/dwn/RevistaComex80.pdf>>. Acesso em 10 de abr. de 2010.

RATTI, B. **Comércio Internacional e Câmbio.** São Paulo: Aduaneiras, 2008.

REDE AGENTES. Disponível em: <<http://www.redeagentes.gov.br>>. Acesso em 3 de abr. de 2011.

RECEITA FEDERAL. Disponível em: < <http://www.receita.fazenda.gov.br> >. Acesso em 23 de mar. de 2011.

RODRIGUES, L.C. **Metáforas do Brasil: demissões voluntárias, crise e rupturas no Banco do Brasil.** São Paulo: Annablume, 2004.

ROVERE, R.L. Perspectivas das Micro Pequenas e Médias Empresas no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**. UFRJ, 2001.

ROSSI, P.; PRATES, D. **Financiamento às Exportações no Brasil**. In: III Encontro da Associação Keynesiana Brasileira. São Paulo: 2010.

SÃO CARLOS. Disponível em: <www.saocarlosocial.com.br>. Acesso em 03 de junho de 2011.

SANTANA, C.H.V.; KASAHARA, Y. Os limites da integração financeira e políticas de crédito na América do Sul: um novo modelo de desenvolvimento regional? **Observatório On-Line**. V. 1, n. 5, Rio de Janeiro, jul., 2006.

SIMIAND, F. Método Histórico y Ciência Social. **Revista de Metodología de Ciências Sociales**. N,6, 2003.

SISCOMEX. Disponível em: <www.siscomex.com.br>. Acesso em 21 de março de 2011.

TRADING ECONOMICS. Disponível em: <<http://www.tradingeconomics.com>>. Acesso em 08 de maio de 2011.

VAZQUEZ, J. L. **Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Atlas, 2009.