



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS – FCJS
CURSO: RELAÇÕES INTERNACIONAIS
DISCIPLINA: MONOGRAFIA ACADÊMICA
PROFESSOR ORIENTADOR: PROF. SÉRVULO VICENTE MOREIRA

A CONTRIBUIÇÃO DO PROEX PARA O
INCREMENTO DAS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS

MÁRCIO OLIVEIRA GOMES
MATRÍCULA Nº997298-5

Brasília/DF, junho de 2003.

MÁRCIO OLIVEIRA GOMES

A CONTRIBUIÇÃO DO PROEX PARA O
INCREMENTO DAS EXPORTAÇÕES
BRASILEIRAS

Monografia de Final de Curso
apresentada à Banca
Examinadora da Faculdade de
Relações Internacionais do
Centro Universitário de Brasília
- UniCEUB, como exigência
parcial para obtenção do título
de Bacharel em Relações
Internacionais.

Prof. Orientador: Sérvulo Vicente Moreira

Brasília/DF, junho de 2003.



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS – FCJS
CURSO: RELAÇÕES INTERNACIONAIS
SUPERVISÃO DE MONOGRAFIA ACADÊMICA

MEMBROS DA BANCA EXAMINADORA

MEMBROS DA BANCA	ASSINATURA
1. PROFESSOR ORIENTADOR Prof.: Sérvulo Vicente Moreira	
2. PROFESSOR CONVIDADO Prof.: Fernando Machado	
3. PROFESSOR CONVIDADO Prof.: Alaor Sílvio Cardoso	
MENÇÃO FINAL:	

Brasília/DF _____, de _____ de 2003.

Agradecimentos

Em primeiríssimo lugar à minha Mãe e ao Plínio, pelo total apoio na concretização deste sonho, que era de fazer Relações Internacionais em Brasília.

Agradeço aqui, muitíssimo, àqueles que de alguma forma ajudaram na minha formação acadêmica e, indubitavelmente, na minha futura formação profissional.

A meu orientador, Professor Sérvulo Vicente Moreira, pela fundamental ajuda e direcionamento, pelo material disponibilizado e em especial pela tranquilidade na conclusão deste trabalho.

Gratíssimo,

Márcio

Sumário

Sinopse / Abstract

Nomenclaturas

1. Introdução	p. 08
1.1. Caracterização da Problemática e sua Importância.....	p. 13
1.2. Objetivo Geral.....	p. 15
1.3. Objetivo Específico.....	p. 15
1.4. Hipótese.....	p. 16
1.5. Metodologia Aplicada.....	p. 16
2. Revisão Bibliográfica	p. 18
3. Referencial Teórico	p. 20
4. Programa de Financiamento às Exportações – PROEX	p. 25
4.1. Modalidades de Apoio às Exportações.....	p. 26
4.1.1. PROEX – Financiamento.....	p. 26
4.1.2. PROEX – Equalização.....	p. 28
4.2. PROEX – Dotação Orçamentária.....	p. 31
4.3. PROEX – Evolução nas Exportações.....	p. 33
4.3.1. PROEX – Evolução nas Exportações por Setor Econômico..	p. 33
4.3.2. Uma Abordagem do Desempenho no Período de 2000/02...	p. 36
5. Seguro de Crédito à Exportação – SBCE	p. 45
6. Conclusão	p. 47
7. Bibliografias	p. 50
8. Anexo	p. 53

SINOPSE

Este trabalho permite identificar a efetiva atividade e resultados satisfatórios do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX, desde a sua instituição em 1991 até 2000, considerando sua dotação orçamentária e resultados nas exportações brasileiras.

ABSTRACT

This paper allows the identification of the effective activities and satisfactory results of the Financing Exports Program – PROEX, since its creation in 1991 until year 2000, considering PROEX budget and its results in Brazilian exports.

NOMENCLATURAS

AFRMM	–	Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercadante
APEX	–	Agência de Promoção às Exportações
BACEN	–	Banco Central
BEFIEX	–	Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação
BNDES	–	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CACEX	–	Carteira de Comércio Exterior
CAMEX	–	Câmara de Comércio Exterior
CCEx	–	Comitê de Crédito às Exportações
CEXIM	–	Carteira de Exportação e Importação
CONCEX	–	Conselho Nacional do Comércio Exterior
FGE	–	Fundo de Garantia à Exportação
FINAME	–	Agência Especial de Financiamento Industrial
FINEX	–	Fundo de Financiamento à Exportação
FUNCEX	–	Fundação do Comércio Exterior
ICM	–	Imposto de Circulação de Mercadorias
IOF	–	Imposto sobre Operações Financeiras
IPEA	–	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPI	–	Imposto sobre Produto Industrializado
MDIC	–	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MRE	–	Ministério das Relações Exteriores
PDTA	–	Programas de Desenvolvimento Tecnológico Agropecuário
PDTI	–	Programas de Desenvolvimento Tecnológico Industrial
PEE	–	Programa Especial de Exportação
PIB	–	Produto Interno Bruto
PROEX	–	Programa de Financiamento às Exportações
SBCE	–	Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação
SECEX	–	Secretaria de Comércio Exterior
TMP	–	Taxa de Melhoramento dos Portos

1. INTRODUÇÃO

No decorrer da história política e econômica do Brasil, principalmente dentre suas implicações quanto a industrialização, a década de 50 é um marco importante para iniciar este trabalho, considerando as rápidas mudanças de sua economia, a partir de então o Brasil é visto como um dos países com seu processo de industrialização considerado relativamente tardio em vista de sua própria realidade.¹

Visando aplicar medidas antiinflacionárias, a controlar o déficit público com a contenção de gastos do governo, e a tornar as exportações brasileiras mais acessíveis no mercado internacional, Getúlio Vargas enviou ao Congresso projeto que extinguiu a Carteira de Exportação e Importação (CEXIM), criada em 1948, do Banco do Brasil S.A. e propunha a criação da Carteira de Comércio Exterior (CACEX)², instituída em 1950, afinal transformada em lei em 29 de 1953.

Segundo a lei ordinária n. 2.145 de 29/12/1953, à CACEX caberia criar determinadas facilidades para a importação de máquinas, ferramentas e equipamentos necessários para novos investimentos ou mesmo para a complementação de outros já existentes, e garantiria a manutenção do ritmo de industrialização e a importação de tecnologia mais avançada.

Na prática, a atuação da CACEX consistiria na emissão de licenças de exportação e de importação aos que solicitassem, desde que provassem dispor de divisas postas à venda pelo Banco do Brasil e adquiridas em pregão público, além de estabelecer sobretaxas de câmbio e com o produto

¹ Desenvolvimento Juscelinista <<http://www.homewebbing.com.br>> Acesso em 02.05.2003.

² A CACEX emite três tipos de Certificação de Habilitação: o Básico, o Adicional Semestral e o Especial. O primeiro é concedido, a cada ano, às empresas qualificadas, em um valor correspondente à aplicação de um percentual de 5 a 30% (que varia de conformidade com o produto) sobre um limite de até 100% das exportações dos últimos 12 meses. O segundo, refere-se a um financiamento complementar, concedido às empresas que aumentam, no semestre, em pelo menos 30% suas exportações, em relação ao mesmo período do ano anterior. E, finalmente, o Especial é destinado a viabilizar operações de reconhecido interesse, garantias por pedidos firmes e para a pronta entrega.

de sua arrecadação pagar bonificações aos exportadores, regularizar operações cambiais realizadas antes da referida lei, bem como, financiar, a longo prazo e com juros baixos, da modernização dos métodos de produção agrícola.

Na década de 50 finalmente o processo de industrialização se deslanchou, graças ao “cinquenta anos em cinco” do governo de Juscelino Kubitschek (1956 – 1961) e seu Plano de Metas, que possibilitou a estruturação industrial e a constituição de um sistema nacional de desenvolvimento tecnológico, resultando no rápido crescimento da produção industrial e do PIB do país.³

Como já mencionado, o período governado por Kubitschek se deparou em uma fase de intensa transformação econômica no Brasil, indiscutivelmente através de seu Plano de Metas que enquadrava exatamente 31 objetivos distintos, incluindo a criação da Capital Federal, dentre outras a instalação de Indústrias Automotivas e Naval, bem como a abertura de diversas rodovias.

Segundo FURTADO (1997), a gestão do governo Kubitschek sofreu um acelerado crescimento da economia que realmente parecia confirmar o lema “cinquenta anos em cinco”, onde foi observado a facilidade na superação de conflitos sociais mais amplos por intermédio da distribuição dos ganhos do crescimento. Além disso, com base no Plano de Metas, o clima de otimismo instalado pela Industrialização e pela construção de Brasília, reduzia claramente o impacto das críticas feitas a seu período de governança. (Pág. 104)

De acordo com CASTRO (1983), em 1957 deu-se a criação do *Drawback*, que só foi instituído em 1964. *Drawback* é um incentivo oferecido às empresas fabricantes-exportadoras, que permite importar, isento de pagamento de tributos e taxas, referente aos itens destinados a agregar um produto final.

³Ministério das Relações Exteriores: 1.Industrialização, 2.Política - <<http://www.mre.gov.br>> Acesso em: 01.05.2003.

Seu objetivo primordial consiste em proporcionar uma redução considerável nos custos dos produtos destinados à venda ao exterior, para terem capacidade de competir em igualdade de condições.

Segundo CASTRO (1983), os benefícios proporcionados pelo sistema de *Drawback*, induzem as pessoas a pensar em primeiro plano a respeito à faculdade do não pagamento de impostos e taxas, desde que, estas últimas, não representem prestação de serviços incidentes na importação. Todavia, além destes, outros itens devem merecer a atenção de analistas quanto ao avaliar a viabilidade de usufruto do *Drawback*.

Ademais, CASTRO menciona a relação de todas as vantagens proporcionadas por este regime de importação. (i) Dispensa de pagamento do Imposto de Importação; (ii) Isenção de recolhimento do IPI; (iii) Dispensa de recolhimento de ICM; (iv) Isenção de pagamento do AFRMM; (v) Dispensa de pagamento da TMP – *Instrução Normativa SRF nº51 de 31.05.83*; (vi) Isenção de pagamento de outras taxas que não representem efetiva prestação de serviços; (vii) Dispensa do recolhimento do IOF – *Resolução BACEN nº816, de 06.04.83*; (viii) Liberdade de transporte em navios de qualquer bandeira desde que não procedente dos Estados Unidos, República Federal da Alemanha, Uruguai, Bulgária, Hungria, Polônia, República Democrática Alemã e Romênia, quando será obrigatório o transporte em navio de bandeira brasileira ou do país de origem – *Comunicado CACEX nº7, de 04.03.82, item 115*; (ix) Não sujeição à inexistência de similar nacional e; (x) Dispensa do pagamento à CACEX de taxa de expediente fixa – *Decreto-Lei nº1.416, de 25.08.75*.

CASTRO (1983), mostra que a internacionalização da economia brasileira foi um processo resultante dos projetos de desenvolvimento, por exemplo, as obras construídas pelo governo eram custeadas principalmente por empréstimos e financiamentos estrangeiros. Como consequência desta internacionalização, ocorreu a instalação de um grande número de empresas estrangeiras no país, as multinacionais, em contrapartida, houve também o aumento da dívida externa em uma dimensão realmente extraordinária.

José Augusto de CASTRO (1983) aponta que o governo foi caracterizado pelo forte modelo de desenvolvimento industrial do país, com a entrada de capital estrangeiro de maneira avassaladora, principalmente no que tange à indústrias pesadas, como automobilismo, produtos elétrico-eletrônico, eletrodoméstico, químicos e farmacêutico, de forma geral são produtos importantes por serem enquadrados nos setores mais dinâmicos da economia. Deve-se levar em conta também alguns pontos negativos, se destacando o alto índice de inflação devido às emissões de moeda com o intuito de custeio das grandes construções de obras públicas, algumas delas de porte extremamente elevado.

De acordo com GONÇALVES et al (1997-98), O Governo Kubitschek implantou de forma bastante explícita uma Política Protecionista com o intuito de estimular a industrialização do país, posteriormente utilizando da política de Substituição de Importações (SI).

“Em vez de incentivos fiscais, subsídios e concessão de poderes à burocracia, melhor seria lutar pela redução dos custos estruturais que inibem as exportações”⁴

Da maneira como se deu a proteção à industrialização no Brasil até meados de 50, juntamente à não proliferação desce de uma política de promoção de exportação capaz de contrabalancear o viés antiexportador⁵ da taxa de câmbio, foi o necessário para continuar ausente a produção de manufaturados na pauta da exportação brasileira.

Já na década de 60, o desenvolvimento industrial passou a ser promovido pela política governamental. E no período do Golpe de 64, houveram significativas mudanças, como reformas institucionais no âmbito monetário, bancário, legislativo do mercado de capitais e tributário.

⁴ NÓBREGA, Mailson da. Texto sobre “Substituição de Importações” <<http://www.geocities.yahoo.com.br>> Acesso em 02.05.2003.

⁵ Práticas desleais utilizada por empresa perante incentivos às exportações fomentadas pelo Governo, ou seja, é toda e qualquer variável que influencie negativamente o risco e a rentabilidade relativo às exportações.

Após o golpe de 64, houve uma relativa liberalização da política comercial, no entanto, para se obter a continuidade do processo de industrialização, a política cambial brasileira sustentava dois problemas. Primeiro, a constante sobrevalorização da moeda brasileira que desestimulava as exportações. Segundo, o atraso na substituição de importação de bens de capital e insumos básicos.

Aumento das Exportações como forma de enfrentar o estrangulamento externo e sobretudo solucionar o déficit econômico do Balanço de Pagamento.

A partir de 68 as desvalorizações cambias passaram a ser feitas sob uma nova orientação, “*Crawling Peg*”⁶, com o intuito de manter o constante valor real do cruzeiro com relação aos países que o Brasil mantinha um relacionamento maior, causando apenas uma minidesvalorização, eliminando a especulação com o Câmbio e melhorando a previsibilidade das operações de comércio exterior.

Em 1966, foi instituído o Fundo de Financiamento à Exportação (FINEX), sua criação objetivava em primeira instância o financiamento das exportações de bens de capital e de consumo durável nas negociações ao mercado externo, com seus prazos de pagamento superiores a 180 dias. Em razão da participação no mercado externo extremamente competitivo, onde as empresas fabricantes e/ou exportadoras pudessem ter acesso ao um suporte financeiro capaz de oferecer aos importadores condições de pagamento iguais ou melhores que as de seus concorrente de outras nações. (CASTRO, 1981)

Em 1972, foi criado o Programa BEFIEX - Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação, que tinha a função de incentivar às exportações baseado na concessão de benefícios fiscais para a importação de bens a serem utilizados na fabricação de produtos para exportação. As

⁶ Em 1960, um regime que os economistas estrangeiros apelidaram de “*crawling peg*”; traduzido ao pé da letra seria algo como uma “ligação rastejante”(com o dólar). Aqui no Brasil a nomenclatura era “regime de minidesvalorizações”. Não era fixo nem flutuante, mas “fixo-móvel”, ou “indexado”.

empresas que por ventura tiveram seus programas de exportações aprovados como incentivos fiscais, usufruíram da isenção do imposto de importação, do IPI vinculado à importação e dos demais benefícios fiscais existentes para as exportações comuns.

Em 1993 pela Lei n.º 8.661, os incentivos instituídos com base nos Programas BEFLEX foram extintos, sendo criados novos incentivos fiscais para a capacitação da indústria e da agropecuária, por intermédio de dois outros programas, são eles: Programas de Desenvolvimento Tecnológico Industrial – PDTI e Programas de Desenvolvimento Tecnológico Agropecuário – PDTA, que surpreendentemente não previam benefícios fiscais nos processos de importação e de exportação.

Iniciou o processo de abertura comercial e as privatizações das empresas estatais no final da década de 80, mas intensificando todo o processo no início da década de 90. A reforma comercial de 90 foi implantada para incluir também a eliminação de barreiras não tarifárias e vários incentivos favoráveis às exportações.

De acordo com a pesquisa realizada pela FUNCEX (1997) - Fundação do Comércio Exterior, desenvolvida a partir de consultas a 336 empresas exportadoras, aponta os seis principais obstáculos ao incremento das exportações: tarifas portuárias domésticas, taxa de câmbio, frete internacional, ausência de financiamento às exportações, tributos domésticos incidentes sobre as exportações, frete doméstico e “Custo Brasil” em geral, expressão utilizada relativamente a fatores internos que dificultam ou oneram as atividades exportadoras do país. MOREIRA, 2001.

1.1 CARACTERIZAÇÃO DA PROBLEMÁTICA E SUA IMPORTÂNCIA

O governo atual está empenhado no desenvolvimento interno via exportações. Este princípio já era defendido pelos clássicos e neoclássicos, que percebiam que o crescimento e desenvolvimento de um país, depende de seu comércio externo.

As grandes facilidades oferecidas aos importadores para o pagamento de seus compromissos quanto aos respectivos bens ou serviços adquiridos, demonstra uma questão primordial na determinação da competitividade dos produtos no mercado internacional. Neste intuito, o País expõe sua preocupação levando em consideração o aumento das vantagens competitivas de seus produtos exportáveis por meio da concessão de financiamentos.

A partir dos anos 50, com a incrível expansão da industrialização do Brasil, mecanismos para a promoção das exportações começaram a surgir e as grandes dificuldades também. Destacando as carências institucionais, burocracias exacerbadas e obstáculos ao próprio processo de exportação, este trabalho tem como objetivo analisar a real contribuição do Programa de Financiamento à Exportação – PROEX, instituído em 1991, às exportações brasileiras ao mercado externo.

Atualmente, em detrimento à origem dos recursos oferecidos, a assistência creditícia à exportação pode ser concedida de duas principais maneiras distintas, são elas: (i) através de recursos do Tesouro Nacional – Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) e, (ii) sem o ônus para a União, através de financiamentos próprios do exportador ou de terceiros.

Não menos importante, vale mencionar outro programa de financiamento bastante recorrido, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, que concede financiamento à produção exportável por meio do Programa BNDES-Exim, disponibilizando instrumentos de financiamento competitivos com os similares oferecidos no mercado internacional.

BNDES-exim – Financiamentos à exportação de bens e serviços através das seguintes modalidades:

Pré-Embarque: Financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos;

Pré-Embarque Curto Prazo: Financia a produção de bens a serem exportados, com prazo de pagamento de até 180 dias;

Pré-Embarque Especial: Financia a produção nacional de bens exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação;

Pós-Embarque: Financia a comercialização de bens e serviços no exterior, através de refinanciamento ao exportador, ou através da modalidade *buyer's credit*.

1.2 OBJETIVO GERAL

Analisar a contribuição do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX, desde sua criação em 1991, para o incremento das exportações brasileiras.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analisar o comportamento e crescimento das exportações brasileiras de 1990 a 2001;
- Verificar o orçamento existente do PROEX e a evolução de seu desempenho;

- Analisar os fatores primordiais que levam as empresas exportadoras a darem preferência ao PROEX no momento de escolha do melhor programa de financiamento.

1.4 HIPÓTESES

H⁰ - O PROEX contribuiu para promover o incremento das exportações brasileiras desde a sua implantação em junho de 1991.

H¹ - O PROEX não contribuiu para promover o incremento das exportações brasileiras desde a sua implantação em junho de 1991.

1.5 METODOLOGIA

A metodologia utilizada neste estudo foi no âmbito comparativo e analítico, partindo-se do princípio de uma análise de conteúdo, onde o mesmo se fundamenta em analisar as informações de maneira objetiva, sistemática e quantitativa. Alguns resultados comprobatórios poderão ser vistos através de gráficos e tabelas a partir do item 5.

De acordo com a avaliação de MOREIRA (2001), o PROEX está impactando positivamente o crescimento das exportações brasileiras. Foi utilizado em seu estudo o método dedutivo comparativo, através do conceito sistêmico de alguns fatores mais importantes que influenciam o mercado exportador de um país, com uma efetiva verificação do trabalho do PROEX quanto às exportações de manufaturados.

O trabalho em pauta teve como referencial básico, dados tanto estatísticos quanto logísticos de instituições além do Banco do Brasil S.A, outras ligadas de uma forma geral de cada processo, principalmente quanto às

exportações brasileiras e às contas nacionais, junto ao BACEN, BNDES, CAMEX, FUNCEX, IPEA, IPEADATA, MDIC, MRE, PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, SECEX, dentre outras, em seus respectivos sítios da internet.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

FURTADO (1978) analisando a industrialização brasileira conclui que, “...não obstante a orientação desta derivar-se fundamentalmente do processo de substituição de importações, a captação de recursos depende fundamentalmente da ação do Estado”.

Segundo BAUMANN e BRAGA (1986) a luta dos países em desenvolvimento no esforço da promoção das exportações de produtos industrializados é árdua, mesmo assim não dispõem de elementos que realmente possam apoiá-los, como por exemplo, uma infra-estrutura institucional e financeira, assim, permitindo o atropelamento dos países desenvolvidos quanto à competitividade dos produtos de seus interesses no mercado externo.

De acordo com MOREIRA (2001), com a rápida liberalização comercial na administração do presidente Fernando Henrique Cardoso, houve em apenas quatro anos a remoção de quase todas as barreiras não-tarifárias ao comércio, tarifas de suma importância foram diminuídas, com isto resultando também na redução dos custos de insumos, levando à rápida conversão da indústria.

O PROEX apesar de ter tão pouco tempo de existência, como programa governamental voltado à promoção de exportações com recursos do orçamento Geral da União, é um grande exemplo de programa do que realmente é necessário para alcançar seus objetivos. O PROEX em especial, apesar de sua dotação orçamentária ser ainda bastante modesta, sua credibilidade demonstrada nesta última década, comprova sua consolidação tanto no nível interno quanto no mercado externo. (MOREIRA, 2001)

O sistema brasileiro de promoção às exportações baseia-se, sobretudo, em incentivos fiscais às exportações, linhas de créditos para as vendas externas e equalização, MARKWALD (1985). Na década de 90, esse

sistema ampliou-se com apoio às exportações de máquinas e equipamentos, produtos com maior intensidade tecnológica e até mesmo auxílio a projetos de pequena e média empresa.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

Segundo BARBER (1971), Adam Smith encarava o crescimento econômico como uma meta básica, onde suas vantagens estavam acima de qualquer disputa e que juntamente com uma ordem competitiva, ambas proporcionavam uma sustentação mútua. Smith era indubitavelmente contra o mercantilismo, porque ele partia da suposição de que a concorrência maximizava o próprio crescimento econômico. Portanto, “*se a concorrência era desejável como incentivo ao crescimento, a expansão econômica não era menos importante à promoção da concorrência efetiva*”. A visão de Smith para uma sociedade competitiva em expansão, desencadeava uma outra suposição, onde os benefícios do crescimento econômico de um país, seriam divididos por todas as ordens da sociedade.

A grande obra econômica de Smith, foi “*Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações*”, considerada a obra seminal da escola clássica de economia política.

MALTHUS (1814), em suas formulações teóricas se distanciava da maioria de seus contemporâneos, em função simplesmente de sua oposição à principal corrente da tradição clássica se referindo aos “excedentes”. Ao tempo em que a maioria proliferava o livre comércio, especialmente quanto ao caso de bens agrícolas, Malthus defendia sua proteção.

RICARDO (1817), tinha sua posição fortemente decidida quanto às atividades econômicas, manter a intervenção governamental à distância, e defendia também os benefícios de um sistema de mercado auto-regulador. “Aumentos de emissão poderiam ameaçar a posição comercial de um país caso levassem a aumentos de preços que tornassem suas exportações menos atrativas nos mercados domésticos”. (Pág.90)

De acordo com estudos de BARBER (1971), John Stuart Mill em sua concepção continha pelo menos o esboço de um programa de intervenção estatal na vida econômica muito mais ativo do que o tolerável por seus predecessores. Mill proporcionava aspirações populares, principalmente quanto aos membros das classes trabalhadoras, era fundamental para a oposição extrema de Malthus.

Segundo BAUMANN (1997), a principal contribuição de Ricardo foi sua teoria das vantagens comparativas. “A proposição de que as vantagens comparativas são a causa última dos ganhos do comércio é uma idéia poderosa que sobreviveu a todo o debate acadêmico até os dias de hoje”. (Pág.14)

Por mais de um século passado o período da independência, o Brasil foi governado por uma elite que considerava a exportação o principal objetivo econômico do país e, a importação, a única fonte de produtos industriais. Entretanto, foram esses capitais mercantis e a capacidade empresarial gerada nessa sociedade agroexportadora que permitiram o surgimento da industrialização brasileira. (BAUMANN, 1997. Pág.97)

No governo de Juscelino Kubitschek foi implantado uma política protecionista com o objetivo explícito de estimular a industrialização do país. Para isto, houve de fato medidas concretas para o desenvolvimento do mesmo, são elas. (i) Nova Lei de Tarifas de Agosto de 1957 – que tinha papel de modificar o leilão de divisas e substituir as tarifas específicas por Tarifas *Ad Valorem*. (ii) Regulamentação da Lei dos Similares – que passou a ser efetivamente aplicada pelo recém criado Conselho de Política Aduaneira-CPA. (iii) Manutenção do subsídio à importação de bens de capital e insumos básicos – como resultado do tratamento cambial privilegiado e dos longos períodos de intervalos entre as desvalorizações do cruzeiro. Por fim, (iv) Atração de Capital Estrangeiro de Risco – pelo tratamento cambial favorecido, que incluía, liberdade cambial para transações financeiras e importação de equipamentos sem cobertura legal, permitida pela Instrução 113 da SUMOC. (BAUMANN, 1997. Pág.112)

Segundo FURTADO (1983), o Brasil nas décadas de 50, 60 e 70, obteve sua taxa de crescimento em torno de 7%, o que corresponde a um incremento anual do produto interno per capita de mais de 4,3%. (Pág.21)

Na década de 60, o Brasil alcançou um ponto em seu processo de industrialização em que se impunha um política mais abrangente e mais decidida, em contrapartida, se o objetivo era preparar o sistema econômico para alcançar níveis mais altos de desenvolvimento, era necessário reforçar sua capacidade de autotransformação, mas também definir melhor os objetivos almejados. (FURTADO, 1983. Pág.37)

A década de 70 iniciou-se com a economia brasileira em posição vulnerável, a princípio pelo choque petrolífero de 1973, onde o sistema industrial operava normalmente quando se passava de uma persistente melhora dos termos do intercâmbio externo para uma rápida degradação.(FURTADO, 1983. Pág.43)

Ainda na década de 70, com o crescimento da demanda internacional e com a política de incentivos, nota-se um salto enorme às exportações brasileiras. A expansão foi liderada pelas exportações de produtos manufaturados.

De acordo com MOREIRA (2001), em 1976, Tyler mediante outros trabalhos e não menos significativo, abordou por um lado o processo de substituição de importações no Brasil e, por outro, a necessidade primordial de uma política de exportações para expandir e manter o ritmo de crescimento econômico futuro do país, considerando que suas exportações estavam se diversificando e aumentando constantemente.

Na década de 80 notamos uma grande expansão da capacidade de produção de insumos básicos e de bens de capital, recessão doméstica e substanciais desvalorização da moeda nacional, mesmo com esses entraves, foram mantidas o avanço dos produtores brasileiros no mercado internacional. Dado interessante mencionar é que com todos esses

pontos positivos, não foi possível superar a participação e bom desempenho brasileiro da década de 50.

No final da década de 80 e início de 90 foi desenvolvido o processo de liberalização comercial, onde existiram condições favoráveis para o sucesso do Plano de Estabilidade que implotou o Real. Não muito tardio o Processo de Modernização também veio à tona e se tornou essencial para o aumento substancial da produtividade observada em pauta. (BATISTA)

Segundo BAUMANN (1999), os anos 90 foram considerados “A DÉCADA DAS REFORMAS” no Brasil. Para se compreender as reformas e os seus efeitos é necessário considerar o impacto extremamente significativos de uma estabilização de preços como a ocorrida nesse período.

- Ela gerou um “Efeito Riqueza” que afetou tanto consumidores quanto produtores;
- Cenário macroeconômico estável criou um ambiente político favorável às reformas;
- Induziu a confiança por parte de investidores brasileiros e estrangeiros;
- Eliminou os ganhos expressivos obtidos pelo governo e pelo setor bancário a partir da inflação. (BAUMANN, 1999)

BAUMANN (1997), explica de uma forma bastante simples e compreensível o funcionamento da riqueza das nações. “*A riqueza das nações é o resultado do aumento da produtividade do trabalho. Esta, por sua vez, é consequência da divisão do trabalho. A divisão do trabalho, é o resultado da propensão da natureza humana de trocar, negociar e vender um produto em troca de outro. A divisão do trabalho, no entanto, é limitada pela extensão do mercado. Uma vez que o comércio internacional aumenta o mercado para os produtos produzidos domesticamente, ele permite o aprofundamento da divisão do trabalho, contribuindo para aumentar a riqueza das nações*”. (Pág.12)

Adam Smith dizia o seguinte: “a economia humana passa por uma seqüência de fases: a caça, a criação, a agricultura, o comércio e a indústria”, FURTADO, 1983.

“Um dos grandes entraves ao crescimento sustentável das exportações brasileiras, era o viés antiexportador da política protecionista do país”. (BATISTA)

4. PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES – PROEX

O Programa foi criado em junho de 1991 pela Lei n.º 8.187, justamente em substituição ao Fundo de Financiamento à Exportação – FINEX, instituído em 1966, com o objetivo de proporcionar às exportações brasileiras condições favoráveis de financiamento equivalentes às do mercado externo, produtos estes com um maior valor agregado para além da competitividade natural de conquista de mercados, obter um resultado mais satisfatório.

No decorrer desses anos, experiência e eficácia, o PROEX se consagra como uma das fontes mais importantes e recorridas de promoção do comércio exterior brasileiro nas modalidades tanto de financiamento quanto de equalização, onde os recursos são administrado pelo Banco do Brasil que exerce o papel de agente financeiro da União responsável pelo gerenciamento e repasse desses ao exportador.

O PROEX proporciona facilidades para que as empresas exportem seus produtos com maior competitividade e taxas de juros equivalentes às do mercado internacional, disponibilizando crédito fácil, a vista, descomplicado e sem intermediários, todas as operações são aprovadas com a maior velocidade possível, para que não comprometa as negociações propriamente dita, financiando diretamente ao exportador ou ao importador de bens e serviços brasileiros, incluídos programas de computador ou de software e filmes com recursos do Tesouro Nacional, previsto no Orçamento Geral da União.

O foco de apoio do Programa às Exportações está previsto na Portaria n.º 58, de 10 de abril de 2002, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, onde enquadra-se todos seus BENS. O PROEX permite a exportação de bens não enquadrados no Programa, desde que exportados conjuntamente com outros bens alegíveis e que sejam de natureza conexa. A esse tipo de operação denominamos “pacote”. O valor das mercadorias não elegíveis não poderá exceder a 20% do somatório dos bens

elegíveis. Quanto aos SERVIÇOS, enquadram-se Projetos, Estudos, Consultorias, Montagens, Pacotes Turn-Key⁷, Franquias e Turismo, tão bem como Softwares e Produções Cinematográficas.

4.1 MODALIDADES DE APOIO ÀS EXPORTAÇÕES

4.1.1 PROEX – FINANCIAMENTO

O Financiamento direto é concedido tanto ao exportador quanto ao importador de bens ou serviços brasileiros. Refere-se ao financiamento com juros de igual teor com os praticados no mercado externo.

Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX/1998), as linhas de crédito do PROEX são realizadas de acordo com as seguintes modalidades:

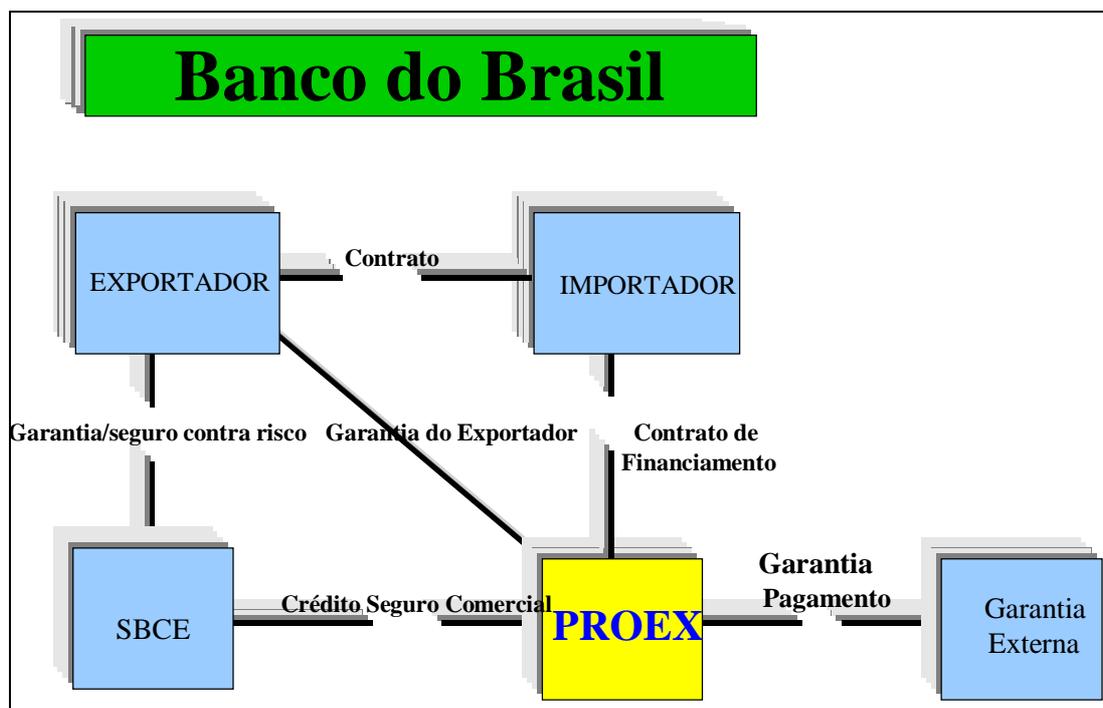
- Financiamento ao Exportador (Supplier's Credit) – onde sua característica se enquadra na concessão de recursos mediante desconto de títulos de crédito ou cessão de direitos de crédito, após contratada a venda externa e o embarque das mercadorias ou faturamento do serviço; Ou seja, após contratada a venda externa com o importador, embarca suas mercadorias, emite os saques (letras de câmbio) correspondentes ao principal e juros e os desconta junto ao Banco do Brasil, após o acolhimento do aceite do importador e do aval do banco do exterior;

- Financiamento ao Importador (Buyer's Credit) – onde sua característica se enquadra na concessão de recursos mediante contrato firmado entre as entidades estrangeiras e o governo brasileiro. O financiado, de acordo com o recebimento da aquisição contratada, delibera a autorização do crédito na conta do exportador; Ou seja, o exportador contrata a venda externa

⁷ Modalidade de operação comercial em que o vendedor tem o papel de montar e instalar máquinas e equipamentos, encarregando-se de fazer a entrega em condições de pleno funcionamento.

com uma entidade pública de outro país. O beneficiário do financiamento, na medida em que receber o bem ou o serviço contratado, autoriza o crédito na conta do exportador.

FIGURA 1 - Estrutura do PROEX



Fonte: Moreira, 2001.

A figura 1 representa a estrutura da operação completa conduzida pelo Banco do Brasil S.A.

O prazo para a natureza dessas transações é o decorrido entre a data de embarque das aquisições ou do faturamento dos serviços e a data da última prestação, variando entre 60 dias a 10 anos, os quais são acordados em função do valor agregado da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado. Outra situação quanto à flexibilização do prazo de pagamento, seria em razão do valor unitário, onde as mercadorias podem ter seus prazos adiados e nas exportações de serviços, o prazo deverá ser decidido caso a caso pelo Comitê de Crédito às Exportações – CCEX.

O percentual máximo financiável é de exatamente 85% do valor da exportação com prazo superior a 2 (dois) anos, sendo seu pagamento devidamente efetuado em dólar norte-americano ou em outra moeda conversível no mercado internacional. Vale ressaltar que as formas de pagamento variam muito com cada tipo de operação realizada.

Uma das principais barreiras enfrentadas pelas empresas em especial de médio e pequeno porte, no processo de exportação, é o não recebimento do pagamento de suas exportações. Pensando nestes detalhes, o PROEX oferece garantias como o fundo de aval, fiança ou carta de crédito de instituição de primeira linha ou Seguro de Crédito à Exportação – SBCE. São admitidos também outros instrumentos similares ao aval e à fiança, como por exemplo créditos documentários ou títulos emitidos com cláusula de reembolso automático pelo Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR, o seguro de crédito à exportação, aval de governo ou banco oficial nas operações com entidade estrangeiras do setor público, bem como outros, a crédito do CCEX.

4.1.2 PROEX – EQUALIZAÇÃO

Não obstante à modalidade de financiamento, a equalização de taxa de juros também é estruturada com o objetivo de compatibilizá-los com os padrões do mercado internacional. Portanto é definido este pagamento, por parte do Tesouro Nacional, de parte dos juros cobrados em financiamento às exportações de bens e serviços do Brasil.

Como dito anteriormente, as semelhanças são nítidas entre as modalidades de financiamento e equalização, pois os itens equalizáveis são exatamente os mesmos. O agente exportador faz as negociações livremente com agente financiador das garantias, das taxas de juros, do prazo de

financiamento propriamente dito e o percentual financiável, vale mencionar que este percentual pode chegar até seus 100%.

O agente exportador apesar de beneficiador pela diminuição das taxas de juros, não se torna receptor dos recursos diretamente. O pagamento da equalização é devidamente efetuado ao financiador da operação, que neste caso podem ser: Banco Múltiplo, Banco Comercial, Banco de Investimento ou de desenvolvimento residente ou domiciliado no País, a Agência Especial de Financiamento Industrial – FINAME, e finalmente os Estabelecimentos de Crédito ou Financeiro do Exterior.

O prazo máximo de equalização que é estipulado em até 10 anos, depende do acordo definido quanto ao valor agregado do bem ou mesmo quanto à complexidade dos serviços prestados. Outra paralelidade entre o financiamento e a equalização é o vínculo da limitação do prazo de equalização com o prazo de financiamento acordado com o agente financeiro, seguindo a esta escala: um ano – 2,0%, de um a dois anos – 2,2%, de dois a três anos – 2,4% e de nove a dez anos – 3,8%. O limite máximo equalizável é de 85% do valor exportado, o qual deve ser pago ao financiador por intermédio da emissão de Notas no Tesouro Nacional, da série I – NTN-I, devidamente equiparada ao valor monetário das datas de vencimento dos juros de financiamento.

TABELA 1 – PROEX. Indicadores de Desempenho (1994-2002)

	1994	(%)	1995	(%)	1996	(%)	1997	(%)	1998	(%)	1999	(%)	2000	(%)	2001	(%)	2002	(%)
Operações aprovadas Total - Equalização	697	100%	1104	100%	2132	100%	4914	100%	8696	100%	5392	100%	5742	100%	4079	100%	1285	100%
Financiamento	688	99%	1082	98%	2042	96%	4855	99%	8079	93%	4691	87%	4865	85%	3182	78%	402	31%
	9	1%	22	2%	90	4%	59	4%	617	7%	701	13%	877	15%	897	22%	883	69%
Empresas Beneficiadas Total - Equalização	131	100%	152	100%	177	100%	269	100%	587	100%	516	100%	648	100%	428	100%		
Financiamento	125	95%	140	92%	153	86%	243	86%	354	60%	232	45%	172	27%	145	34%		N.D.
	6	5%	12	8%	24	14%	26	14%	233	40%	284	55%	476	73%	283	66%		
Exportações Efetivadas (US\$ milhões) Total - Equalização	186,1	100%	350,9	100%	1048	100%	2696,7	100%	7323	100%	6463,8	100%	8219	100%	7335	100%	1095	100%
Financiamento	97,8	53%	305,8	87%	971,8	93%	2561,1	93%	7111	97%	6254,7	97%	7805	95%	6932	95%	815,1	74%
	88,3	47%	45,1	13%	75,9	7%	135,6	7%	211,4	3%	209,1	3%	413,7	5%	402,4	5%	279,9	26%

N.D. = Não disponível Posição: 31-08-2002 Fonte: Banco do Brasil

Na tabela 1, observa-se os indicadores de desenvolvimento do PROEX entre os anos de 1994 e 2002, justamente como mencionado no item 4.2 (2º parágrafo), onde nos anos de 1991 a 1993 não houveram movimentações consideráveis devido à falta de informação e de incentivos do Governo propriamente dito. Portanto, nota-se o quão disparado estava a utilização da modalidade de equalização no ano de 1994 com 99% das operações aprovadas, contra insignificantes 1% na modalidade de financiamento. Ao mesmo tempo observa-se uma sutil queda das equalizações até o ano de 2001 e surpreendentemente chegando a apenas 31% das operações aprovadas em 2002. Paralelamente, o mesmo ocorre com a modalidade de financiamento no sentido inverso, quando se vê o incrível avanço de 1% a 69% em 2002.

O mesmo ocorre quanto ao número de empresas beneficiadas pelas duas modalidades do PROEX, onde há uma demanda decrescente na utilização da equalização, passando de 95% em 1994 a 34% em 2001 e, uma demanda notavelmente crescente na modalidade de financiamento, passando de 5% em 1994 a 66% em 2001. Apesar das distorções numéricas entre as modalidades do PROEX, os valores totais das exportações brasileiras neste período, cresceram surpreendentemente quando em 1994 tem-se um valor de US\$186,1 milhões para US\$7.335 bilhões no ano de 2001.

TABELA 2 – PROEX. Indicadores de Desempenho por Porte de Empresa (1998-2002).

Valores em mil US\$.

		1998	(%)	1999	(%)	2000	(%)	2001	(%)	2002	(%)
Quantidade de Operações	Pequena e Média	264	42,8%	465	65,9%	645	63,9%	588	61,3%	569	67,5%
	Grande	353	57,2%	236	34,1%	365	36,1%	371	38,7%	274	32,5%
	Total	617	100%	701	100%	1010	100%	959	100%	843	100%
Valor da Exportação (US\$ milhões)	Pequena e Média	116,8	19,9%	134,5	12,1%	625,9	43,8%	112,9	12,0%	67,6	24,2%
	Grande	468,8	80,1%	978,7	87,9%	803,5	56,2%	827	88,0%	212,3	75,8%
	Total	585,6	100%	1113,2	100%	1429,5	100%	939,9	100%	279,9	100%
Quantidade de Exportadores	Pequena e Média	141	60,5%	198	69,7%	224	64,7%	267	67,8%	177	67,6%
	Grande	92	39,5%	86	30,3%	122	35,3%	127	32,2%	85	32,4%
	Total	233	100%	284	100%	346	100%	394	100%	262	100%

Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil

Na tabela 2, é demonstrado o desempenho das exportações por porte das empresas, no entanto, deve-se observar que as empresas de grande porte estão se deparando com a forte atuação das empresas de pequeno e médio porte na busca de subsídios para o desenvolvimento das exportações, aumentando do ano de 1998 a 2002 em quase 25% a quantidade de operações e alcançando do número de 305 operações efetuadas a maior no mesmo período.

Ademais, inquestionavelmente as empresas de grande porte ainda predominam no quesito do valor das exportações, onde no ano de 2002 verifica-se a participação nas aquisições de subsídios no total de 75,8% das exportações brasileiras, totalizando em US\$212,3 milhões contra US\$67,6 milhões das empresas de pequeno e médio porte, mesmo superando as empresas de grande porte em 92 empresas efetivamente exportadoras, comprovando com a demonstração desses resultados o trabalho positivo e flexível do PROEX em relação a exportação de produtos com alto valor agregado.

4.2 - PROEX – DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

Os recursos provenientes do PROEX como já mencionado anteriormente, são orçamentários e administrado exclusivamente pelo Banco do Brasil S.A que exerce o papel de agente financeiro da União responsável pelo gerenciamento e repasse desses recursos ao exportador. Diferentemente às estratégias adotadas de outras instituições ao fomento às exportações, os recursos do PROEX são de certa maneira influenciados pelas incertezas da negociação e dependentes da aprovação dos orçamentos da União do Tesouro Nacional.

Referindo-se às incertezas em relação do “*funding*” do PROEX, observa-se na TABELA 3, o crescimento substancial de sua dotação de acordo com o passar dos anos. Vale lembrar que na etapa inicial do PROEX em seus

primeiros anos (1991-1993), existia consideravelmente uma maior disponibilidade de recursos em relação à demanda no mesmo; Portanto, fica evidente a falta de informações e até mesmo de incentivos por parte do governo ao empresariado para usufruir de tais benefícios. Prova disto é a constatação da real efetivação do PROEX somente a partir de 1994, tendo em vista que sua criação se deu em 1991.

Ainda analisando os dados da tabela 3, pode-se afirmar que a dotação orçamentário total do PROEX tanto na modalidade de financiamento quanto na de equalização (cash e NTN), se equiparam em 2002 em pouco mais que US\$430,000 mil, destacando a maior utilização na modalidade de financiamento em 41,4% contra apenas 12.09% na modalidade de equalização no ano de 2002.

TABELA 3 – PROEX. Dotação Orçamentária x Utilização (1994-2002) – Valores em US\$ Mil.

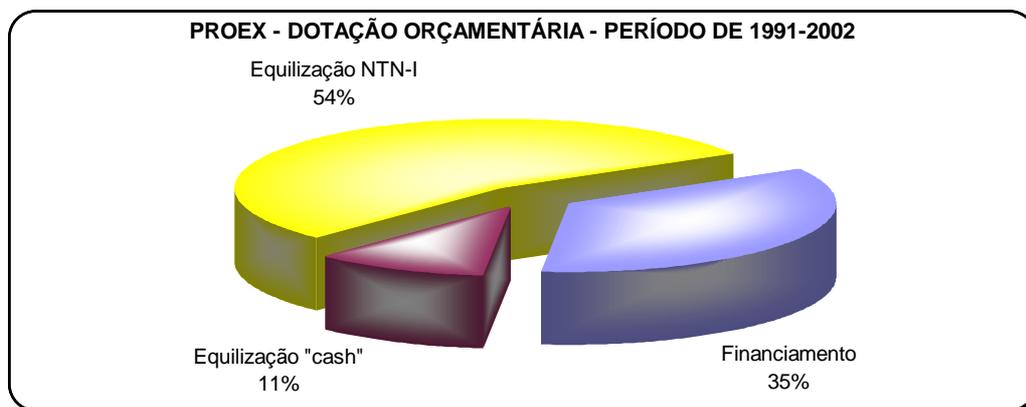
ANO	FINANCIAMENTO			EQUALIZAÇÃO "cash"			EQUALIZAÇÃO NTN-I			TOTAL		
	Dotação	Utilização	%	Dotação	Utilização	%	Dotação	Utilização	%	Dotação	Utilização	%
1991	228.400	n.d.	n.d.	155.700	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	384.100	n.d.	n.d.
1992	87.700	n.d.	n.d.	231.700	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	319.400	n.d.	n.d.
1993	82.200	n.d.	n.d.	25.600	n.d.	n.d.	123.500	n.d.	n.d.	231.300	n.d.	n.d.
1994	86.600	53.569	61,9%	91.100	74.058	81,3%	763.400	7.484	1,0%	941.100	135.110	14,4%
1995	15.300	3.095	20,2%	95.200	49.673	52,2%	913.100	35.759	3,9%	1.023.600	88.527	8,6%
1996	184.700	23.605	12,8%	100.000	40.283	40,3%	212.600	80.445	37,8%	497.300	144.333	29,0%
1997	186.800	96.929	51,9%	62.300	50.775	81,5%	568.300	206.611	36,4%	817.400	354.315	43,3%
1998	391.400	175.592	44,9%	64.300	42.319	65,8%	753.000	470.893	62,5%	1.208.700	688.804	57,0%
1999	448.831	178.140	39,7%	48.407	37.707	77,9%	413.900	413.899	100,0%	911.138	629.747	69,1%
2000	434.100	357.289	82,3%	47.000	24.878	52,9%	428.900	428.859	100,0%	910.000	811.026	89,1%
2001	484.047	366.052	75,6%	36.999	18.245	49,3%	527.310	486.601	92,3%	1.048.357	870.898	83,1%
2002	430.985	178.413	41,4%	30.854	8.079	26,2%	431.640	47.895	11,1%	893.479	234.386	26,2%

N.D. : Não Disponível
 Posição: 31-08-2002
 Fonte: Banco do Brasil/2002

A dotação orçamentária total utilizada do PROEX de 1991 a 2002 alocou um montante de US\$3.957,146 milhões, sendo deste total como pode-se observar no GRÁFICO 1, 11% em equalização, 54% em equalização

de Notas do Tesouro Nacional e 35% utilizados na modalidade de financiamento.

Gráfico 1



Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil S.A

Algumas empresas que fazem parte do crescente quadro de novas empresas a serem beneficiadas pelo Programa de Financiamento às Exportações.

Cooperativa Industrial de Carnes do Estado de Goiás – Goiás Carnes.⁸
 Empresa Brasileira de Aeronáutica – EMBRAER.
 Ford Brasil S.A.
 Scania Latin America.⁹

4.3 - PROEX – EVOLUÇÃO NAS EXPORTAÇÕES

4.3.1 - PROEX – EVOLUÇÃO NAS EXPORTAÇÕES POR SETOR ECONÔMICO

⁸ Fonte: Banco do Brasil - NURIM Agência Central, Goiânia-GO.

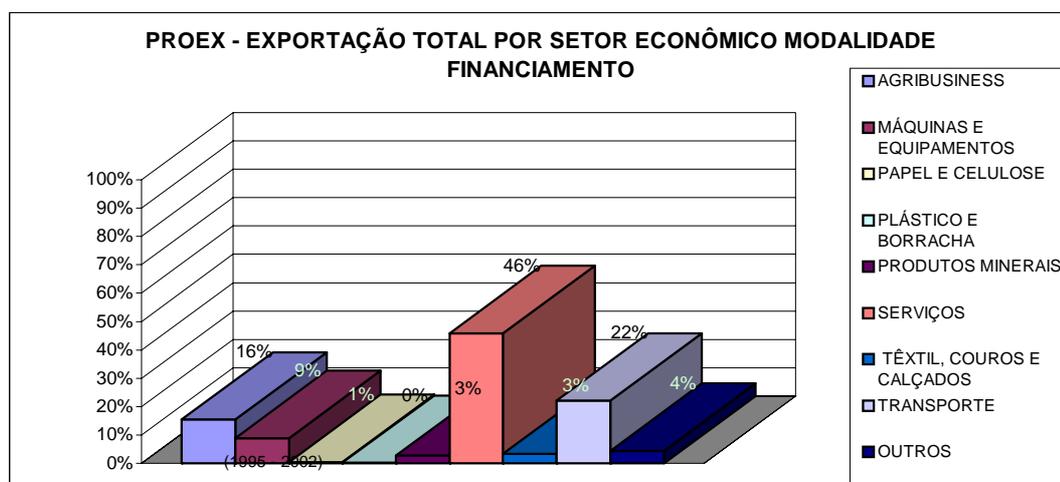
⁹ Fonte: Banco do Brasil – NURIM ABC Paulista, São Paulo-SP.

A partir da análise da verificação efetiva do PROEX, na evolução das exportações brasileiras por setor econômico, através do anexo 1 (ver em anexos) e do gráfico 2, estará comprovado o incremento ao desenvolvimento da indústria do Brasil, no que tange à competitividade e produtividade, almejando sempre um comprometimento governamental para com o empresariado em explorar novos mercados e ampliar negócios propriamente dito com o comércio mundial.

Apartir da segunda metade da década de 90 a meados de 2002 (ver anexo 1), o PROEX comporta em sua pauta de distintos setores econômicos, gradativamente um maior número de setores propensos a adquirir benefícios às atividades de exportação, onde em sua modalidade de financiamento é demonstrada um grande interesse por parte das empresas exportadoras de serviços, que representa em primeiro lugar disparado com 89,6% (1995) dos recursos disponibilizados naquele momento, e no decorrer dos anos permanecendo o setor mais favorecido. Em seguida encontra-se o setor de máquinas e equipamentos, quando em 1996 utilizou de quase 44% do orçamento disponibilizado, contra 52,3% ao setor de serviços. Ademais, o setor de transporte vem se destacando satisfatoriamente, quando no ano de 2002 foi beneficiado com 37,1% do recurso total correspondendo a mais de US\$153 milhões. Com a movimentação do financiamento a estes setores, é nítido o crescimento e desenvolvimento industrial, conseqüentemente na obtenção de uma maior produtividade nas atividades de exportação.

De um forma geral, o gráfico 2 mostra toda a movimentação dentre os anos de 1995 e meados de 2002, quanto aos setores mais beneficiados pelo PROEX, destacando nitidamente o setor de serviços atingindo seus 46% do total dos recursos disponíveis.

Gráfico 2

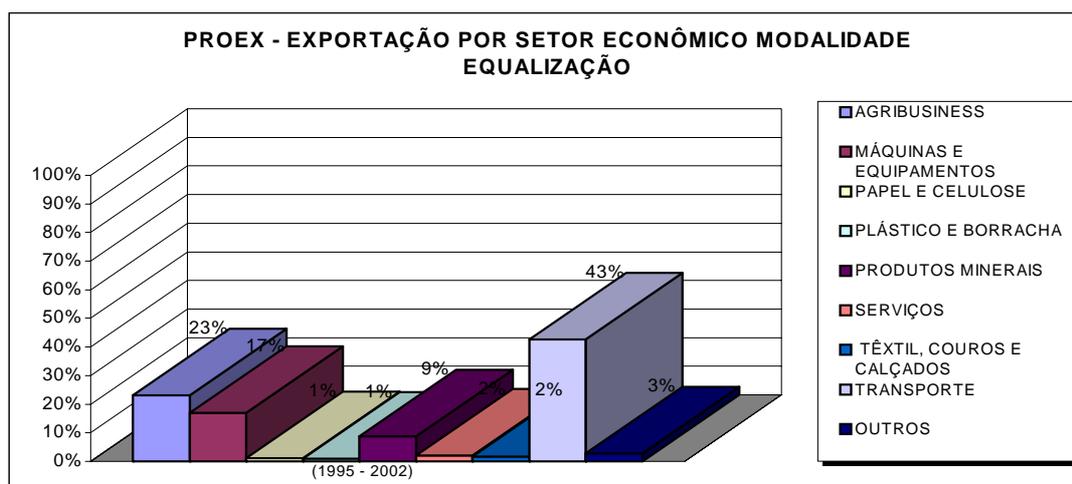


Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil / 2002

Na avaliação da movimentação das equalizações pelos anexo 1 (ver em anexos) e gráfico 3, nota-se que o setor de transporte é o maior beneficiário chegando em 2002 com 63,2% o total de recursos disponibilizados pelo PROEX na modalidade de equalização, representando mais de US\$515,000 milhões num total de US\$815.504 milhões utilizados. Outro setor importantíssimo a se destacar é o de agribusiness que veio crescendo vertiginosamente até em 1999, onde foi o setor com 32,7% do total dos recursos superando assim o setor de transportes em 1,7%. São números que de fato comprovam o avanço de diversos setores da economia, como por exemplo o desempenho do setor de agribusiness, considerando a maior participação dos produtores rurais na obtenção de informações e busca de subsídios governamentais para ampliar suas capacidades produtivas em prol da agressiva competitividade existente no mercado externo.

Gráfico 3



Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

4.3.2 - PROEX – UMA ABORDAGEM DO SEU DESEMPENHO NO PERÍODO DE 2000 a 2002.

A) No ano de 2001 a movimentação orçamentária do PROEX (Financiamento e Equalização) teve o seguinte resultado em sua execução:

RUBRICA	DOTAÇÃO (R\$ milhões)	Desembolsos/Pagamentos (R\$ milhões)	Execução
Financiamento	1.138,20	860,73	76%
Equalização de Taxas	1.221,40	1187,01	97%
TOTAL	2.359,60	2.047,74	87%

Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

Através da tabela acima, pode-se observar que no ano de 2001 foram utilizados 87% do total da dotação do PROEX, sendo que a modalidade de equalização de taxas supera a de financiamento em 21% (R\$326,28 milhões).

B) **PROEX / Financiamento - Exportações efetivadas** – Os principais indicadores de performance são os seguintes:

	2000	2001	Incremento (%)
Exportações Efetivadas (US\$ milhões)	405,3	464,3	15%
Exportações Realizadas (US\$ milhões)	358,9	410,9	15%
Operações efetivadas	877	959	10%
Empresas beneficiadas	251	294	17%

Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

B.1) Outros indicadores:

	Peq./Média	Grande	Participação (%) Peq./Média
Quantidade de Operações	588	371	61 %
Valor da Exportação(US\$ milhões)	81,9	382,4	18 %
Quantidade de Exportadores	187	107	64 %

Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

C) PROEX / Equalização – Exportações Efetivadas – Os principais indicadores de performance são os seguintes:

	2000	2001	Incremento (%)
Exportações Efetivadas (US\$ milhões)	7.804,9	8.193,2	5%
Emissão de Títulos (US\$ milhões)	437,7	476,8	9%
Operações efetivadas	4.865	4.930	2%

Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

O PROEX juntamente com a atuação desenvolvida pelo Banco do Brasil, como agente financeiro da União e gerenciador do processo de repasse dos recursos para o exportador, com o objetivo de apoiar esse segmento de exportação, demonstra nos quadros acima, que, das 294 empresas beneficiadas, apenas 36% são das grandes empresas (107 empresas), em contraposição, observa-se que apesar do número de empresas de pequeno e médio portes serem maiores, 82% do valor das exportações (US\$ milhões) pertencem ainda às empresas de grande porte.

Nos anexos 2 e 3, pode-se destacar ainda com a forte atuação do Banco do Brasil, que, no ano de 2002 (até 31.08.2002), foram 63,1% do total de empresas beneficiadas na faixa dos US\$100 mil.

D) Exportações Efetivadas Por Porte De Empresas – Os principais indicadores de performance são os seguintes:

Este item tem como objetivo identificar e analisar o desempenho do PROEX até da data de 31.08.2002, pois é onde os dados se limitam. Deve-se levar em consideração que os resultados obtidos nos quadros e gráficos que se seguem abaixo, não estão inteiramente completos, justamente em razão do não fechamento do ano de 2002 ao qual nos referimos, e também pela situação da não efetivação dos contratos no mesmo ano solicitado

Financiamento:

	QUANTIDADE DE OPERAÇÕES	VALOR DA EXPORTAÇÃO (US\$ milhões)	QUANTIDADE DE EXPORTADORES
PEQUENA E MÉDIA	569	67,6	177
GRANDE	274	212,3	85
TOTAL	843	279,9	262

Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

Equalização:

	QUANTIDADE DE OPERAÇÕES	VALOR DA EXPORTAÇÃO (US\$ milhões)	QUANTIDADE DE EXPORTADORES
PEQUENA E MÉDIA	26	8,9	21
GRANDE	380	806,5	82
TOTAL	406	815,4	103

Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

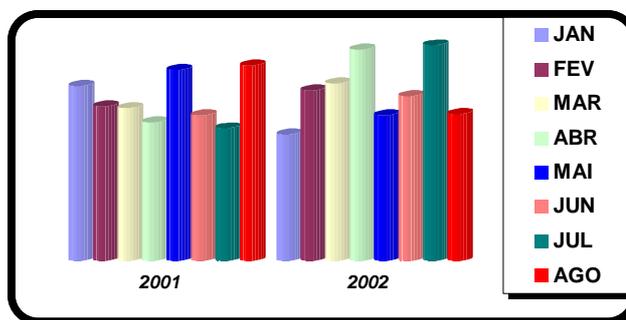
Segundo os dados do item D acima, conclui-se mais uma vez que a quantidade superior das empresas de pequeno e médio portes, deixam muito a desejar em referência ao valor exportável das grandes empresas, quando é atingindo o valor de US\$1.018,8 bilhão contra apenas US\$76,5 milhões na participação das empresas de pequeno e médio portes.

Quantidade de operações desembolsadas:

Financiamento:

Gráfico 4

	2001	2002
JAN	120	87
FEV	106	117
MAR	105	122
ABR	95	145
MAI	131	100
JUN	100	113
JUL	91	148
AGO	134	101
TOTAL	681	843



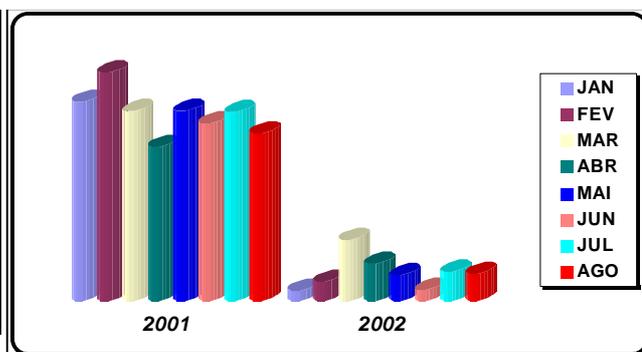
Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

Equalização:

Gráfico 4.1

	2001	2002
JAN	454	22
FEV	520	43
MAR	433	139
ABR	351	84
MAI	432	58
JUN	406	24
JUL	430	65
AGO	382	61
TOTAL	2.692	406



Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

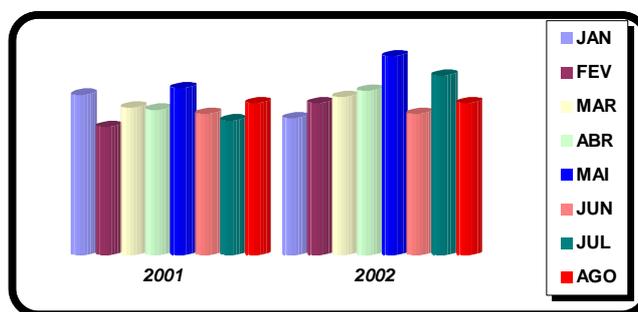
Os Gráficos 4 e 4.1, mostram claramente o incremento às exportações na modalidade de financiamento do ano de 2001 a 2002, onde a diferença é de 162 a quantidade de operações desembolsadas, resultando em um incremento de 24%. Já na modalidade de equalização, houve uma queda bastante significativa, onde a diferença é de expressivos 2.286 a quantidade de operações desembolsadas, resultando em uma queda de 15% em apenas um ano.

Quantidade de empresas beneficiadas:

Financiamento:

Gráfico 5

	2001	2002
JAN	75	64
FEV	60	71
MAR	69	74
ABR	68	77
MAI	78	93
JUN	66	66
JUL	63	84
AGO	71	71
TOTAL	233	262

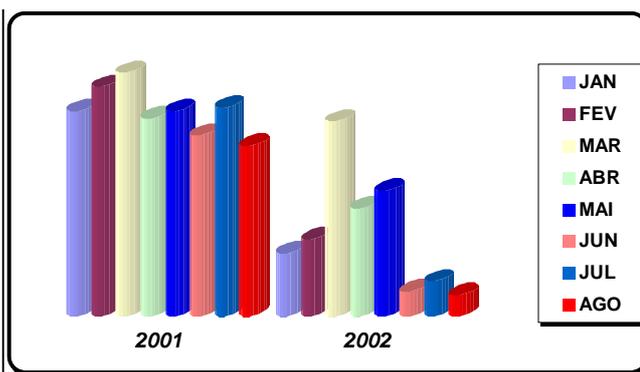


Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

Equalização:

Gráfico 5.1

	2001	2002
JAN	59	18
FEV	66	22
MAR	70	56
ABR	57	31
MAI	59	36
JUN	52	7
JUL	60	10
AGO	49	6
TOTAL	133	103

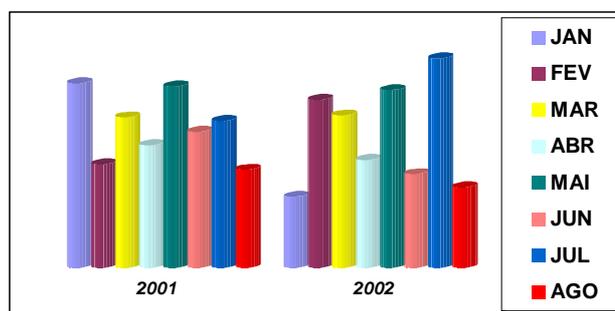


Posição: 31-08-2002
Fonte: Banco do Brasil/2002

Os Gráficos 5 e 5.1 acima, revelam que a quantidade de empresas beneficiadas nas duas modalidades do PROEX, dentre os anos de 2001 e 2002, estão praticamente equiparadas, sendo respectivamente a quantidade de 366 e 365 empresas já beneficiadas.

Exportações Efetivadas (US\$ milhões):**Financiamento:****Gráfico 6**

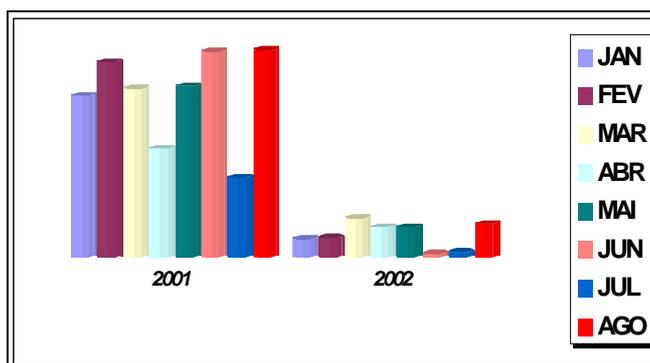
	2001	2002
JAN	48,7	18,8
FEV	27,3	44,3
MAR	39,7	40,2
ABR	32,4	28,5
MAI	47,8	46,9
JUN	35,9	24,7
JUL	38,8	55,2
AGO	25,9	21,3
TOTAL	296,5	279,9



Posição: 31-08-2002
 Fonte: Banco do Brasil/2002

Equalização:**Gráfico 6.1**

	2001	2002
JAN	742,3	83,2
FEV	898,7	87,8
MAR	777,6	178,9
ABR	499,2	136,2
MAI	787,2	138,9
JUN	949,1	15,1
JUL	368,0	21,4
AGO	956,0	153,6
TOTAL	5.978,1	815,1



Posição: 31-08-2002
 Fonte: Banco do Brasil/2002

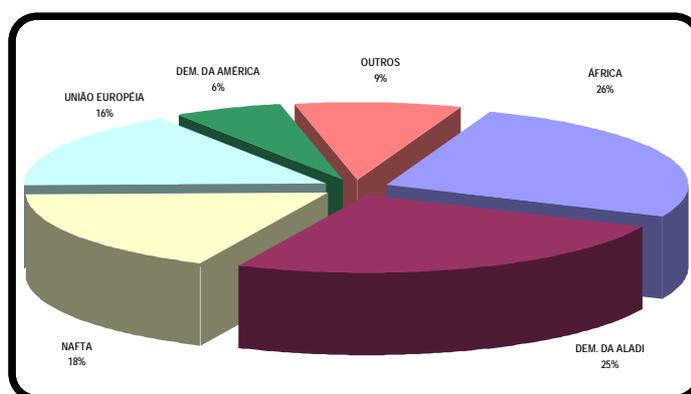
Os Gráficos 6 e 6.1 acima, o ano de 2002 sofreu uma queda de quase 6 vezes quanto ao valor total de exportações efetivadas em relação a 2001, onde foi realizado um total de US\$6.274,6 milhões (2001) e US\$1.095 milhões (2002) tanto na modalidade de financiamento quanto na de equalizações.

Exportações Efetivadas por Blocos Econômicos (US\$ milhões):

Financiamento:

ÁFRICA	72,8
DEM. DA ALADI	70,9
NAFTA	49,7
UNIÃO EUROPEIA	45,4
DEM. DA AMÉRICA	16,4
OUTROS	24,7
TOTAL	279,9

Gráfico 7



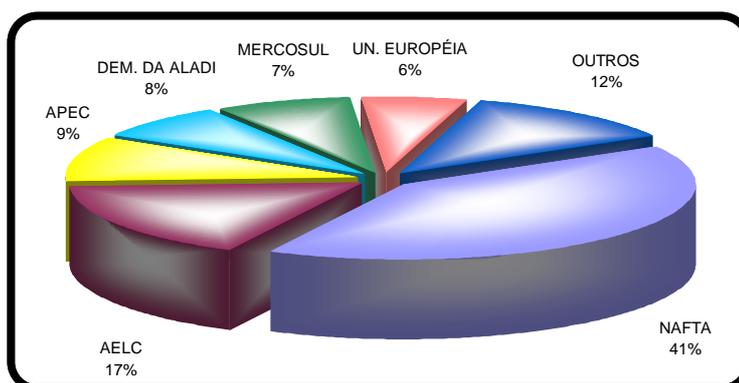
Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

Equalização:

NAFTA	332,3
AELC	135,9
APEC	77,4
DEM. DA ALADI	61,9
MERCOSUL	60,7
UN. EUROPEIA	48,7
OUTROS	98,6
TOTAL	815,5

Gráfico 7.1



Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

Os Gráficos 7 e 7.1 acima, denotam nitidamente a superioridade do NAFTA¹⁰, como o bloco econômico responsável pelo montante de US\$382 milhões em um total geral de US\$1.095,4 milhões.

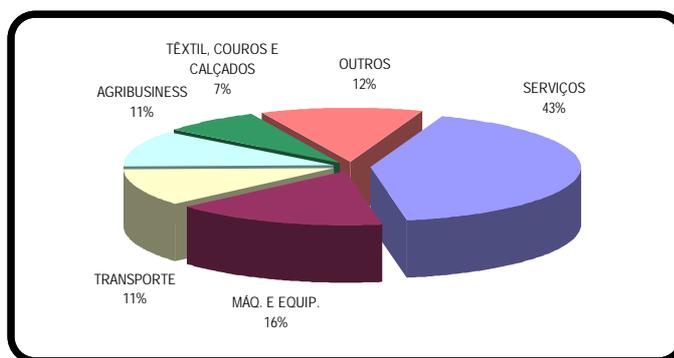
¹⁰ NAFTA – Acordo Norte-Americano de Livre Comércio, onde Canadá e os Estados Unidos, que mantêm entre si a maior parceria comercial do mundo, concluíram com êxito um acordo de livre comércio bilateral em 1988 (Canadá – US Free Trade Agreement). Por sua vez, o México, que pouco a pouco passara a ser um dos três maiores parceiros comerciais dos Estados Unidos. Portanto é um bloco econômico formado pelos Estados Unidos, Canadá e México.

Exportações Efetivadas por Setores da Economia (US\$ milhões):

Financiamentos:

Gráfico 8

SERVIÇOS	116,3
MAQ. E EQUIP.	45,9
TRANSPORTE	31,5
AGRIBUSINESS	30,6
TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	20,8
OUTROS	34,8
TOTAL	279,9



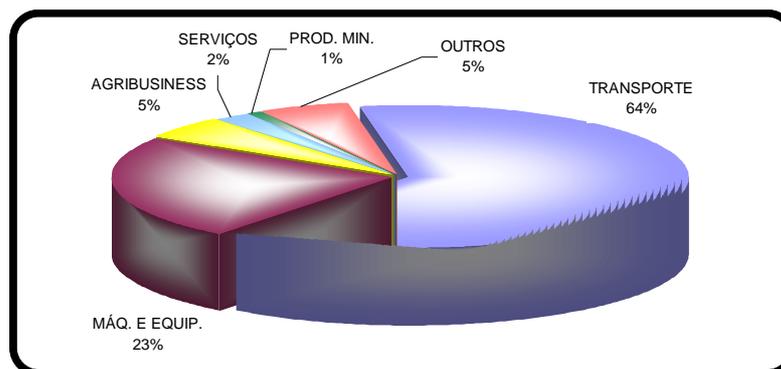
Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

Equalização:

Gráfico 8.1

TRANSPORTE	515,7
MAQ. E EQUIP.	190,4
AGRIBUSINESS	40,8
SERVIÇOS	18,1
PROD. MIN.	6,8
OUTROS	43,7
TOTAL	815,5



Posição: 31-08-2002

Fonte: Banco do Brasil/2002

Nos Gráficos 8 e 8.1 acima, novamente verifica-se que o setor de serviços na modalidade de financiamento permanece a frente com 43% do total financiado, seguidos pela exportação de máquinas e equipamentos com 16%. Já na modalidade de equalizações, o setor de transportes lidera com expressivos 64% do total equalizado, em seguida o setor de máquinas e equipamentos são os mais exportados com 23%

Banco do Brasil, em consonância com os objetivos governamentais, continuará, em 2002, com o foco voltado para a ampliação da base de exportadores atendidos pelo Programa, em especial do segmento das

pequenas e médias empresas. Para atingir a meta de crescimento de 100% no número de exportadores, o BB contará com o apoio de sua rede de agências internas (Bancos Nacionais) e no exterior (Bancos Estrangeiros). (Relatório Banco do Brasil - 2001).

Assim, os estímulos de política econômica e a generalizada recuperação de competitividade do setor produtivo estão permitindo a ampliação das vendas externas de produtos com alto valor agregado e pequena volatilidade de preços. O Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), foi totalmente reformulado entre 1996 e o início de 1997, permitindo forte incremento das liberações e do número de empresas, produtos e países cobertos pelo programa (Site Secretaria de Política Econômica)

Para isto, o Governo conta com vários programas, dentre eles o Financiamento às exportações, cujo o principal mecanismo é o PROEX. Além disso, o Fundo de Garantia – FGE e o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade – FGPC, que visam dar cobertura as garantias prestadas pela União nas operações de seguro de crédito à exportação (Ministério do Planejamento – Orçamento de 2001).

5 - SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO – SBCE

O Seguro de Crédito à Exportação tem sob a forma de sociedade anônima, a criação no ano de 1997 da Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação – SBCE, que possui seu funcionamento voltado a um novo modelo de Seguro de Crédito, onde são utilizados os recursos do Fundo de Garantia à Exportação – FGE, que por sua vez, é um instrumento facilitador ao incremento das exportações brasileiras, especificamente ao micro e pequeno empresário, dando-os flexibilidade e capacidade para atingir o mercado internacional.

A SBCE tem como acionistas o Banco do Brasil, o BNDES, o Brasdesco Seguros, a Sul América Seguros, a Minas Brasil Seguros, a Unibanco Seguros e a Coface – Compagnie Française D'Assurance pour le Commerce Extérieur, a maior seguradora de crédito à exportação do mundo. Já no Brasil, a SBCE tem unicamente o Banco do Brasil como acionista, que funciona como guichê para os exportadores brasileiros, independentemente do bem, do mercado no exterior ou até mesmo dos prazos de pagamento envolvidos.

A SBCE tem como característica as operações de Curto Prazo, onde o prazo de pagamento de suas exportações limita-se em até 2 anos, assim essa modalidade é dividida em 2 grupos. O quesito principal que diferem as modalidades se refere inteiramente quanto ao período estimado de faturamento, onde a primeira trata-se de vendas externas com faturamento em até 180 dias, conforme os prazos utilizados para o produto no mercado internacional e, o segundo referindo-se a vendas externas com faturamento entre 180 dias e 2 anos, como mencionado anteriormente, é o seu prazo máximo.

O Limite de Crédito proporcionado pelo SBCE quanto a efetiva garantia do segurado, não está na simples assinatura da apólice, já que não

existe uma “importância segurada”, está sim na concessão pela Seguradora de limites de crédito individuais para cada importador do segurado.

Um exemplo bastante simples, mas o suficiente para esclarecer exatamente a metodologia utilizada ao se comprometer em segurar determinado bem. O segurado elabora uma lista de seus compradores no exterior, efetivos ou potenciais, e a encaminha, através de formulário próprio ao Departamento de Análise de Riscos da Seguradora indicando o volume de crédito que precisará para cada comprador. Esse crédito não pode ser interpretado como o volume de vendas, pois é de caráter rotativo. A Seguradora fará uma análise cuidadosa de cada importador e em poucos dias fixará o limite de crédito, unicamente em função da situação financeira do comprador. É importante salientar que quando a Seguradora cobre a máxima exposição ela está automaticamente cobrindo todo o volume da exportação.

6. CONCLUSÃO

A meta principal deste trabalho foi demonstrar como ações políticas governamentais podem beneficiar de uma forma concreta o desenvolvimento de uma nação, via promoção e incentivos para a exportação doméstica brasileira. Portanto, esta obra está voltada diretamente ao crescimento econômico via exportações.

Programas governamentais de política de incremento às exportações planejado e definido, ostentam certamente o sucesso, pois impactam positivamente a economia interna, consequentemente, proporcionando facilidades para alcançar o mercado externo. Em razão de empresas nacionais se tornarem mais competitivas e eficientes, para acompanhar a devoradora concorrência do mercado internacional.

O foco em questão, refere-se ao Programa de Financiamento às Exportações - PROEX, programa este de manejo governamental que visa a promoção de exportações utilizando recursos do Orçamento Geral da União, via Banco do Brasil S.A, o qual possui o papel primordial de gerenciamento e repasse desses recursos. O PROEX tem alcançado suas metas e objetivos, propostos quando da sua implantação, que é, o incremento do valor das vendas externas e o crescente aumento de novas empresas de pequeno, médio e grande portes aptos a exportar.

Da maneira como foi exposto neste trabalho, o desenvolvimento e crescimento nas exportações brasileiras utilizando-se o PROEX, conclui-se que, em referência ao valor das exportações, as empresas de grande porte ainda predonam, visto que no ano de 2002, a participação nas aquisições de subsídios chegou a quase 76% no total das exportações do país. Quando observa-se um número maior de empresas exportadoras de pequeno e médio portes, representando apenas US\$67,7 milhões, contra US\$212,3 milhões em exportações das grandes empresas. Portanto, nesta demonstração comprova-se o trabalho satisfatório do PROEX em relação ao

incremento da exportação de produtos com maior valor agregado, assim proporcionando um maior ganho via exportações, visando o crescimento do país.

Outra comprovação efetiva do trabalho do PROEX, está na evolução das exportações brasileiras por setor econômico, no que tange à competitividade e produtividade para o desenvolvimento da indústria brasileira, visando sempre o comprometimento governamental para com as empresas em desbravar novos mercados e atingir seus ápices no comércio exterior. Destacando na modalidade de financiamento, o setor de serviços que em 2002, atingiu vertiginosamente 46% do total do orçamento disponibilizado. Quanto à modalidade de equalização, destaca-se o setor de transporte, que neste mesmo ano, atingiu 63,2% (US\$515.706 milhões) do total dos recursos disponível.

Deve-se observar que, para programas como o PROEX, é necessário que uma política governamental se preocupe com três importantes quesitos, são eles: (i) Valor considerável de uma dotação orçamentária; (ii) Continuidade responsável do trabalho institucional e (iii) Valorização da produção e exportação de produtos com maior valor agregado. Portanto, para obter um nível satisfatório e que realmente corresponda a mudanças no desenvolvimento de uma nação, via exportações e através de programas que visam incentivos às empresas aptas a exportar, acredito que estes três quesitos devam ser levados com muita seriedade e responsabilidade, pois, se o empresariado brasileiro é correspondido pelo mencionado acima, certamente os negócios com o mercado internacional fluíram naturalmente, deixando com que este mesmo empresariado venha a se preocupar com outras fontes referentes ao “Custo Brasil”.

O caso da Embraer, é um exemplo importante na atuação do PROEX quanto à comercialização de aeronaves.

Pode-se afirmar que o PROEX tem alcançado seus objetivos, dentre eles, o reconhecimento interno e externo de sua capacidade e

credibilidade para com o comércio exterior. Ademais, deve-se levar em consideração o pouco tempo de sua instituição e operacionalidade.

7. BIBLIOGRAFIAS

ARAÚJO, Carlos Roberto Vieira. “*História do Pensamento Econômico – Uma Abordagem Introdutória*” – Editora Atlas, São Paulo, 1989.

BAER, Werner. “*A Industrialização e o Desenvolvimento Econômico do Brasil*” - 7ª Edição, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1988.

BARBER, Willian J. “*Uma História do Pensamento Econômico*” – Editora ZAFAR, Rio de Janeiro, 1971.

BATISTA, Jorge Chami. “*EXPORTAÇÕES – Desvalorização Cambial e as Exportações Brasileiras para os Estados Unidos*” - FUNCEX / REVISTA BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR.

BAUMANN, Renato. “*Brasil – Uma Década em Transição*” – Ed.Campus – Rio de Janeiro, 1999.

BAUMANN, R. e BRAGA, Helson C. “*O Sistema Brasileiro de Financiamento às Exportações*” Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1986 (Série Monográfica n.34)

BONELLI, Regis. “*Produtividade, Crescimento Industrial e Exportação de Manufaturados no Brasil – Desempenho e Competitividade*” IPEA – Texto para Discussão nº327 - JAN/1994.

CASTRO, José Augusto de. “*Incentivos Fiscais e a Formação de Preços para Exportação*” Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, Informe Técnico 1 – 4ª Edição Revista e Atualizada, Rio de Janeiro, 1979.

_____. “*Incentivos Creditícios à Exportação*” Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, Informe Técnico 2 – 5ª Edição Revista e Atualizada, Rio de Janeiro, 1981.

_____. “*Drawback*” Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, Informe Técnico – 5ª Edição Revista e Atualizada, Rio de Janeiro, 1983.

FERRAZ FILHO, G.T., CAVALCANTI, M.A. & RIBEIRO, M. – “*Barreiras Técnicas ao Comércio Internacional. Aspectos Teóricos e as Experiências Regionais de Harmonização.*” Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, 1997.

FURTADO, Celso. “*Análise do “Modelo” Brasileiro*” Ed.Civilização Brasileira, 6ª Edição, Rio de Janeiro, 1978.

_____. “*O Mito do Desenvolvimento Econômico*” Ed.Paz e Terra, 4ª Edição, Rio de Janeiro, 1983a.

_____. “*O Brasil Pós-‘Milagre’* ” – Ed. Paz e Terra, 8ª Edição, Rio de Janeiro, 1983b.

_____. “*Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*” – Companhia Editora Nacional, 2ª Edição, São Paulo - Pág.105.

GREMAND, Amaury Patrick – SAES, Flávio Azevedo Marques de & JÚNIOR, Rudinei Tuneto – “*Formação Econômica do Brasil – Processo de Industrialização da Era do Populismo (1930-1964)*” Editora Atlas, 1997

GONÇALVES, Reinaldo - BAUMANN, Renato - PRADO, Luiz Carlos Delorme & CANUTO, Otaviano – “*A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira*” – 1997.

MOREIRA, Sérvulo Vicente e SANTOS, Adelaide Figueiredo de. “*Políticas Públicas de Exportação: o caso do PROEX*”. IPEA – Texto para Discussão nº836 –Brasília, 2001.

TYLER, W.G. – “O viés Antiexportador em Políticas Comerciais e o Desempenho das Exportações; Alguns Aspectos da Recente Experiência Brasileira” Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, 1982.

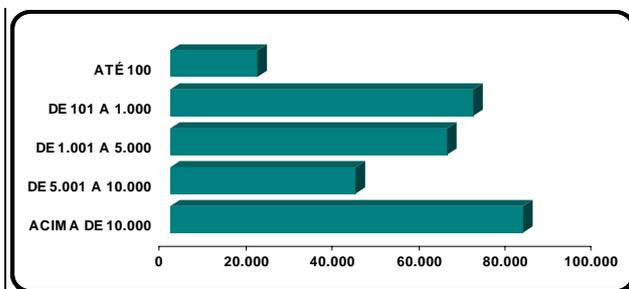
ANEXO 1
VALORES EXPORTADOS POR SETOR ECONÔMICO

Ano	FINANCIAMENTO			EQUALIZAÇÃO		
	SETORES	VALOR DA EXPORTAÇÃO	%	SETORES	VALOR DA EXPORTAÇÃO	%
1995	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	4.681	10,4	NÃO DISPONÍVEL		
	SERVIÇOS	40.373	89,6			
	TOTAL	45.054	100,0			
1996	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	33.347	43,9	AGRIBUSINESS	26.049	2,7
	PRODUTOS MINERAIS	1.168	1,5	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	165.871	17,1
	SERVIÇOS	39.731	52,3	PAPEL E CELULOSE	11.179	1,2
	TRANSPORTE	1.665	2,2	PRODUTOS MINERAIS	13.722	1,4
	TOTAL	75.911	100,0	SERVIÇOS	1.338	0,1
				TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	306	0,0
1997				TRANSPORTE	230.918	23,8
				OUTROS	522.387	53,8
				TOTAL	971.770	100,0
	AGRIBUSINESS	517	0,4	AGRIBUSINESS	470.353	18,4
	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	14.340	10,6	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	620.338	24,2
	PRODUTOS MINERAIS	2.578	1,9	PAPEL E CELULOSE	16.726	0,7
	SERVIÇOS	94.776	69,9	PLÁSTICO E BORRACHA	264	0,0
	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	129	0,1	PRODUTOS MINERAIS	126.974	5,0
	TRANSPORTE	23.076	17,0	SERVIÇOS	172.284	6,7
	OUTROS	163	0,1	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	76.419	3,0
TOTAL	135.579	100,0	TRANSPORTE	901.905	35,2	
1998				OUTROS	175.091	6,8
				TOTAL	2.560.354	100,0
	AGRIBUSINESS	18.361	8,6	AGRIBUSINESS	1.972.614	27,8
	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	14.532	6,8	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.128.864	15,9
	PAPEL E CELULOSE	68	0,0	PAPEL E CELULOSE	28.614	0,4
	PLÁSTICO E BORRACHA	146	0,1	PLÁSTICO E BORRACHA	88.299	1,2
	PRODUTOS MINERAIS	2.054	1,0	PRODUTOS MINERAIS	686.122	9,7
	SERVIÇOS	132.992	62,6	SERVIÇOS	93.394	1,3
	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	5.039	2,4	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	240.443	3,4
	TRANSPORTE	37.796	17,8	TRANSPORTE	2.814.051	39,6
OUTROS	1.453	0,7	OUTROS	52.971	0,7	
TOTAL	212.441	100,0	TOTAL	7.105.372	100,0	
1999	AGRIBUSINESS	37.488	18,1	AGRIBUSINESS	2.151.211	34,4
	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	30.164	14,6	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.091.083	17,4
	PAPEL E CELULOSE	421	0,2	PAPEL E CELULOSE	38.533	0,6
	PLÁSTICO E BORRACHA	1.377	0,7	PLÁSTICO E BORRACHA	69.451	1,1
	PRODUTOS MINERAIS	6.977	3,4	PRODUTOS MINERAIS	589.247	9,4
	SERVIÇOS	97.554	47,2	SERVIÇOS	58.417	0,9
	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	6.793	3,3	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	164.927	2,6
	TRANSPORTE	13.977	6,8	TRANSPORTE	2.043.758	32,7
	OUTROS	11.905	5,8	OUTROS	46.396	0,7
	TOTAL	206.656	100,0	TOTAL	6.253.023	100,0
2000	AGRIBUSINESS	25.839	6,2	AGRIBUSINESS	1.841.652	23,6
	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	52.947	12,8	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.194.930	15,3
	PAPEL E CELULOSE	1.803	0,4	PAPEL E CELULOSE	217.546	2,8
	PLÁSTICO E BORRACHA	209	0,1	PLÁSTICO E BORRACHA	99.104	1,3
	PRODUTOS MINERAIS	17.401	4,2	PRODUTOS MINERAIS	907.708	11,6
	SERVIÇOS	127.907	30,9	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	7.027	0,1
	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	8.185	2,0	SERVIÇOS	200.736	2,6
	TRANSPORTE	153.469	37,1	TRANSPORTE	3.292.178	42,2
	OUTROS	25.931	6,3	OUTROS	44.023	0,6
	TOTAL	413.691	100,0	TOTAL	7.804.904	100,0
2001	AGRIBUSINESS	44.831	9,7	AGRIBUSINESS	1.265.583	15,4
	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	76.947	16,6	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	1.312.691	16,0
	PAPEL E CELULOSE	3.093	0,7	PAPEL E CELULOSE	40.656	0,5
	PLÁSTICO E BORRACHA	123	0,0	PLÁSTICO E BORRACHA	81.129	1,0
	PRODUTOS MINERAIS	13.882	3,0	PRODUTOS MINERAIS	633.894	7,7
	SERVIÇOS	156.748	33,8	SERVIÇOS	148.064	1,8
	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	20.504	4,4	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	73.976	0,9
	TRANSPORTE	128.772	27,7	TRANSPORTE	4.550.566	55,5
	OUTROS	19.406	4,2	OUTROS	87.368	1,1
	TOTAL	464.306	100,0	TOTAL	8.193.927	100,0
2002 (até 31.08)	AGRIBUSINESS	30.574	10,9	AGRIBUSINESS	40.793	5,0
	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	45.975	16,4	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	190.399	23,3
	PAPEL E CELULOSE	4.617	1,6	PRODUTOS MINERAIS	6.787	0,8
	PLÁSTICO E BORRACHA	3.667	1,3	SERVIÇOS	18.105	2,2
	PRODUTOS MINERAIS	6.335	2,3	TRANSPORTE	515.706	63,2
	SERVIÇOS	116.291	41,6	OUTROS	43.714	5,4
	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS	20.765	7,4	TOTAL	815.504	100,0
	TRANSPORTE	31.458	11,2			
	OUTROS	20.188	7,2			
TOTAL	279.870	100,0				

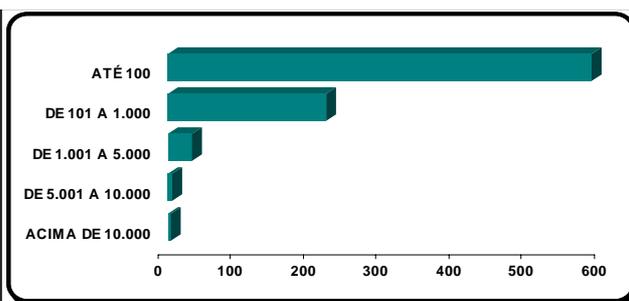
ANEXO 2

FINANCIAMENTO EM FAIXAS➤ **Valor da Exportação em faixa:**

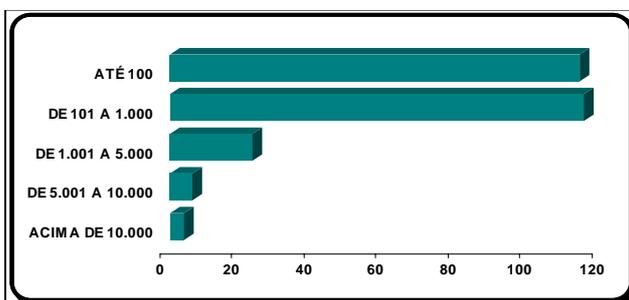
FAIXA (US\$ mil)	VLR	%
ACIMA DE 10.000	81.782	29,2
DE 5.001 A 10.000	43.194	15,4
DE 1.001 A 5.000	64.209	22,9
DE 101 A 1.000	70.431	25,2
ATÉ 100	20.252	7,2
TOTAL	279.868	100,0

➤ **Quantidade de Operações em faixa:**

FAIXA (US\$ mil)	QTDE	%
ACIMA DE 10.000	4	0,5
DE 5.001 A 10.000	6	0,7
DE 1.001 A 5.000	33	3,9
DE 101 A 1.000	217	25,7
ATÉ 100	583	69,2
TOTAL	843	100,0

➤ **Quantidade de Exportadores em faixa:**

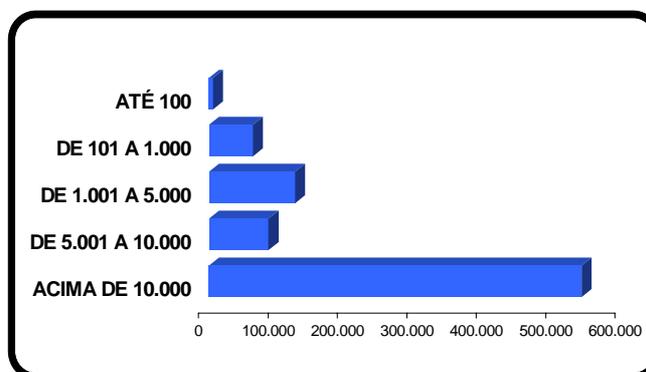
FAIXA (US\$ mil)	QTDE	%
ACIMA DE 10.000	4	1,5
DE 5.001 A 10.000	6	2,3
DE 1.001 A 5.000	23	8,8
DE 101 A 1.000	115	43,9
ATÉ 100	114	43,5
TOTAL	262	100,0



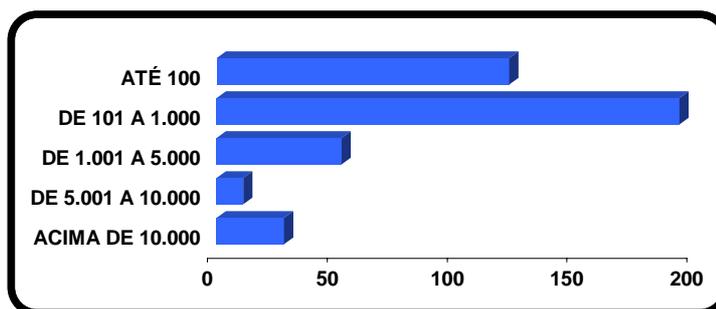
ANEXO 3

EQUALIZAÇÃO EM FAIXA➤ **Valor da Exportação em faixa:**

FAIXA (US\$ mil)	VLR	%
ACIMA DE 10.000	536.521	65,8
DE 5.001 A 10.000	85.773	10,5
DE 1.001 A 5.000	124.226	15,2
DE 101 A 1.000	63.084	7,7
ATÉ 100	5.899	0,7
TOTAL	815.503	100,0

➤ **Quantidade de Operações em faixa:**

FAIXA (US\$ mil)	QTDE	%
ACIMA DE 10.000	28	6,9
DE 5.001 A 10.000	11	2,7
DE 1.001 A 5.000	52	12,8
DE 101 A 1.000	193	47,5
ATÉ 100	122	30,0
TOTAL	406	100,0

➤ **Quantidade de Exportadores em faixa:**

FAIXA (US\$ mil)	QTDE	%
ACIMA DE 10.000	14	13,7
DE 5.001 A 10.000	9	8,8
DE 1.001 A 5.000	24	23,5
DE 101 A 1.000	35	34,3
ATÉ 100	20	19,6
TOTAL	102	100,0

