

A INFLUÊNCIA DOS INCENTIVOS GOVERNAMENTAIS NA EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS DE CONSTRUÇÃO CIVIL.

Autores: Ana Paula Maximiliano
Annick Guinat Márquez
Joyce Marques Bizarria
Juliana Gerassi Abrahão

Orientador: Prof. Sérgio Lex

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo demonstrar como o Governo, através de incentivos às construtoras exportadoras de serviços, pode alavancar a exportação de bens. Normalmente, a exportação dos serviços de construção civil acarreta a exportação de bens a serem usados no projeto. Quanto mais licitações as construtoras brasileiras ganharem no exterior, maior será a quantidade de bens exportados atrelados a essas exportações. O estudo buscou verificar quais ações do governo contribuem para que as construtoras brasileiras vendam maior quantidade de projetos ao exterior. Para tanto, foram feitas entrevistas com executivos das maiores construtoras brasileiras exportadoras de serviços de engenharia civil. Foi utilizado o método qualitativo para a pesquisa que chegou à conclusão que o setor necessita de maiores financiamentos, para que o número de licitações vencidas pelas empresas brasileiras seja maior.

Palavras-chave: exportação de serviços, incentivos à exportação de serviços, exportação de bens vinculados.

ABSTRACT

This study had the purpose to demonstrate how the Government can increase the goods exportation in Brazil through incentives to the services exporting building companies. Usually, the exportation of construction services brings up the exportation of goods used in the project. The more foreign bids the Brazilian construction companies win, higher will be the quantities of goods exported. The study aim was to verify which governmental actions will allow the Brazilian companies to sell a bigger number of projects abroad. The method used to analyze was a qualitative research made through interviews with executives of the bigger exporting building companies, which allowed to cover the subjects of interest, leading to the conclusion that more financing from the government is needed to elevate the number of exportation services, consequently increasing the number of exported goods used in the constructions.

Key-words: services exportation, incentives to services exportation, exportation of linked goods.

INTRODUÇÃO

A Exportação de serviços de construção civil é uma modalidade que proporciona a entrada de divisas no país exportador, além de alavancar a exportação de materiais que serão usados na obra.

Com o mercado interno em retração, as empresas de construção civil vão em busca de novos mercados e procuram exportar serviços, ou seja, fazer projetos para obras que serão executadas no exterior, principalmente em países como a África e países da América do Sul e Central, lugares em que existe um mercado potencial por serem carentes de obras de infra-estrutura visto que são países subdesenvolvidos.

Quando exportados, os serviços funcionam como importantes alavancas de venda de produtos industriais e de bens de consumo de todas as naturezas, além de ser um importante instrumento de política comercial para o Brasil.

Com a exportação de serviços, as construtoras brasileiras buscam aumentar sua receita, o que resulta em um enorme benefício ao Brasil. “A construtora que exporta serviços, alavanca a economia como um todo”. Garante José Augusto Marques, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Base.

O estudo procurou verificar se havendo redução da porcentagem de tributos incidentes que oneram o preço final do projeto, tanto no recolhimento de impostos de serviços como dos bens exportados haveria o aumento do ganho das licitações internacionais.

Segundo depoimento de Emilio Odebrecht publicado na Gazeta Mercantil (2003):

Só os serviços de engenharia exportados pelo Brasil através da Odebrecht, nestas duas últimas décadas, representam operações com valor total superior a US\$ 20 bilhões. Na década de 90, este valor atingiu cerca de US\$ 12 bilhões. Cabe ressaltar que no período em questão para cada US\$ 1 exportado em serviços, vendeu-se nos mercados externos US\$ 0,76 em bens que não teriam sido exportados sem a venda dos serviços.

Todavia, a burocracia enfrentada para a solicitação de aprovação de financiamentos é um dos entraves para a internacionalização das empreiteiras brasileiras. As construtoras pleiteiam maior cobertura de crédito do governo federal, através do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (BNDES). “O crédito do BNDES está atrelado à exportação de 40% do valor financiado em máquinas brasileiras, o que dificulta a prestação de serviços em obras que não exigem este volume de equipamentos”, diz João Ricardo Auler, diretor da Camargo Correa, publicado em informe do Banco do Brasil (2002).

Portanto, baseando-se em fatores macroambientais e nas características do setor, procurou-se pesquisar se existe relação entre os incentivos governamentais às exportações de serviços no ramo de engenharia e construção civil, a ponto de interferir na exportação de bens relacionados a estes.

SOBRE A EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS

A exportação de serviços se caracteriza por ser uma exportação invisível, intangível, de difícil mensuração. De acordo com Jayme de Mariz Maia (1999), quando se exporta um serviço, o verdadeiro produto, se é que assim podemos chamar, é o know-how, a tecnologia, a troca de experiências. Embora o Brasil apresente regulamentações para a exportação de produtos, ainda não existe um critério para mensurar a dimensão do serviço, ou seu volume exportado. Infelizmente

ainda lidamos com um preconceito quando se fala em exportação de serviços e é exatamente por não sabermos mensurá-lo. Quando falamos da exportação da engenharia civil, não estamos falando de se exportar uma hidrelétrica, mas sim de exportar a capacidade, o conhecimento e a experiência em construí-la.

A exportação de serviços de construção civil tem um efeito multiplicador, gerando empregos diretos (através da obra) e indiretos (através dos insumos exportados). Atualmente estes insumos (produtos que serão consumidos na obra) são financiados, juntamente com todo o projeto pelo BNDES. Pois bem, a empresa é brasileira, o financiamento também, logo, os produtos utilizados também serão brasileiros. Além disso, ela apresenta capacidade ilimitada, pois se trata de um mercado de US\$ 400 bilhões de dólares. Este mercado é dominado por empresas norte americanas e europeias. O Brasil desponta atualmente como o principal exportador de engenharia da América Latina, sendo inclusive considerado o primeiro na construção de Hidrelétricas.

A Odisséia Brasileira teve início no final da década de 70. Com a retração do mercado as empresas buscaram soluções para diversificar seus mercados. A primeira empresa a ousar atuar no exterior foi a Construtora Norberto Odebrecht, iniciando suas atuações na América Latina, aproveitando da geopolítica, e semelhanças culturais, segundo Ed. Isto é dinheiro, 2003 – “Império Global Odebrecht”, publicada em 11/09/04. Outros países os chamados países irmãos (Portugal, Angola) também foram focados neste primeiro momento.

As construtoras brasileiras têm obtido grandes sucessos, graças a sua flexibilidade de atuação, know-how, qualidade e senso de comprometimento com o cliente, não apenas conseguindo a obra, mas com atuações em diversos países na área social. Quando se exporta um serviço como este, muito mais do que uma simples obra, o que esta em jogo são possibilidades, tanto para o contratado, como para o contratante. Para o contratado há a possibilidade de se estabelecer em um novo mercado, ter lucro, credibilidade por atuar em mercados que exigem alta capacitação e qualidade. Para o contratante a possibilidade de melhoria na qualidade de vida da população, melhoria na expectativa de vida e na imagem dos país, perante o mundo, com melhoria na infraestrutura local.

Incentivos e programas de apoio à exportação

Segundo Robério Oliveira Silva (2002) em informe “Comércio Exterior” do Banco do Brasil, os incentivos às exportações brasileiras foram criados com o objetivo de desenvolver instrumentos para ampliar a competitividade das exportações de serviços.

Um dos programas existentes seria o Programa Especial de Exportação de Serviços (PEE). Ele foi lançado em 28/06/2002 pelo ministro Sérgio Amaral e é composto por 19 gerências setoriais (que são de responsabilidade do setor privado) e 15 gerências temáticas, (responsabilidade do setor público). Este programa possui uma linha de financiamento inicial de US\$500MM, cujo principal financiador é o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social).

O plano visa estimular as exportações para um setor que representa cerca de 50% do PIB nacional, e ampliar a competitividade das exportações de serviços brasileiros, que, em relação ao resto do mundo, representam, de acordo com os dados publicados no mesmo informe já citado, 0,6% dos serviços mundiais.

O setor foi avaliado pela UNCTAD e foram determinadas algumas medidas a serem implementadas no Brasil como:

- Melhoria na capacitação de recursos humanos e base tecnológica;
- Apoio governamental às pequenas e médias empresas – novas tecnologias;
- Investimentos em telecomunicações;
- Políticas de competição, englobando mercadorias, serviços e investimentos;
- Formação de associações e consórcios.

Os consórcios de exportações de serviços são uma parceria que as empresas fazem podendo oferecer um pacote de serviços para os clientes, visando buscar maior escala, redução de custos e melhor atendimento, ganhando assim a concorrência no exterior. A APEX é um órgão que financia e estimula essas exportações.

Ainda de acordo com os dados obtidos no informe do Banco do Brasil, “Comércio Exterior”, existem duas linhas básicas de financiamento: BNDES e Banco do Brasil – Proex. O Banco do Brasil é um agente que opera com recursos do Tesouro Nacional. Esses recursos são colocados em um fundo: o PROEX. Por exemplo: se a empresa solicita um financiamento, ela encaminha seu pedido onde será analisado. Se aprovado o recurso sai do fundo. O financiamento será para a compra de materiais. Agora, se a empresa consegue um financiamento no exterior, o Banco do Brasil paga uma taxa de juro para o banco estrangeiro e a empresa consegue oferecer um financiamento mais competitivo ao seu cliente. A grande vantagem é que o Banco do Brasil tem até 10 anos para pagar a taxa de juros, o dinheiro entra no Brasil à vista e no equivalente em reais. Neste período, a empresa conseguiu exportar, recebeu e a equalização das taxas reduziu o custo do financiamento internacional.

Com o financiamento, o Banco do Brasil e o Governo buscam o desenvolvimento sócio-econômico e a criação de empregos. É importante saber que o que gera empregos não é a exportação de um bem ou serviço, e sim o volume de negócios que a empresa produz.

Exportação de materiais relacionados à exportação de serviços de engenharia e construção civil

“Quando constrói uma hidrelétrica em outro país, a construtora leva pelo menos 60 empresas em seu contrato internacional e em 90% dos casos, são pequenas e médias empresas que, sem a construtora exportadora, teriam acesso muito mais tortuoso ao mercado externo” segundo José Augusto Marques, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Base.

Esse comentário confirma que quando o projeto em outro país é executado por uma construtora brasileira, esta exporta o máximo possível de material que será utilizado nessa obra, como máquinas, materiais de construção e até mesmo os materiais de uso pessoal dos operários das obras. Essa última ação tornou o Brasil o maior exportador de calçados devido pura e simplesmente às exportações de botas usadas nas construções, conforme comentário do Sr. Marcelo Odebrecht na Revista Isto é dinheiro de set/03.

As construtoras têm várias razões para usar materiais brasileiros na execução da obra: a principal é o fato de o BNDES ter a exigência de só aprovar o financiamento da obra no exterior se a construtora brasileira comprovar que pelo menos 40% dos materiais usados na obra serão exportados do Brasil (essa exigência ainda não foi publicada nem transformada numa regra). Visto

que o financiamento do BNDES torna a proposta da construtora brasileira mais competitiva, a construtora brasileira procura no mercado nacional um produto que atenda às necessidades da obra. “Com fornecedores nacionais, a construtora tem maior poder de barganha e consegue melhores preços. Outro fator que propicia a exportação de bens brasileiros para o uso na obra é o fato de atualmente a moeda brasileira estar desvalorizada, o que deixa o preço do material brasileiro muito mais atrativo ao mercado externo, sendo que o material é tão competitivo em qualidade e tecnologia quanto os de outros países”, conforme citado em entrevista que o Engº Amauri Pinha concedeu ao grupo em Nov/2003.

SOBRE A METODOLOGIA

A exportação de serviços é uma modalidade que proporcionam excelentes ganhos cambiais ao país exportador e constitui oportunidade para venda paralela de bens e mercadorias. Na maioria dos casos de exportação de serviços de engenharia e construção civil, o pagamento pelos projetos não ocorre antecipadamente, sendo assim, para iniciar a execução do projeto e para a manutenção do mesmo, as empresas são obrigadas a recorrer a linhas de crédito para financiamentos, que são poucos.

Esta situação levou à definição do seguinte problema de pesquisa: **“Que relação existe entre os incentivos governamentais e a exportação de serviços em construção civil de modo a alavancar a exportação de bens?”**

Este tema do estudo foi escolhido devido à grande potencialidade que as empresas brasileiras possuem na área de construção civil e engenharia, capacitando-as a competir com vantagens no mercado internacional, por consequência de um alto investimento em tecnologia, isso mesmo com a escassez de incentivos por parte do governo, os quais embora existam necessitam ser desenvolvidos.

Outro fator considerado foi a existência de um mercado “consumidor” potencial, formado, em sua maioria, pelos países em desenvolvimento que necessitam de obras de infra-estrutura.

Com isso, os objetivos específicos abordados para alcançar à resposta ao nosso problema de pesquisa foram:

- Analisar incentivos (existentes ou não) que podem ser concedidos pelo governo a fim de alavancar exportação de serviços de construção civil;
- Identificar as vantagens competitivas das empresas brasileiras deste setor;
- Analisar os benefícios que a exportação de bens vinculados à exportação de serviços na área de construção civil podem trazer ao Brasil.

É fato que a exportação de serviços em construção civil e engenharia acarretam a exportação de insumos a serem utilizados tanto na construção em si, como para usufruto dos funcionários durante a execução da obra.

A construtora que vende o projeto preocupa-se em exportar o valor máximo possível dos bens a serem usados na execução da obra, justamente para comprovar junto ao BNDES as vantagens e a importância que a exportação de serviços podem trazer ao Brasil. Com isso é mais fácil pleitear um financiamento junto a um banco de investimento, fornecedores e até mesmo do próprio BNDES

que por si só já exige que pelo menos 40% dos materiais a serem usados na execução da obra sejam de origem do país exportador do serviço.

Sendo assim, o problema de pesquisa considerou como variável dependente: “volume de bens exportados atrelados à exportação de serviços de construção civil e engenharia”, materiais que são exportados para a concretização da obra que incluem: máquinas usadas na construção, materiais de construção como cimento, areia e materiais de uso pessoal dos funcionários durante a execução da obra. Como variável independente, temos: “o conjunto de incentivos governamentais à exportação de serviços de engenharia” que se resume em desenvolver de um contato próximo entre o corpo diplomático fora do país e as construtoras, incentivos relacionados aos impostos que incidem tanto sobre a exportação de serviços, quanto à exportação de bens relacionados a esta última. A outra variável independente estudada foi “o volume de exportação de serviços em construção civil”, já que ao exportar maior número de projetos, é provável que haja maior exportação de bens relacionados à exportação do serviço.

Para medirmos o benefício gerado pela exportação de bens relacionados à exportação de serviços havendo incentivos governamentais, fizemos entrevistas às principais Construtoras do país abordando o assunto na prática através das seguintes hipóteses:

- Havendo uma concessão de benefício pelo governo, ocorrerá diminuição do preço dos projetos, tornando-os mais atraentes ao país importador.
- Se houver um estreito contato entre o corpo diplomático fora do Brasil e empresas de engenharia e construção civil a ponto de trocar informações sobre projetos de obras em outros países, aumentaria a participação do Brasil em concorrências para execução de obras no exterior.
- Caso a carga tributária brasileira relacionada a serviços fosse mais baixa, este fato incentivaria as empresas brasileiras do ramo de engenharia e construção civil a exportar mais serviços.
- Para concessão de alguns financiamentos à exportação de serviços de construção civil, é exigido que uma porcentagem de materiais relacionados aos projetos também seja exportada. Não havendo esta exigência, o volume de exportação de materiais relacionados à exportação de serviços de construção civil diminuiria.
- Havendo um aumento no número de projetos de construção civil e engenharia exportados, a quantidade de bens relacionados exportado aumentaria.
- Uma vez que os impostos relacionados à exportação de bens fossem menores, isto acarretaria maior exportação dos mesmos para utilização durante a execução do projeto exportado.

A pesquisa foi descritiva, já que teve como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, tornando-o mais explícito, assim como proporcionar o aprimoramento de idéias sobre o tema abordado. Foi também qualitativa, uma vez que este é um método de pesquisa não estruturado, exploratório, baseado em pequenas amostras, que proporciona melhor visão e compreensão do contexto do problema. Os métodos de obtenção de dados foram a pesquisa de dados apresentados no referencial teórico, bem como entrevistas de profundidade, nas quais foi utilizado como instrumento um roteiro abordando as hipóteses e os objetivos da pesquisa.

O universo da pesquisa foi composto por cerca de 80 empresas brasileiras de engenharia e construção civil que exportam estes serviços, segundo relatório da Funcex (2002) no site da entidade. Deste universo, utilizou-se como amostra as seguintes empresas: Odebrecht, Camargo Correa, Andrade Gutierrez e Figueiredo Ferraz. Estas empresas foram escolhidas por conveniência, pois todas tinham uma filial em São Paulo, que se dispuseram a fornecer informações.

O procedimento de análise utilizado foi composto pela comparação das respostas dadas nas entrevistas de forma a identificar pontos em comum e divergentes entre elas e a interpretação das mesmas. Assim, após análise do conteúdo, pôde-se chegar a uma conclusão do estudo.

CONCLUSÕES

De acordo com os depoimentos de Amaury Pinha, André Amaro e Luiz Jordão, da Camargo Corrêa, Odebrecht e Andrade Gutierrez, respectivamente, podemos concluir que atualmente está ocorrendo uma mudança de postura do corpo diplomático brasileiro que agora começa a se preocupar não apenas com a questão política como também com a comercial.

Já quanto ao BNDES, a maioria das empresas utiliza-se dele para fazer as exportações, apenas Antonio Zaitune da Figueiredo Ferraz não utiliza, mas futuramente pretende utilizar. Porém eles acreditam que existe uma burocracia muito grande para se conseguir os financiamentos, que em muitos casos são indispensáveis para se ganhar as licitações, o que torna o processo moroso e acaba levando a perda das licitações por parte das empresas. Segundo Amaury Pinha, André Amaro, Luiz Jordão e Antonio Zaitune os incentivos que podem ser dados as exportações seriam o aumento de acesso aos financiamentos, uma melhor estruturação do próprio BNDES para que os processos possam ser agilizados e uma disseminação, dentro do governo, de uma cultura exportadora de serviços e não só de bens.

Em relação à carga tributária, todos os entrevistados afirmaram, exceto Carlos Eduardo Namur também da Odebrecht que não fez menção a mesma, que o problema é os impostos em cascata na cadeia produtiva que incidem sobre os insumos que serão exportados para as obras, o que torna os produtos, se comparados aos produtos dos outros países, mais caros e conseqüentemente menos competitivos. Como a condição do BNDES para conceder o financiamento para as obras é que os produtos utilizados sejam produtos brasileiros as empresas aproveitam para exportar o máximo possível de produtos juntamente com a exportação do serviço.

Os gastos incorridos pelas empresas variam de empresa para empresa, porém o custo que aparentemente afeta a maior parte delas é o custo do projeto em si, mesmo antes da exportação. No que se refere às dificuldades encontradas pelas empresas para exportar, de acordo com Amaury Pinha, André Amaro, Luiz Jordão e Antonio Zaitune, o maior problema enfrentado pelas empresas é a burocracia para se conseguir os financiamentos e a limitada linha de financiamentos existentes. É unanimidade entre os entrevistados que as barreiras culturais e sociais não caracterizam uma dificuldade já que as empresas brasileiras conseguem se adaptar facilmente as culturas locais, pois possuem muita flexibilidade quando comparadas as empresas estrangeiras, as barreiras técnicas também não constituem um problema, pois, normalmente além de se adaptar as necessidades dos clientes as empresas procuram se associar a empresas locais conhecedoras do mercado.

Com relação às hipóteses apresentadas, a maior parte delas se mostrou verdadeira. De acordo com as entrevistas realizadas, concluímos que: a existência de maior incentivo por parte do governo na forma de impostos mais baixos, uma maior linha de crédito para financiamentos e diminuição da burocracia, resultaria num aumento de exportação de serviços de construção civil, o que, por sua vez, incrementaria o volume de exportação de bens relacionados. Quanto à atuação do corpo diplomático, os entrevistados afirmaram que é essencial que se dê a devida importância à exportação de serviços, porém não acreditam em uma influência direta no aumento da participação de empresas brasileiras do ramo em concorrências internacionais por este motivo. A carga tributária não representa um problema para as exportações de serviços na área de construção e engenharia, mas é sim um entrave para a exportação de bens vinculados a estes serviços, pois o preço final do produto torna-se elevado. Já com relação à concessão de financiamentos que exigem a exportação de uma certa porcentagem de bens, tal fato não influencia atualmente no volume de exportação de serviços da área, pois as empresas afirmaram que exportam em torno de 70% dos materiais a serem utilizados, independentemente desta porcentagem ser exigida ou não por uma entidade de financiamento.

Já através da análise das três variáveis diagnosticadas, veio à tona a resposta às hipóteses formuladas.

Por uma, os financiamentos oferecidos pelo BNDES e outros financiamentos provenientes do Governo Federal, exigiram, para sua concessão, a observância de uma regra de exportação de bens. Normalmente, sobre o valor final do serviço prestado, é fixado um percentual de exportação de bens que deve ser observado. Tal exigência, por si só, vincula o valor da exportação de serviços ao valor da exportação dos bens utilizados na obra. Em que pese a crítica empresarial para a regra (vez que muitas vezes ela não reflete a realidade empresarial), a grande maioria das empresas prefere a exportação dos próprios insumos. As entrevistas demonstraram que tal preferência se dá pelo conhecimento prévio da adaptação do produto ao projeto, pelo conhecimento dos fornecedores e pelo conhecimento da qualidade do material. Esta preferência torna a regra criada pelo órgão financiador obsoleta – vez que esta fica aquém do valor comumente exportado.

Por duas a carga tributária não é empecilho para as exportações. Somente os impostos que incidem “em cascata” na cadeia produtiva dos bens, causam algum prejuízo à competitividade de preço nas licitações internacionais. Há também, por óbvio, perda de margem de lucro pelo peso da carga tributária. Porém, a real possibilidade de fornecimento do serviço por conta do financiamento, torna a carga tributária algo superável. Em outras palavras, vale muito mais à empresa exportar os bens nacionais, perdendo margem em outros produtos com valor um pouco mais elevado, do que correr o risco de desrespeitar a regra do financiamento e inviabilizar a prestação do serviço.

Por fim, verificou-se que o apoio diplomático não é reconhecido como um grande fomentador para as exportações. As entrevistas demonstram que o foco do trabalho diplomático brasileiro sempre foi a política, não havendo grande auxílio no campo comercial. Porém, nos últimos tempos, tem-se percebido um movimento das autoridades diplomáticas para o avanço da exportação de serviços. A divulgação da força produtiva do Brasil no exterior tem gerado frutos, atualmente o governo brasileiro promove pesquisas para saber quais as áreas em que há interesse comercial de exportação de serviços e em um trabalho conjunto com a diplomacia, divulgam-se nos países estrangeiros a possibilidade de contratação de empresas brasileiras em tais ramos, tornando possíveis os laços comerciais pretendidos.

Contudo, as empresas ainda entendem que há a necessidade de um maior trabalho governamental para a divulgação interna de uma cultura de exportação de serviços. No entender dos entrevistados, o foco governamental ainda é a exportação de produtos, não havendo grande movimentação para a exportação de serviços. Neste sentido a atuação governamental é essencial, pois o aumento desta cultura interna de exportação de serviços tem como uma de suas conseqüências diretas o aumento da exportação de bens.

Os resultados da pesquisa qualitativa demonstram haver íntima relação entre:

(a) os incentivos governamentais (por financiamento e atuação diplomática) e o aumento das exportações de serviços de construção civil e engenharia e,

(b) exportações de serviços de construção civil e a exportação dos bens utilizados nos serviços prestados. O eventual aumento dos incentivos à exportação de serviços de construção civil implicaria em efetivo aumento na exportação de bens.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A., **Metodologia Científica** – 4ed. São Paulo: Makron, 1996

FITZSIMMONS, James A.; FITZSIMMONS, Mona J., **Administração de Serviços, Operações, Estratégia e Tecnologia de Informação** – 2ed. Porto Alegre: Bookman, 2000

GAZETA MERCANTIL. São Paulo: Ed.Gazeta – Tiragem de 11 de setembro de 2003

GIL, Antônio Carlos, **Como Elaborar Projetos de Pesquisa** – 3ed. São Paulo: Atlas, 1996

ISTO É DINHEIRO. São Paulo: Ed. Isto é dinheiro, 2003 – “Império Global Odebrecht” - Edição de setembro, nº 316.

MAIA, Jayme de Mariz, **Economia Internacional e Comércio Exterior** – São Paulo: Atlas, 1999

MALHORTA, Naresh K., **Pesquisa de Marketing, Uma Orientação Aplicada** – 3ed. Porto Alegre: Bookman – 2001

Oportunidades Internacionais para o Setor de Construção Civil Brasileiro, estudo desenvolvido pelo Departamento de Economia da Universidade de Brasília para o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), 2002

RATTI, Bruno, **Comércio Internacional e Câmbio** – 9ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997

SILVA, Robério Oliveira, **COMÉRCIO EXTERIOR, INFORME BANCO DO BRASIL**. São Paulo: Ed. Banco do Brasil, Set/Out 2002 – Bimestral

THORSTENSEN, Vera, **Organização Mundial do Comércio, As regras do Comércio Internacional e a Rodada do Milênio** – São Paulo: Aduaneiras, 1999

VAZQUEZ, José Lopez, **Comércio Exterior Brasileiro, Siscomex Importação e Exportação** – 4ed. São Paulo: Atlas, 1999

www.aduaneiras.com.br

www.apexbrasil.com.br

www.bb.com.br

www.bcb.gov.br

www.bndes.gov.br

www.funcex.com.br

www.mdic.gov.br

www.mre.gov.br

www.odebrecht.com.br

www.unctad.org

www.wto.org