

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

**OS MECANISMOS FINANCEIROS DE ESTIMULO ÀS
EXPORTAÇÕES E O IMPACTO SOBRE A RECEITA DAS
EMPRESAS NO BRASIL**

DARLAN DALLA ROZA

Porto Alegre, 2002

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

**OS MECANISMOS FINANCEIROS DE ESTIMULO ÀS
EXPORTAÇÕES E O IMPACTO SOBRE A RECEITA DAS
EMPRESAS NO BRASIL**

DARLAN DALLA ROZA

Orientador: Professor Doutor Eugenio Lagemann

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia, na modalidade profissionalizante.

Porto Alegre, 2002

Para Karime, minha esposa pelo apoio, confiança e horas não dedicadas a ela para realizar este importante projeto; aos meus familiares Paulo César, Marilene e Paulo Eduardo Tonin pelo apoio e aos meus pais pela força e determinação que me ensinaram e ao meu orientador, pela sua dedicação.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de expressar os meus sinceros agradecimentos a todos os que de forma direta ou indireta contribuíram para a realização deste importante projeto.

De forma especial a minha esposa que sempre esteve ao meu lado me incentivando e me apoiando.

Ao meu professor orientador pela extrema competência e disponibilidade que me orientou.

Também aos demais professores e funcionários do PPGE.

Aos colegas de curso e funcionários de instituições como Banco do Brasil, Banco Central, BNDES, Governo Federal e demais instituições que me auxiliaram com dados e informações.

*“Havendo plantado a semente, retiro-me.
Cuide para que a semente não permaneça somente uma
semente”*

Osho

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS	7
LISTA DE QUADROS E TABELAS	8
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	9
RESUMO	10
ABSTRACT	11
INTRODUÇÃO	12
1 OS MECANISMOS FINANCEIROS DE ESTIMULO ÀS EXPORTAÇÕES	17
1.1 INSTRUMENTOS FINANCEIROS COM BASE EM CONTRATOS DE CÂMBIO.....	17
1.1.1 <i>Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC</i>	17
1.1.2 <i>Adiantamento Sobre Cambiais Entregues – ACE</i>	21
1.1.3 <i>Trava de Câmbio</i>	27
1.2 PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES - PROEX	30
1.2.1 <i>Financiamento direto às exportações de bens e serviços</i>	31
1.2.2 <i>Financiamento via equalização de taxas de juros</i>	38
1.3 PROGRAMA BNDES-EXIM	49
1.3.1 <i>BNDES-Exim Pré-Embarque</i>	50
1.3.2 <i>BNDES-Exim Pré-embarque de Curto Prazo</i>	52
1.3.3 <i>BNDES-Exim Pré-Embarque Especial</i>	54
1.3.4 <i>BNDES-Exim Pós-Embarque</i>	55
1.4 SEGURO DE CRÉDITO ÀS EXPORTAÇÕES – (SCE).....	58
2 O IMPACTO DOS FINANCIAMENTOS ÀS EXPORTAÇÕES SOBRE A RECEITA DAS EMPRESAS	74
CONCLUSÃO	87
BIBLIOGRAFIA	89
ANEXOS	94

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Percentual das principais modalidades de financiamento no volume total das exportações	80
Gráfico 2 Taxa mensal de juros por modalidade de crédito	81
Gráfico 3 Custo financeiro mensal para obtenção de recursos no mercado doméstico-mês....	82

LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1 Fluxograma de prazos de ACC e ACE.	22
Tabela 1 Tabela de Exceção nos Prazos de Pagamentos e Equalização.....	46
Tabela 2 Prazo Máximo de Pagamento e Equalização – Exportação de Serviços	48
Tabela 3 Valor FOB das exportações brasileiras.....	76
Tabela 4 Valor dos financiamentos através de ACC/ACE.....	77
Tabela 5 Valor dos financiamentos através do PROEX.....	77
Tabela 6 Valor dos Financiamentos BNDES - Exim	78
Tabela 7 Evolução dos Custos anuais de Captação dos Recursos Para Financiamento a Exportação (em %)	79
Tabela 8 Percentual das Principais Modalidades de Financiamento no volume total de Exportações – Valores em %.....	79
Tabela 9 Custo financeiro mensal para obtenção de recursos no mercado doméstico.....	83
Tabela 10 Ganho de arbitragem nos financiamentos de exportações de ACC/ACE - em USD milhões	83
Tabela 11 Ganho de arbitragem nos financiamentos às exportações via PROEX – em USD..	84
Tabela 12 Ganhos de arbitragem nos financiamentos BNDES-Exim – em USD milhões.....	84
Tabela 13 Estimativa do impacto dos ganhos financeiros decorrentes dos financiamentos às exportações sobre a rentabilidade das empresas exportadoras brasileiras - Valores em USD milhões	85

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACC	Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio
ACE	Adiantamento sobre Cambiais Entregues
CADIN	Cadastro de Inadimplentes
CIF	Cost Insurance and Freight
CPR	Cédula do Produtor Rural
CPT	Carriage Paid To
CRF	Cost and Freight
FAZ	Free Alongside Ship
FGPC	Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade
FINAME	Financiamento de Máquinas e Equipamentos
INCOTERM	International Commerce Terms
INSS	Instituto Nacional de Seguridade Social
LIBOR	London Interbank Offered Rate
MICT	Ministério da Indústria, Comércio e Turismo
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul
NTN	Nota do Tesouro Nacional
PROEX	Programa de Financiamento às Exportações
RC	Registro de Crédito
SBCE	Seguro Brasileiro de Crédito às Exportações
SCE	Seguro de Crédito às Exportações
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e Custódia
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior
SRF	Secretaria da Receita Federal
TJLP	Taxa de Juro de Longo Prazo

RESUMO

Este trabalho descreve os principais mecanismos financeiros de estímulo às exportações disponíveis no Brasil e estima o impacto dos financiamentos sobre a rentabilidade das empresas.

Os mecanismos financeiros de estímulo às exportações disponíveis são quatro: a) financiamentos com base em contratos de câmbio; b) o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX; c) o Programa BNDES-Exim ; e d) o Seguro de Crédito à Exportação – SCE.

Os financiamentos com base em contrato de câmbio são realizados com recursos privados captados no exterior e operacionalizados de três diferentes formas: a) Adiantamento sobre Contrato de Câmbio - ACC; b) Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACE; e c) Trava de Câmbio. Nos dois primeiros instrumentos, o exportador recebe um adiantamento com base no contrato de câmbio, enquanto que no caso da trava de câmbio o exportador empresta a importância do contravalor em moeda nacional do contrato de câmbio de exportação ao banco.

Por meio da comparação das taxas de juros cobradas no mercado doméstico com as taxas de juros dos financiamentos à exportação, próximas às taxas internacionais, para cada uma das modalidades de financiamento, é estimado, em termos globais, o ganho de arbitragem que as empresas envolvidas com as exportações brasileiras obtêm, utilizando os financiamentos a eles disponibilizados.

ABSTRACT

This work describes the principal export incentive financial mechanisms available in Brazil and estimates the impact of the financing over the profitability of the companies.

There are four export incentive financial mechanisms: a) contract based exchange financing; b) Export Financing Program – PROEX; c) BNDS-Exim Program; and d) Export Credit Insurance – SCE.

The contract based exchange financings are made with private resources collected abroad and made operational in three different ways: a) Advances over Exchange Contracts – ACC; b) Advances over Delivered Exchange – ACE; and c) Exchange Restraint. In the first two instruments, the exporter receives an advance based on the exchange contract, whereas in the case of the latter the exporter lends the amount of the counter value in national currency of the export exchange contract to the bank.

Through the comparison of the interest rates charged in the domestic market with the interest rates of the export financing, next to the international rates, for each of the financing modalities, it estimated, in global terms, the arbitrage gain that the companies involved with exportation in Brazil obtain, using the financings available to them.

INTRODUÇÃO

Os países em desenvolvimento enfrentam, em geral, graves problemas para equilibrar as contas externas e recorrem, por isso, a vários artifícios para cobrirem seu déficit. Esses podem ser a utilização dos recursos provenientes da entrada de investimentos fixos, a entrada de capital especulativo, a captação de empréstimos no exterior, entre outras formas. No entanto, o superávit da balança comercial é o meio mais viável e sustentável a médio e longo prazos, para atingir esse objetivo, pois ele, além de trazer os recursos que o país necessita, gera renda na economia do país.

Muitos países, na tentativa de melhorar seu desempenho na balança comercial, concedem subsídios aos exportadores, prática esta condenada e cada vez mais combatida pela Organização Mundial do Comércio (OMC), pois os seus países membros devem cumprir regras rígidas, dentre as quais a proibição de concessão destes benefícios. Na ocorrência de denúncia, os países envolvidos são chamados e, após uma criteriosa análise, o infrator poderá ser condenado a indenizar a parte lesada. Um exemplo recente, em 2001, foi o caso da Embraer versus a Bombardier, que envolveu o Brasil e o Canadá em um polêmico incidente diplomático cuja questão central consistia na existência ou não de subsídio por parte do governo brasileiro na venda de aeronaves civis a uma empresa americana.

Ao longo da década de 90, a economia brasileira atravessou grandes mudanças no contexto macroeconômico e institucional, cujos componentes principais foram a abertura comercial e financeira, bem como a estabilização da economia.

Esses processos alteraram profundamente o ambiente de atuação das empresas nacionais e redefiniram sua posição competitiva nos mercados interno e externo.

Esse novo contexto coloca o desempenho positivo do setor exportador brasileiro como meta das políticas econômicas do país. Plenamente justificado pela importância do desempenho comercial para a retomada do crescimento econômico e equilíbrio externo intertemporal.

Os fatores que influenciam o ritmo de expansão das exportações de um país são muitos. Um dos principais, certamente, é o desempenho da economia mundial que, quando favorável, estimula o crescimento do comércio internacional. Diversos trabalhos empíricos mostram um comportamento positivo das exportações brasileiras quando a renda mundial se eleva, o que torna a existência de políticas domésticas de estímulo ao exportador uma condição insuficiente, por si só, para um bom desempenho comercial (Castro e Cavalcanti, 1997).

Outro fator relevante, que pode levar o empresário exportador a alavancar suas vendas externas, é o fator rentabilidade. Quanto maior o diferencial de contribuição marginal entre o mercado doméstico e o mercado externo, maior a disposição de praticar políticas mais agressivas no mercado exportador e também maior o volume de investimentos que serão alocados na produção de bens para a exportação.

Diversos fatores influenciam diretamente na quantidade que será exportada, bem como em sua rentabilidade, sendo eles: (a) A curva de custo marginal dos exportadores; (b) o índice de concorrentes no mercado internacional; (c) a tecnologia aplicada nos produtos; (d) a evolução das taxas nominais de câmbio; (e) o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) dos colaboradores que produzem os bens; (f) a observância das normas da ISO 14000 durante o processo produtivo.

A receita marginal do exportador é fortemente influenciada pela taxa nominal de câmbio que, se estiver desvalorizada frente ao dólar, favorecerá o industrial que tiver alto índice de nacionalização de sua produção. Esse excelente desempenho fica prejudicado no

caso de empresas que utilizam um grande número de insumos importados, pois eles sofrerão aumento considerável nos custos de matérias primas e componentes.

A rentabilidade, entretanto, não depende apenas dos pontos abordados anteriormente, mas também de um “portfólio” de procedimentos, que vão desde as garantias para as operações, preços internacionais das mercadorias bem como ganhos de tesouraria que as empresas podem obter com os mecanismos de financiamento às exportações oferecidos na rede de bancos comerciais.

Os preços internacionais são variáveis reguladas pelo mercado, sobre as quais as empresas não possuem controle. Já no que tange às garantias, existem condições de assegurar o recebimento das operações através de carta de crédito, de cambiais avalizadas por bancos de primeira linha, de pagamentos antecipados e também através do seguro de crédito à exportação, o SCE.

Os mecanismos de financiamento à exportação permitem ao exportador captar recursos para a fabricação dos produtos destinados à exportação e para capital de giro a taxas de juros similares às internacionais que, no caso brasileiro, são muito inferiores às praticadas no mercado doméstico. Essas operações de antecipação podem ser realizadas com prazos entre 30 e 360 dias, dependendo do produto a ser produzido. Isso permite ao exportador obter um ganho endógeno expressivo de arbitragem financeira e até possibilita a alavancagem no “market share” da empresa.

O Brasil, que objetiva chegar a cem bilhões de dólares de exportações no ano de 2005, deverá aprimorar seus programas de financiamento às exportações e principalmente reestruturar a forma de obtenção destas linhas de crédito. Por exemplo, o número de pequenas e médias empresas beneficiadas pelos programas é mínimo, pois os bancos comerciais repassadores dos recursos exigem garantias que elas não têm para oferecer. Nos países de primeiro mundo, entretanto, elas contribuem com 50 a 60 % do total das exportações. No Brasil essa participação não chega a 5%.

Com a entrada no mercado do seguro de crédito às exportações, o SCE, pouco conhecido dos pequenos empresários, existe a possibilidade do suprimento da carência de

garantias. Então esses benefícios poderão ser estendidos a milhares de empresas que, por falta de informações e capacidade financeira, atualmente não dispõem deste incentivo ao comércio exterior.

Estas mudanças colocariam o Brasil em uma situação mais favorável para a obtenção de um significativo aumento no volume das exportações bem como da rentabilidade das empresas e a alavancagem das exportações que tanto se busca.

O presente trabalho tem, assim, como objetivo geral explicitar todos os mecanismos disponíveis para o financiamento ao exportador brasileiro, bem como oferecer uma visão do seguro de crédito à exportação, e avaliar o impacto que esses mecanismos geram na rentabilidade das empresas, enfocando o período de 1995 a 1999.

Esse período foi caracterizado por um baixo desempenho das vendas externas, comportamento atribuído à valorização da taxa de câmbio. Entretanto, mesmo após a desvalorização ocorrida em janeiro de 1999 o quadro exportador permaneceu praticamente inalterado.

Como objetivos específicos colocam-se:

- I. Descrever a estrutura e o funcionamento dos mecanismos de financiamento à exportação atualmente disponíveis no mercado
- II. Apresentar o Seguro de Crédito à Exportação – (SCE), que atua como medida complementar para diminuir riscos.
- III. Estimar o impacto sobre a receita das empresas proporcionadas pelos mecanismos de financiamento às exportações brasileiras no período de 1995 a 1999.

Para concretizar esses objetivos, serão descritos, no primeiro capítulo, os mecanismos financeiros de estímulo às exportações brasileiras, atualmente disponíveis. Essa descrição será realizada com base na legislação pertinente bem como mediante a utilização de documentos de promoção dos bancos envolvidos nessas operações.

O segundo capítulo é constituído pela quantificação dos impactos dos mecanismos de financiamento às exportações sobre a rentabilidade das empresas de uma forma global, considerando o período de 1995 a 1999.

Ao final, seguem as conclusões e os anexos.

1 OS MECANISMOS FINANCEIROS DE ESTIMULO ÀS EXPORTAÇÕES

Este capítulo tem por finalidade expor as regras de funcionamento dos mecanismos financeiros de estímulo às exportações e as suas formas de realização. Eles serão descritos nessa ordem: a) os instrumentos financeiros realizados com base em contratos de câmbio; b) o Programa de Financiamento às Exportações – (PROEX); c) o Programa BNDES-Exim; e d) o Seguro de Crédito às Exportações – (SCE).

1.1 Instrumentos Financeiros Com Base Em Contratos De Câmbio

Os instrumentos financeiros com base em contratos de câmbio são três: o Adiantamentos sobre o Contrato de Câmbio – (ACC); o Adiantamento sobre Cambiais Entregues – (ACE); e a Trava de Câmbio.

1.1.1 Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC

O Adiantamento sobre o Contrato de Câmbio – (ACC)¹ consiste na antecipação, total ou parcial em moeda nacional, à empresa exportadora que efetuar o contrato de câmbio, do contravalor, decorrente de uma exportação, cujo embarque da mercadoria para o exterior e seu respectivo pagamento pelo importador ocorrerão no futuro, dentro dos prazos definidos pela legislação.

¹ Modelo de contrato de ACC no anexo.

A operação de ACC objetiva servir de suporte financeiro à produção do bem a ser exportado. Tem início com a contratação de câmbio de exportação, efetuada antes do embarque da mercadoria, junto a qualquer instituição bancária à escolha do exportador, desde que autorizada a operar no mercado de câmbio. Os recursos utilizados para esses financiamentos serão exclusivamente privados captados no exterior pelos bancos financiadores através de linhas de créditos internacionais.

O ACC representa uma antecipação financeira baseada numa promessa do exportador de entregar no futuro (após o embarque) ao banco financiador de divisas (saques) de exportação.

Os recursos financeiros obtidos das operações de ACC poderão ser utilizados da forma que a empresa desejar, mesmo sendo financiados com taxas de juros inferiores às praticadas no mercado interno. Isto reduzirá os seus custos financeiros e maximiza a competitividade de seus produtos no mercado internacional. Também caso desejar a empresa poderá fazer uso do mesmo para financiar a produção de bens para o mercado interno, e até mesmo para fazer aplicações financeiras.

Outrossim, se o exportador tiver negociado uma operação na modalidade de pagamento por carta de crédito, mas sua abertura pelo banco emissor no exterior ocorrer apenas 30 dias antes do embarque, o banco financiador no Brasil poderá conceder o ACC antes mesmo do recebimento da carta de crédito.

Dependendo de expressa concordância do banco financiador, o exportador pode fechar o contrato de câmbio registrando inicialmente como condição de pagamento a modalidade cobrança e, após o recebimento da comunicação do banco avisador, alterar essa condição de pagamento para carta de crédito.

Este procedimento permitirá ao exportador maximizar os benefícios proporcionados pelo ACC através da utilização de seus recursos por mais tempo, tornando a exportação mais competitiva ou mais rentável, considerando-se os atraentes custos financeiros praticados nestas operações.

O ACC Rural² é um financiamento que consiste no adiantamento em moeda nacional de valores a ser futuramente recebidos em moeda estrangeira equivalente, utilizando como garantia a Cédula de Produtor Rural – CPR avalizada pelo Banco do Brasil. Distingue-se do ACC convencional apenas pela garantia (que deverá constar em cláusula específica no respectivo contrato de câmbio) e pela impossibilidade de prorrogação, em virtude do vencimento da CPR³.

Empresas beneficiárias

As empresas que podem ser beneficiadas pelos financiamentos à exportação concedidos via ACC são exclusivamente as exportadoras, ou seja, aquelas que vendem a mercadoria para o exterior e efetuam o correspondente fechamento do contrato de câmbio de exportação junto aos bancos autorizados a operar no mercado de câmbio.

Dessa forma, todas as empresas industriais, produtoras, “trading companies”, comerciais exportadoras, consórcios, cooperativas, e outras, poderão beneficiar-se do ACC independente de sua nacionalidade ou do seu faturamento, desde que sejam exportadoras de mercadorias e responsáveis pela contratação do câmbio da exportação junto ao banco credenciado.

Produtos Beneficiados

Em tese, todos os produtos exportados, sejam eles “commodities”, produtos primários, semi-elaborados ou industrializados são passíveis desse financiamento concedido à exportação, desde que sua exportação seja amparada em contratos de câmbio.

Caso o mercado interno por algum motivo se desregule, o Banco Central pode proibir o financiamento pelo ACC, como forma de desestimular as vendas externas de determinado produto em favor de sua comercialização no mercado doméstico.

² - O ACC Rural, sendo um caso especial e de uso restrito, não será objeto de maior avaliação neste trabalho.

³Modelo de Cédula de Produtor Rural anexo 2

Prazo do Financiamento

Os financiamentos de ACC, baseados em contratos de câmbio de exportação, têm seus prazos máximos assim fixados:

Em casos normais o ACC pode ser realizado até 180 dias antes da data de embarque da mercadoria para o exterior, com base na operação de venda negociada com o importador. Em casos especiais esse pode chegar a 360 dias.

Valor do Financiamento

O valor do financiamento nas operações de antecipação de receitas de exportação através do ACC será livremente negociado entre o exportador e o banco financiador da operação. Geralmente os bancos estipulam um limite de crédito para cada empresa, dependendo da sua situação financeira e do seu volume exportado. O percentual pode atingir até 100% do valor do contrato de câmbio, na mesma condição de venda negociada, seja ela FOB, CIF, CFR, FAS ou qualquer outra.

A definição do valor do ACC não está relacionada com o índice de nacionalização do produto a ser exportado, nem com a incidência ou não de comissão de agente, limitando-se tão somente ao valor da exportação.

A decisão de fazer ou não as operações de ACC depende exclusivamente da política do banco financiador, que pode ter ou não interesse nos dólares do exportador, de correr ou não o risco de adiantar os valores do contrato.

Custo do Financiamento

O custo das operações de financiamento concedidas às empresas exportadoras sob a forma de ACC, também conhecido como deságio, é definido a partir das taxas de juros LIBOR praticadas no mercado financeiro internacional, pois os recursos são provenientes de linhas de crédito externas. Normalmente, em bases anuais, oscilam entre 4% e 12% ao ano.

1.1.2 Adiantamento Sobre Cambiais Entregues – ACE

Essa modalidade de financiamento ocorre quando as antecipações dos recursos ao exportador forem realizadas após o embarque da mercadoria, mas antes do seu pagamento pelo importador. Essa operação de financiamento é amparada em contrato de câmbio efetuado antes ou depois do embarque, e é denominada Adiantamento sobre Cambiais Entregues - ACE⁴.

O ACE constitui-se numa antecipação financeira amparada na efetiva entrega pelo exportador, no presente, de divisas (saques) de exportação ao banco financiador da operação. O mecanismo torna o ACE equivalente às tradicionais operações de desconto de cheques e duplicatas realizadas no mercado doméstico.

Empresas beneficiárias

Os benefícios via ACE são exclusivamente concedidos às empresas exportadoras, ou seja, àquelas que vendem a mercadoria para o exterior e efetuam o correspondente fechamento do contrato de câmbio de exportação junto aos bancos autorizados a operar em câmbio.

Dessa forma, empresas industriais, produtoras, “trading companies”, comerciais exportadoras, consórcios, cooperativas e outras poderão ser as beneficiárias do ACE, independente de sua nacionalidade ou de seu porte empresarial, desde que sejam as exportadoras das mercadorias e responsáveis pela contratação do câmbio da exportação.

Prazo do Financiamento

O ACE tem prazo de até 180 dias após a data de embarque, mas limitado ao prazo de pagamento da exportação pelo importador.

⁴ Modelo de contrato de ACE encontra-se em anexo 3.

Regras Comuns para o ACC e o ACE

Podemos traçar um paralelo entre estas operações desenvolvidas no mercado, suas definições e operacionalização, que apresentam-se da seguinte forma:

O prazo máximo acumulado de financiamento à exportação, considerando o ACC e o ACE, para uma empresa exportadora é de até 360 dias, conforme ilustrado pelo fluxograma operacional seguinte, sempre considerando a data de embarque como base para a contagem dos respectivos prazos para ACE.

Quadro 1 Fluxograma de prazos de ACC e ACE.

Data do Fechamento do Câmbio ACC		Vencimento do saque ACE
	Embarque	
01.07.2000	31.12.2000	30.06.2001

↑ 360 dias ↑

Fonte: Castro, José Augusto. Financiamento a exportação e seguro de crédito. São Paulo: Aduaneiras, 1999, p.90.

Tomando o dia 1º de julho de 2000 como data de fechamento de câmbio, o que prazo de até 180 dias (desconsiderados fatos excepcionais) termina em 31 de dezembro de 2000 para embarque. Após o embarque existe a opção do ACE, novamente com prazo de até 180 dias (se não ocorrer pagamento antes). Assim, temos um limite para o ACC de 180 dias, e mais outros 180 dias para o ACE, totalizando 360 dias.

Normalmente, no ACE, os prazos dos financiamentos aceitos e concedidos pelos bancos são inferiores a 180 dias, oscilando entre 90 e 120 dias. Em operações especiais,

realizadas com empresas exportadoras cujos clientes são localizados em países de boa situação econômica, pode-se chegar a 180 dias. Registre-se que o prazo do financiamento exerce influência direta na forma de concessão do ACE pelos bancos.

As garantias usualmente requeridas dos exportadores pelos bancos são duplicatas, notas promissórias, imóveis, avais, fianças, caução de títulos, etc, entre outras livremente exigidas.

As definições dos efetivos custos dos financiamentos concedidos à exportação através dos mecanismos de ACC ou ACE têm sua referência básica na taxa LIBOR, como salientado anteriormente, mas dependem também dos fatores listados abaixo:

a) Cadastro da empresa exportadora, porte empresarial, tradição no mercado externo, nível de cumprimento dos prazos de embarque e de entrega dos documentos de exportação, frequência na alteração, prorrogação ou cancelamento de contratos de câmbio.

b) Dados cadastrais da empresa importadora e dados sobre sua pontualidade nos pagamentos dos saques de exportação.

c) Situação do país importador quanto ao nível de reservas internacionais, situação do balanço de pagamentos e balança comercial.

d) Forma de pagamento da operação, cobrança⁵ ou carta de crédito⁶, à vista ou a prazo. Na modalidade cobrança, caso o banco concorde em conceder o ACC e/ou ACE, seus custos poderão ser maiores, pois esta condição não oferece garantia comercial, representando risco diretamente para o exportador e indiretamente para o banco. Em contrapartida, na modalidade carta de crédito, as garantias proporcionadas são maiores e as condições e custos financeiros são mais favoráveis ao exportador.

⁵ Cobrança: Pode ser à vista ou a prazo, e consiste no envio pelo exportador via seu banco de preferência, de saque contra o importador, juntamente com o Bill of Lading e carta cobrança.

⁶ Carta de Crédito: É um documento emitido por um banco, no qual o mesmo se compromete em pagar uma importância ao vendedor mediante a apresentação dos documentos solicitados pelo comprador.

e) Os prazos de embarque e pagamentos das mercadorias refletem-se diretamente nos custos financeiros das operações, ou seja quanto maiores forem os referidos prazos dos financiamentos, maiores os custos para a empresa.

f) Posição cambial do banco operador de câmbio no Brasil, se está comprador ou vendedor, representando maior ou menor interesse na compra das divisas da empresa exportadora.

g) Volume e disponibilidade de linhas de crédito internacionais que o banco possui no exterior, podendo influenciar a decisão do banco em relação ao custo do financiamento do ACC e/ou ACE, ou mesmo impedindo a concretização da operação .

Nas operações de ACE e/ou ACC, como regra geral, os juros dos financiamentos são cobrados no momento de liquidação do contrato de câmbio, embora, dependendo da negociação realizada, os custos possam ser descontados antecipadamente, no ato da liberação dos recursos.

Com certa frequência, essas operações de financiamento à exportação englobam numa única operação o ACC e o ACE, com definição de taxa de juros ou deságio uniforme para todo o período da operação.

No entanto, as empresas exportadoras não estão impedidas de efetuar duas operações distintas e isoladas, inicialmente ACC e posteriormente ACE, mas ela terá seu poder enfraquecido para negociar as condições do ACE, visto que a operação somente poderá ser realizada com o mesmo banco que concedeu o ACC, eliminando qualquer opção de negociação com outra instituição financeira.

Ao fechar o contrato de câmbio, o exportador perde o direito às futuras variações na taxa de câmbio. Caso a taxa se elevar indiretamente o custo do financiamento sobe. Se as taxas forem negativas, ou seja, ocorrer uma valorização da moeda interna do país o exportador garante via contrato de ACC ou ACE o valor da conversão da data de assinatura do contrato, baixando indiretamente o custo financeiro da operação

Adicionalmente como incentivo às exportações, os financiamentos via ACC ou ACE são isentos de pagamento do IOF, desde que a exportação seja efetivamente concretizada e liquidada nos prazos acordados.

Desta forma, o exportador deve programar suas exportações de modo a evitar pedidos de prorrogação dos prazos definidos no contrato de câmbio, uma vez que esse procedimento causa reflexos negativos no cadastro da empresa, além de proporcionar ao banco a possibilidade de renegociar os custos já definidos para os adiantamentos. É recomendado ao exportador, ao fazer uma operação de ACC ou ACE, trabalhar com uma certa margem de segurança, pois caso o contrato seja liquidado antecipadamente, o deságio será devolvido e a empresa não corre o risco do desconforto dos pedidos de prorrogação dos prazos previamente acordados.

Essa renegociação somente poderá ocorrer quando existir o consenso entre a empresa exportadora e o banco, visto que na alteração do contrato de câmbio o banco detém a última palavra, fortalecendo sua posição na negociação.

Nos financiamentos realizados via ACE, os custos dos financiamentos tendem a ser menores, pois com o embarque da mercadoria para o exterior e a entrega dos documentos representativos da exportação ao banco os riscos para o banco financiador são parcialmente reduzidos.

Caso ocorra a inadimplência, os custos negociados de ACC ou ACE serão significativamente alterados para maior. A inadimplência pode ocorrer das seguintes formas: O exportador não entregar os documentos de exportação ao banco financiador ou não ocorrer o pagamento da operação no exterior pelo importador ou pelo país importador. Assim, não se realiza a remessa das divisas, o que inviabiliza a liquidação do contrato de câmbio, obrigando sua colocação em posição especial ou mesmo seu cancelamento.

Caso ocorra uma dessas situações, o exportador deverá devolver ao banco o valor total recebido através do financiamento via ACC ou ACE, ajustado à variação cambial no período, do IOF do qual estava isento, da diferença entre as taxas de juros acordadas e as

praticadas no mercado interno pela SELIC⁷, mais juros de mora e outros custos cobrados a critério de cada banco.

O exportador, ao realizar uma operação de ACC ou ACE, deve contatar diferentes instituições financeiras, pois os itens como taxa de câmbio, taxa de juros e sua base de aplicação, além do valor da operação, terão reflexos que serão observados na receita financeira líquida do exportador.

Dependendo dos índices de inflação e do nível de desvalorização cambial do Real, em determinadas situações a taxa de câmbio pode representar maior peso que a taxa de juros e sua base de cálculo, e vice-versa.

Particularidades

Além dos pontos já descritos em seus respectivos tópicos, algumas particularidades que cercam os financiamentos via ACC/ACE serão a seguir descritas:

a) Os valores em Reais registrados em contratos de câmbio serão as receitas das exportações das empresas para fins fiscais e contábeis, as quais deverão constar das notas fiscais das exportações e servir de base para o ressarcimento de pagamentos do PIS e COFINS sobre insumos nacionais.

b) Não se deve confundir modalidade “pagamento antecipado” com o ACC/ACE. Enquanto “pagamento antecipado” significa a antecipação do pagamento da exportação efetuada pelo importador, o ACC/ACE consiste na antecipação ao exportador, no mercado interno, de pagamento a ser efetuado no futuro pelo importador.

c) Por não estarem amparadas em contratos de câmbio, as exportações sem cobertura cambial, por exemplo, em consignação, não permitem acesso ao ACC/ACE, salvo se a eventual venda futura da mercadoria for efetuada a prazo.

d) Na modalidade cobrança, o fato de o exportador entregar ao banco os documentos de exportação dentro do prazo definido no contrato de câmbio não encerra sua

⁷ SELIC: Taxa média de negociação dos títulos públicos.

responsabilidade na operação, a qual somente terminará quando o importador efetuar o pagamento do saque no exterior. Em contrapartida, nas exportações amparadas por cartas de crédito, a responsabilidade do exportador termina no momento da entrega dos documentos de exportação ao banco, desde que tenham sido cumpridos integralmente todas as condições e requisitos contidos na carta de crédito.

e) Embora não seja comum e desde que o exportador concorde, o banco pode cobrar os juros do ACC/ACE calculados sobre o valor da operação corrigido pela taxa de câmbio até a data de liquidação do contrato do câmbio.

f) Com a informatização das operações cambiais, os bancos têm acesso fácil e imediato aos dados das operações realizadas pelas empresas exportadoras no que tange a cumprimento de prazos, alteração e liquidação do contrato de câmbio, tradição da empresa, porte das operações etc. Assim, qualquer deslize do exportador no cumprimento do contrato de câmbio será do conhecimento de todos os demais bancos autorizados a operar nesse segmento, com possíveis reflexos negativos em suas futuras operações cambiais.

1.1.3 Trava de Câmbio

A trava de câmbio⁸ é o fechamento do câmbio de exportação para futuro embarque e pagamento, efetuado num banco de livre escolha do exportador, mas sem a antecipação da receita de exportação via ACC ou ACE.

Nessa operação, ao invés de o exportador recorrer ao ACC ou ACE para receber antecipadamente o contravalor em moeda nacional do contrato de câmbio de exportação, ele empresta essa importância ao próprio banco, recebendo como remuneração financeira juros aplicáveis sobre o valor em Real do contrato de câmbio.

A trava de câmbio representa uma operação totalmente inversa ao ACC ou ACE, pois é o exportador quem recebe juros sobre o valor de uma receita prevista para uma exportação que ainda não se realizou, e que também ainda não foi paga pelo importador.

Em termos práticos, a trava de câmbio caracteriza-se como uma aplicação financeira, na qual o exportador avaliará a remuneração a ser proporcionada, comparando-a com as demais alternativas de investimentos disponíveis no mercado, decidindo por aquela que apresentar melhor resultado financeiro.

No início dos anos 90 as operações de trava de câmbio deixaram de ser realizadas por falta de atrativos econômicos. Recentemente o Banco Central introduziu mecanismos que estimulam a retomada dessas operações.

Pelo novo sistema, os bancos estão autorizados a utilizar títulos federais, corrigidos financeiramente, para recolher o depósito compulsório sobre essa captação de recursos, enquanto os exportadores estão dispensados de pagamento de IOF sobre as receitas financeiras geradas pela trava de câmbio de exportação.

Apesar de a trava de câmbio ser permitida para todas as empresas exportadoras, somente aquelas capitalizadas deverão fazer uso desta alternativa. Mesmo assim após avaliarem as perspectivas futuras de desvalorização do real e compararem com as taxas de juros praticadas no mercado doméstico.

Da mesma forma que o ACC ou ACE, a operação da trava de câmbio deve ser negociada no fechamento do contrato de câmbio, visando compatibilizar os interesses do exportador e do banco.

Decisão sobre o uso dos mecanismos relacionados a contratos de câmbio

O ACC e o ACE representam uma operação financeira. Logo, a decisão sobre usá-lo ou não dependerá da avaliação pelo exportador de seu custo-benefício. Para tanto os seguintes itens devem ser analisados com muita atenção:

?? Necessidade de recursos financeiros;

?? Diferença entre taxas de juros praticados no mercado interno e no ACC e ou ACE;

⁸ Modelo de contrato encontra-se em anexo 4.

?? Nível de desvalorização cambial mensal, comparativamente à remuneração líquida obtida nas aplicações financeiras no mercado interno;

?? Perspectivas da política cambial para os próximos meses, especialmente quanto ao nível de variação cambial previsto.

Atualmente as autoridades responsáveis pela política econômica brasileira estão optando pela prática de juros internos elevados, em comparação à inflação vigente. Além disso adotaram o câmbio flutuante. Logo, o ACC ou ACE apresenta-se como atraente estímulo financeiro à exportação, aumentando a competitividade das empresas exportadoras e maximizando a rentabilidade.

Caso ocorrer uma elevação na taxa de câmbio superior à diferença entre as taxas de juros praticadas no mercado interno e o deságio das operações de ACC e/ou ACE, esse financiamento poderá perder a atratividade.

Como em outras áreas, para o exportador dispor de mais opções para negociar seus contratos de câmbio, recomenda-se que ele possua limite de crédito cambial em vários bancos.

Outra estratégia para melhorar a rotatividade do limite de crédito é, quando possível, reduzir os prazos de pagamento de suas exportações. Isso maximizará a utilização de seu limite na carteira de câmbio.

Não é necessário que o exportador seja cliente do banco para fechar o câmbio, mas, eventualmente, a liberação dos recursos correspondentes poderá ocorrer em tempo maior que o normal, devido aos trâmites administrativos para processar o pagamento, ou ainda o banco não liberar o valor total da operação.

Após analisar suas necessidades de capital, as taxas de câmbio vigentes e as projetadas, os custos praticados de ACC/ACE e as alternativas de investimentos financeiros disponíveis, o exportador deve tomar a decisão sobre quando, em que valor e com que banco contratar o câmbio de exportação.

Pode-se citar, como exemplo, um exportador que possua uma carteira de exportações programadas no montante de US\$ 1.600.000. Após avaliações e negociações, ele pode decidir pelo fechamento de um contrato de câmbio no banco A, no valor de US\$ 600.000, com ACC e, outro, no banco B no valor de US\$ 1.000.000, com trava de câmbio.

Também, entre outras alternativas, pode ainda optar por realizar apenas a operação de US\$ 600.000, deixando para outra oportunidade a contratação do câmbio relativa ao saldo, inclusive a definição sobre que operação realizar, se ACC/ACE ou trava de câmbio. Salienta-se, ainda, que em uma economia onde existe muita flutuação no valor da moeda, o exportador deve realizar várias operações em diferentes momentos. Assim, não terá o pico, nem a menor cotação, mas uma média aceitável.

Por isso, no momento do fechamento do contrato de câmbio deve ser negociado simultaneamente seu valor em moeda estrangeira, a taxa de câmbio (deságio), a opção sobre ACC/ACE ou trava de câmbio, as taxas de juros e sua base de aplicação, seus diferentes prazos e o pagamento da corretagem, se houver.

Após a negociação, todas as condições acordadas entre o banco e o exportador deverão ser formalizadas mediante registro feito no próprio contrato de câmbio, que será assinado por ambas as partes.

1.2 Programa de Financiamento às Exportações - PROEX

É um programa do governo federal que visa ao estímulo das vendas para o exterior, mediante o financiamento das exportações de bens e serviços, possibilitando o recebimento à vista por uma venda efetuada a prazo.

Os recursos são definidos por dotação no Orçamento Geral da União, sendo o Banco do Brasil o agente do Tesouro Nacional responsável.

Esse programa objetiva o estímulo das exportações de produtos e serviços, principalmente os de valores mais elevados cuja possibilidade de realizar aumenta com o apoio de financiamentos concedidos a taxas de juros compatíveis com as praticadas no mercado internacional.

Neste contexto, as empresas exportadoras brasileiras têm a sua disposição o Programa de Financiamento às Exportações – PROEX.

O PROEX dá suporte às exportações negociadas para pagamento a prazo, envolvendo bens e serviços nacionais, oferecendo financiamento sobre o valor das operações em moeda estrangeira. As taxas de juros e prazos são competitivos com os praticados internacionalmente, permitindo a participação das empresas brasileiras no mercado externo em igualdade de condições com seus concorrentes de outros países.

O resultado do apoio financeiro concedido por este programa se realiza através do recebimento à vista dos valores vendidos a prazo pelo exportador, enquanto o importador pagará a prazo ao banco financiador da exportação.

O financiamento das exportações de bens e serviços pelo programa PROEX está disponível tanto para as empresas exportadoras, como para as importadoras do exterior através de modalidades básicas, que são o financiamento direto às exportações de bens e serviços e o financiamento via equalização de taxas de juros, e as operações especiais⁹. A seguir serão apresentadas as modalidades básicas.

1.2.1 Financiamento direto às exportações de bens e serviços

⁹ O PROEX Operações Especiais refere-se à equalização da Parcela à Vista. Na modalidade financiamento, se couber ao importador o pagamento de parcela à vista, poderá ser obtido financiamento junto a qualquer instituição financeira, que o enquadrará no PROEX- Equalização.

As operações de financiamento direto às exportações possuem características semelhantes às realizadas no mercado interno, pois são realizadas com a utilização de recursos em moeda local (R\$), originários dos orçamentos do PROEX e do governo federal. Elas podem ser desenvolvidas através de duas formas:

a) Exportador – “supplier’s credit:”

O financiamento é concedido ao exportador mediante desconto de títulos representativos de vendas a prazo ou da cessão dos direitos creditórios.

O exportador realizará uma operação de venda a prazo para importadores do setor público ou privado e, em seguida, realizará uma operação de desconto de títulos em uma instituição financeira. Receberá à vista a exportação realizada com pagamento a prazo.

b) Importador – “Buyer’s Credit:”

O financiamento é concedido ao importador por intermédio de contrato firmado entre o governo federal brasileiro e entidades estrangeiras do setor público, sem vinculação do exportador aos títulos.

Neste caso, o exportador entregará ao banco financiador os documentos comprobatórios da exportação. Estando eles corretos, o exportador estará apto a receber à vista os recursos em Reais correspondentes ao financiamento a prazo concedido pelo governo brasileiro à entidade estrangeira.

A viabilidade dessa forma de financiamento direto depende primeiramente da disponibilidade de recursos em Reais no orçamento do PROEX, suficientes para cobrir o valor integral da exportação em moeda estrangeira, devidamente convertido em Reais.

Empresas beneficiárias e agentes financeiros

São beneficiárias do programa as empresas exportadoras e importadores estabelecidos no estrangeiro. Empresas exportadoras são as indústrias, “trading companies”, comerciais exportadoras, construtoras, prestadoras de serviços ou entidades similares, independente de seu porte e da origem do capital, se nacional ou estrangeiro. As empresas importadoras estabelecidas no exterior, com qualquer objeto social, área de atuação e natureza jurídica, se pública ou privada.

Todavia, esclarece CASTRO (1999, p. 17) que, “caso o exportador, o tomador, o importador ou o garantidor participante de operação, exclusivamente na modalidade de financiamento direto à exportação, tenham alguma pendência, será observado o que segue:

- a) Não será concedido o financiamento pelo PROEX ao exportador “supplier’s credit”, na qualidade de tomador do crédito, quando ele estiver inadimplente com a Secretaria da Receita Federal ou inscrito em dívida ativa com a União (CADIN¹⁰). Para demonstrar a regularidade de sua situação, o exportador deverá apresentar ao Banco do Brasil os seguintes documentos:
 - ?? CND – Certidão Negativa de Débito emitida pelo INSS;
 - ?? Certidão emitida pela Caixa Econômica Federal referente ao FGTS;
 - ?? Declaração firmada pelo exportador, informando que não possui débitos de qualquer natureza junto às demais entidades controladas pela União;
- b) Não serão aprovadas operações de financiamento ao importador “buyer’s credit”, quando o tomador (importador) ou o garantidor estiverem inadimplentes com o Brasil (Governo Federal) ou quaisquer de suas entidades controladas, de direito público ou privado, salvo se houver renegociação das dívidas, diretamente pelo Governo Federal ou através de organismos internacionais.”

¹⁰ CADIN: Cadastro de Inadimplentes

Comumente, vale ressaltar que, se após a data de contratação do crédito para financiar a exportação ocorrer a inadimplência de uma das partes envolvidas na operação, os desembolsos serão imediatamente suspensos.

O agente financeiro, nesse caso, é exclusivamente o Banco do Brasil.

Prazo de financiamento

Os financiamentos nas modalidades direto a exportação e via equalização de taxas de juros, tratado adiante, como regra geral, poderão ter prazos de pagamento variando entre sessenta dias e dez anos, conforme definido na relação por produto pela Portaria MICT nº 146, de 28.12.98.

Nas operações com prazo de pagamento superior a 360 dias, o regime de amortização do principal e dos juros, será feito em parcelas iguais e sucessivas, em períodos trimestrais ou semestrais, vencendo-se a primeira três ou seis meses após a data de embarque ou de entrega das mercadorias, da fatura, do contrato comercial, do contrato de financiamento, ou ainda, da data de consolidação dos embarques.

Por sua vez, nas exportações financiadas a prazo inferior a 360 dias, a amortização do principal e o pagamento dos juros devem ser realizados em uma única parcela e na mesma data.

No que concerne exclusivamente ao financiamento direto à exportação, o DECEX/SECEX tem autonomia para conceder prazo de carência acima de seis e até dezoito meses para pagamento da parcela do principal, quando a prática internacional ou as condições especiais de comercialização, transporte, montagem, testes ou posta em marcha assim o recomendem. Os pedidos de carência envolvendo prazos superiores a dezoito meses serão submetidos à avaliação do Comitê de Crédito à Exportação- CCEX.

O período de carência será aprovado apenas para a parcela do principal, devendo o pagamento dos juros, sem qualquer carência, ocorrer no prazo estabelecido de três ou seis meses da data do embarque ou da entrega das mercadorias, em acordo com o regime de pagamento negociado.

Valor do financiamento

O PROEX contempla os valores da exportação na modalidade INCOTERM¹¹ negociada, excluída a comissão do agente, nos seguintes percentuais:

?? Até 85% do valor da exportação, de acordo com o índice de nacionalização da mercadoria.

?? Até 100%, nas exportações com prazo de pagamento de até 2 anos, preferencialmente para pequenas e médias empresas, limitado a US\$ 10 milhões anuais, dentro do ano civil, por empresa.

Para a empresa se habilitar, em ambos os casos, deve ter um índice de nacionalização dos produtos exportáveis de no mínimo 60%.

Garantias

As garantias exigidas pelo programa para a concessão do financiamento são:

Aval, fiança, carta de crédito irrevogável ou qualquer instrumento semelhante ao aval e à fiança. A operação será baseada segundo a legislação do país do garantidor, podendo ser firmados por estabelecimento de crédito de primeira linha no Brasil ou exterior.

Créditos documentários ou títulos emitidos ou avalizados por instituições autorizadas dos países participantes dos Convênios de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR, cumpridas todas as formalidades para reembolso automático, para operações com prazo de até 1 ano;

Seguro de crédito à exportação- SCE, tratado no item 1.4, adiante.

Aval do governo ou bancos oficiais do país importador, quando se tratar de negócios com entidades do setor público, a critério do CCEX.

11 INCOTERM: Conjunto de normas, que surgiram na Câmara Internacional de Comércio em Paris-França em 1936 para regulamentar a nomenclatura do transporte internacional. Alterada em 1953,1967,1976 e 1980. Hoje conhecida por INCOTERM 1990.

Outras garantias a critério do CCEEx.

Direito de Regresso

O direito de regresso¹² correrá apenas sobre os valores das parcelas do financiamento não cobertas, nos casos em que o seguro de crédito à exportação figure como garantia.

Operacionalização

Para a obtenção do financiamento direto deverão ser cumpridas as seguintes etapas:

a) Formalização do pedido de enquadramento da operação

Com a fatura pró-forma em mãos, o exportador poderá solicitar, antes do embarque, o pedido de enquadramento de sua operação, de uma das seguintes formas:

Através de carta proposta ou carta de intenção que deverá ser entregue no Banco do Brasil.

O Registro de Operação de Crédito – RC, através do SISCOMEX (Sistema de Comércio Exterior), como regra geral se utiliza em negociações já concluídas. O RC aprovado tem o prazo de validade até o último dia do mês posterior ao primeiro embarque previsto, podendo ser prorrogado em casos especiais.

No momento em que o RC for formalizado, o proponente deverá apresentar declaração específica conforme modelo padrão do Banco do Brasil. Caso o produto negociado não esteja na lista de elegíveis, para fins do PROEX, o exportador poderá solicitar o seu enquadramento, mediante a carta dirigida ao Banco do Brasil.

¹² Direito de Regresso: É a própria concepção da palavra, e a maneira jurídica de fazer com que uma pretensão jurisdicional seja redirecionada a uma terceira parte, esta seguradora ou co-responsável da obrigação principal.

b) Deferimento da Operação

O deferimento do financiamento deve ser acompanhado pelo exportador, no próprio sistema, através do retorno do RC, via SISCOMEX.

c) Embarque da Mercadoria

Após o deferimento do financiamento, a confecção da Solicitação de Despacho (SD), e o embarque da mercadoria, o exportador deverá reunir os documentos, que serão enviados para aceite do importador pela agência do Banco do Brasil. Caso a operação não for garantida por Carta de Crédito, deverão também, ser colhidas as assinaturas de aval e fiança do banco garantidor. No retorno dos títulos de crédito, estes serão endossados à República Federativa do Brasil.

d) Desembolso dos Recursos

Após o cumprimento das formalidades definidas no processo, o Banco do Brasil solicitará ao Tesouro Nacional a liberação dos recursos e, após a realização do repasse o banco fará o crédito na conta do exportador.

Normalmente, as liberações dos pedidos de desembolso ocorrem nas quartas-feiras subseqüentes às aprovações ocorridas até a sexta-feira da semana anterior.

Para formalizar a determinação do desembolso, o exportador deverá apresentar o Registro de Exportação, devidamente averbado ao Registro de Crédito, mais a comprovação das garantias exigidas e os demais documentos que comprovam a exportação.

A operação somente será aprovada mediante a apresentação das certidões negativas de débito junto ao INSS¹³, SRF¹⁴, e à Dívida Ativa da União.

¹³ Instituto Nacional de Seguridade Social

¹⁴ Secretaria da Receita Federal

Particularidades

As exportações realizadas por pequenas e médias empresas para pagamento no prazo máximo de dois anos poderão ser financiadas pelo seu valor integral, no mesmo INCOTERM negociado com o importador.

Nas operações a ser financiadas, o primeiro pagamento sempre será igual ou superior ao valor destacado da comissão do agente. Exemplo: Caso uma exportação for financiada pelo índice de 85% e o percentual da comissão de agente seja superior a 15%, a parcela de pagamento antecipado ou à vista será, no mínimo, igual ao índice de comissão do agente.

Se a taxa de juros que o exportador cobrar do importador for igual àquela que o banco financiador cobrar do exportador, o valor a ser recebido pela empresa exportadora corresponderá ao valor do principal financiado, convertido em reais à taxa de câmbio para compra vigente no dia anterior à data de liberação dos recursos pelo Tesouro Nacional, os quais serão repassados ao exportador no mesmo dia.

Se o exportador cobrar do importador taxa de juros superior àquela que o banco financiador cobrar do exportador, o valor do principal financiado será pago ao exportador após a entrega dos documentos de exportação. Quanto à diferença entre as taxas de juros, ela será paga ao exportador apenas na época em que o importador resgatar cada saque de juros, convertido pela taxa de fechamento de câmbio da operação.

1.2.2 Financiamento via equalização de taxas de juros

O financiamento via equalização de taxas de juros destina-se ao exportador ou ao importador na aquisição de bens ou serviços brasileiros, com recursos provenientes de instituições financeiras no país ou no exterior, mas realizadas exclusivamente em moeda estrangeira.

Os recursos de que o PROEX dispõe são originários do orçamento do governo federal, mas como esses geralmente são insuficientes para atender a demanda, os bancos necessitam buscar no exterior em moeda estrangeira o complemento para financiar as exportações brasileiras, no que tange às operações de equalização de taxas de juros.

O custo total para captar recursos no exterior, computadas taxas de juros mais “spread” (taxa de risco), superam os custos cobrados internamente. O Tesouro Nacional por intermédio do Banco do Brasil equaliza (compensa) o banco captador e financiador da operação com um percentual fixo anual, definido conforme o prazo de financiamento da operação. Assim os custos dos financiamentos brasileiros tornam-se compatíveis com aqueles praticados no mercado internacional.

Em resumo, equalização de taxas de juros significa a compensação a ser feita pelo Tesouro Nacional via Banco do Brasil ao banco financiador da exportação, de um percentual suficiente para cobrir a diferença entre o custo de captação no exterior dos recursos destinados a financiar a exportação e o custo de aplicação desses recursos junto ao seu tomador, que pode ser o importador ou o exportador, caso o financiamento seja realizado, respectivamente, sob a forma de “buyer’s credit” ou de “supplier’s credit”.

Formas do financiamento

As operações de financiamento às exportações através da modalidade equalização (compensação parcial de custos) das taxas de juros, são largamente utilizadas no comércio exterior, podendo ser realizadas de duas formas:

a) Exportador brasileiro - “supplier’s credit”, mediante o desconto de títulos representativos da exportação, junto à instituição financeira.

No “supplier’s credit”, o primeiro passo é o exportador conceder um prazo ao importador para pagamento da operação. Posteriormente, a instituição financeira brasileira que captar a moeda estrangeira no exterior refinanciará o exportador mediante o desconto dos títulos de crédito representativos da exportação financiada.

Nessa modalidade, os valores que são utilizados dos recursos do PROEX são apenas os da equalização, pois os demais são provenientes de instituições financeiras do exterior.

Os financiamentos concedidos ao exportador “supplier’s credit” nas modalidades direto e via equalização serão realizados em dois passos: No primeiro o exportador financiando o importador e no segundo o banco refinanciando o exportador.

b) Importador estrangeiro - “buyer’s credit”, para pagamento à vista ou antecipado ao exportador brasileiro.

Neste caso, um estabelecimento de crédito ou financeiro situado no exterior, com direito a receber a equalização das taxas de juros, concederá um financiamento ao importador para que este pague à vista ao exportador brasileiro.

Beneficiários da equalização e agentes financeiros

Os beneficiários da equalização são as empresas exportadoras brasileiras ou importadoras estrangeiras, dependendo da forma de realização da operação.

Empresas exportadoras são as indústrias, “trading companies”, comerciais exportadoras, construtoras, prestadoras de serviços ou entidades similares, independente de seu porte e da origem do capital, se nacional ou estrangeiro. As empresas importadoras estabelecidas no exterior, com qualquer objeto social, área de atuação e natureza jurídica, se pública ou privada.

No país, são agentes financeiros os bancos múltiplos, comerciais, de investimento, de desenvolvimento e o FINAME. No exterior, os estabelecimentos de crédito ou financeiros, inclusive as agências de bancos brasileiros.

Valor do financiamento

O PROEX Equalização contempla o valor da exportação financiada por meio de qualquer instituição financeira, na modalidade INCOTERM negociada, excluída a comissão de agente, nos seguintes percentuais:

Até 85% do valor, que poderá ser reduzido se o índice de nacionalização da mercadoria for inferior a 60%. Não sendo atingido esse nível percentual, o valor do financiamento equivalerá à aplicação de 85% ou 100% sobre a soma do índice de nacionalização mais 40 pontos percentuais.

Exemplificando numericamente com o índice financiável de 85%, um produto de 44% de índice de nacionalização terá como financiamento a importância equivalente a 71,4% do valor total da exportação, ou seja, 85% de 84% (44% + 40%), devendo o saldo de 28,6% ser pago antecipadamente ou à vista pelo importador (CASTRO, 2001).

Até 100%, nas exportações de valor unitário igual ou superior a U\$\$ 40 mil dólares dos Estados Unidos.

Estas regras são aplicáveis às exportações de quaisquer condições de venda negociada com o importador, seja ela FOB, CFR, CIF, CIP, CPT ou outra.

Caso a operação de exportação não tenha financiamento total, o importador deverá pagar sua parte antecipadamente, à vista, ou antes do pagamento da primeira prestação do valor financiado, ou seja, no prazo máximo de cento e oitenta dias da data do embarque.

Custo do financiamento

As condições de financiamento nessas operações são definidas conforme descrito a seguir:

?? No caso de financiamentos concedidos pela empresa exportadora ao importador, as taxas de juros serão livremente acordadas entre ambas empresas;

?? O banco que financiar ou refinar o exportador “supplier’s credit” mediante desconto dos títulos representáveis da exportação, definirá a taxa de juros a ser cobrada, conforme a modalidade de financiamento

Prazo de financiamento

No financiamento via equalização de taxas de juros, os prazos de pagamento e de carência do principal serão livremente negociados e definidos entre o exportador, o importador e o banco financiador da operação.

Quanto ao pagamento dos juros, sem período de carência, deverá ocorrer no prazo de três ou seis meses após a data do embarque ou de entrega das mercadorias, divididos em parcelas trimestrais ou semestrais.

Destaque-se que o prazo de pagamento da equalização nunca poderá ser superior ao prazo de financiamento ou de pagamento negociado entre o exportador e o importador, nem ultrapassar o prazo máximo de financiamento ou equalização da mercadoria indicado na Portaria 146 de 28.12.98, do MICT.

Exemplo: Se um produto, cujo prazo de equalização seja de dois anos e o prazo de financiamento ou pagamento da exportação pactuado entre as partes for de três anos, o banco financiador da operação receberá a equalização apenas durante o prazo de dois anos, limite estabelecido, ficando o prazo restante de um ano sem gerar qualquer receita de equalização para o banco.

Pagamento da Equalização

O pagamento ocorre mediante a emissão de Notas do Tesouro Nacional – que são custodiadas no BACEN\SELIC e resgatadas nas datas de vencimento das parcelas correspondentes de juros dos financiamentos, mediante crédito na conta reservas bancárias mantida junto ao BACEN pela instituição fornecedora dos recursos ou seu representante no país.

Operacionalização

Para obtenção do financiamento deverão ser preenchidas as seguintes etapas:

a) Formalização do Pedido de Enquadramento da Operação

Com a fatura pro forma em mãos, o exportador poderá solicitar o financiamento, com antecedência, a qualquer agente financeiro, comunicando que sua operação é suscetível de financiamento no PROEX.

O banco financiador orientará o exportador quanto as garantias e à montagem da operação financeira. Caso as mesmas se enquadram nos interesses do exportador, o mesmo poderá encaminhar o Registro de Operação de Crédito - RC no SISCOMEX que, se aprovado, tem prazo de validade de 60 dias, o qual pode ser prorrogado.

b) Definição do Enquadramento

O enquadramento deve ser acompanhado pelo exportador via sistema do SISCOMEX, que poderá aprovar o RC, ou solicitar documentos complementares.

c) Embarque da Mercadoria

Deferido o financiamento, pela instituição financeira, e o enquadramento no PROEX, pelo Banco do Brasil, o exportador deverá providenciar a documentação necessária para embarcar a mercadoria.

Documentação necessária são a fatura comercial; o conhecimento de transporte internacional; o Registro de Exportação – RE, via SISCOMEX; os títulos de crédito, letras de câmbio, notas promissórias ou carta de crédito; e o certificado de origem ou atestado de origem do país de destino ou, ainda, outros documentos que podem compor o processo de exportação.

O exportador deverá encaminhar toda documentação ao seu agente financeiro, que remeterá ao exterior para aceite pelo importador e aval de seu banco garantidor, se for o caso.

A concessão do financiamento ao exportador ou importador é diferente da liberação da equalização para a instituição financeira.

Após a aprovação de RC, e do financiamento pela instituição financeira, o exportador recebe os recursos e a instituição financeira só receberá a equalização semestralmente.

Particularidades de ambas as modalidades

Existem particularidades referentes a ambas as modalidades que ainda merecem referência. São elas:

Quanto ao valor do financiamento

As exportações de bens e serviços podem ser financiadas pelo seu valor integral, na mesma condição de venda pactuada, seja ela FOB, FCA, FAZ, CIF, etc. Assim, dependendo de acordo livremente negociado entre o exportador, importador e banco financiador, poderá não haver pagamento de parcela à vista.

Nos valores a serem recebidos pelas empresas exportadoras referentes às vendas financiadas, deverão ser observados os seguintes critérios:

Cada agente financeiro definirá seu próprio critério, podendo ser adotadas as sistemáticas anteriores ou então trazer a valor presente o montante dos saques de principal e juros, utilizando-se a taxa de juros que o banco financiador cobrar do exportador, convertido em reais pela taxa de câmbio vigente no dia anterior à data de liberação dos recursos do exportador.

Apenas para fins de cálculo do pagamento da equalização ao banco financiador da operação, será aplicado o índice de 85% sobre o valor da exportação, na condição de venda negociada, desde que as mercadorias exportadas também tenham índice de nacionalização igual ou superior a 60%.

Seguindo o mesmo procedimento adotado para se conhecer o valor do financiamento, quando o índice de nacionalização da mercadoria for inferior a 60%, o nível de pagamento da equalização será obtido pela aplicação de 85% admitida para fins de pagamento da equalização ao banco financiador.

Caso na operação haja pagamento de comissão de agente em nível superior a 15%, o valor que exceder será deduzido da parcela máxima que será de 85% admitida para fins de pagamento da equalização ao banco financiador.

Quanto aos produtos beneficiados

Dentre os itens financiáveis pelo PROEX, tanto na modalidade direto à exportação como no sistema de equalização de taxas de juros, encontram-se mais de 8.500 produtos e serviços, tais como: bens de consumo duráveis e não duráveis, bens de capital, programas de computador – “softwares” –, produção cinematográfica, commodities, estudos, insumos com pequeno beneficiamento, projetos técnicos e de execução, inclusive pacotes “turn-key” (operações de venda na qual o vendedor se obriga a mostrar e instalar máquinas e equipamentos, entregando-os em condições de pleno funcionamento). Cabe ressaltar que, no caso de exportações direcionadas para os parceiros do MERCOSUL – Argentina, Uruguai e Paraguai, só poderão ser financiados bens de capital.

Também podem ser beneficiados pelos financiamentos PROEX os serviços de instalação, montagem, manutenção e posta em marcha no exterior, de máquinas ou equipamentos de fabricação nacional, mesmo quando o valor desses serviços não esteja incluído no preço de venda dos bens. Esses serviços, faturados conjuntamente ou em separado, devem ser executados por empresas sediadas no Brasil e fazerem parte da mesma exportação.

Não são aceitos para fins de financiamento pelo PROEX nas modalidades direto à exportação ou via equalização de taxas de juros os gastos locais e os realizados em países terceiros, por não representarem exportações brasileiras de serviços.

Quanto ao prazo de financiamento

Existem algumas particularidades com respeito aos prazos dos financiamentos, aplicáveis tanto na modalidade direto à exportação quanto na equalização de taxas de juros.

Como primeira exceção, os produtos incluídos nas Portarias MICT n°s 146 e 147, de 28.12.98, com prazos de pagamento ou de equalização até 8 anos, poderão ter seus

prazos ampliados, sempre beneficiando o exportador, caso o valor FOB unitário do produto a ser exportado se enquadre na seguinte tabela:

Tabela 1 Tabela de Exceção nos Prazos de Pagamentos e Equalização

Valor FOB unitário	Prazo máximo
De US\$ 1.000 até US\$ 5.000	1 ano
Acima de US\$ 5.000 até US\$ 10.000	18 meses
Acima de US\$ 10.000 até US\$ 15.000	2 anos
Acima de US\$ 15.000 até US\$ 25.000	3 anos
Acima de US\$ 25.000 até US\$ 40.000	4 anos
Acima de US\$ 40.000 até US\$ 60.000	5 anos
Acima de US\$ 60.000 até US\$ 90.000	6 anos
Acima de US\$ 90.000 até US\$ 130.000	7 anos
Acima de US\$ 130.000	8 anos

Fonte: Castro, José Augusto. Financiamento a exportação e seguro de crédito. São Paulo: Aduaneiras, 1999, p. 26.

Observa-se, ademais, que nos financiamentos direto à exportação e via equalização de taxas de juros envolvendo mercadorias diversificadas de natureza conexa beneficiadas pelo PROEX, com prazos de pagamento distintos e negociados sob a forma de “pacote” em uma única transação comercial, o prazo máximo de pagamento ou equalização será o da mercadoria contemplada com o maior prazo de pagamento.

Com a mesma similitude, partes e peças de reposição não amparadas pelo PROEX também podem integrar uma única operação de financiamento, desde que seus valores não ultrapassem 30% do valor dos produtos beneficiados e integrantes do “pacote”, nas mesmas condições de prazos e juros dos bens elegíveis que estão sendo exportados.

No que tange ao financiamento direto às exportações de serviços, seus prazos de pagamento¹⁵ serão analisados e definidos pelo Comitê de Crédito às Exportações, considerando-se as características da operação, o grau de contribuição para a atividade econômica interna, a geração de empregos no Brasil, os níveis de investimento e modernização tecnológica, além das perspectivas de fornecimento de produtos nacionais ao exterior.

Registre-se que esses prazos de pagamento serão contados conforme descrito adiante:

Da data de início da vigência do contrato entre o exportador de serviços e o importador, nas operações conduzidas sob a modalidade de desconto de títulos (“supplier’s credit”).

Da data de início da vigência estabelecida no contrato de financiamento firmado entre o governo brasileiro e o tomador do financiamento, nas operações conduzidas sob a modalidade de financiamento ao importador (“buyer’s credit”).

Quanto ao regime de amortização, no financiamento direto à exportação de serviços os valores financiados deverão ser pagos em prestações semestrais, iguais e consecutivas, vencendo-se a primeira, o mais tardar, seis meses após a data prevista para a conclusão do projeto que deu origem ao financiamento. O pagamento dos juros, sem prazo de carência, também ocorrerá em prestações semestrais.

Enquanto isso, no financiamento via equalização de taxas de juros, as exportações de serviços estão sujeitas às seguintes normas com respeito aos prazos de pagamentos:

?? Poderão ser negociadas a quaisquer prazos de pagamento e carência;

¹⁵ Prazo de pagamento ou de financiamento da exportação é o período de tempo decorrido entre a data de embarque, da entrega da mercadoria, da fatura, do contrato comercial, do contrato de financiamento, da consolidação dos embarques ou do faturamento dos serviços, e a data de vencimento da última prestação do principal

?? A amortização do principal será feita em parcelas semestrais, iguais e consecutivas, com os juros sendo calculados sobre o saldo devedor e devidos a cada seis meses, contados da data estipulada pela instituição financiadora.

O prazo máximo de pagamento da equalização, independente do prazo de financiamento, será determinado em função do valor da exportação, conforme a seguinte tabela:

Tabela 2 Prazo Máximo de Pagamento e Equalização – Exportação de Serviços

Valor FOB unitário	Prazo máximo
Até US\$ 1.000.000	Até 2 anos
Acima de US\$ 1 até US\$ 2.000.000	Até 4 anos
Acima de US\$ 2 até US\$ 4.000.000	Até 6 anos
Acima de US\$ 4 até US\$ 6.000.000	Até 8 anos
Acima de US\$ 6.000.000	Até 10 anos

Fonte: Castro, José Augusto. Financiamento a exportação e seguro de crédito. São Paulo: Aduaneiras, 1999, p. 27.

Entende-se como prazo de equalização o espaço de tempo compreendido entre a data indicada pelo financiador da operação e a data de vencimento do último pagamento de equalização, não podendo ser inferior a um ano, nem superior a dez anos.

Conforme mostrado, face às peculiaridades que cercam as exportações de serviços, suas condições de financiamento são definidas em função de um conjunto de variáveis, entre as quais as próprias características da operação.

1.3 Programa BNDES-Exim

O BNDES-Exim¹⁶ é o setor do FINAME, subsidiária do BNDES, que oferece linhas de financiamento à exportação para empresas de qualquer porte, estabelecidas no Brasil, de capital nacional ou estrangeiro, em condições competitivas com o mercado internacional.

São descritas a seguir as normas e regulamentos aplicáveis às operações de financiamento no âmbito do Programa Especial BNDES-Exim, que apresenta as seguintes modalidades:

- a) Pré-embarque, que financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos;
- b) Pré-Embarque curto prazo, que financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos, com prazo de pagamento de até 180 dias;
- c) Pré-Embarque Especial, que financia a produção nacional de bens exportados sem vinculação com embarques específicos, com período pré-determinado para a sua efetivação; e
- d) Pós-Embarque, que financia a comercialização de bens e serviços no exterior através de refinanciamento ao exportador, ou através da modalidade “buyers credit”.

¹⁶ Relação de Produtos Financiáveis pelo Programa BNDES, anexo 5.

1.3.1 BNDES-Exim Pré-Embarque

Esta modalidade¹⁷ de financiamento é destinada à produção de bens a serem exportados em embarques específicos, na fase pré-embarque, mediante abertura de crédito fixo, em operações realizadas através de instituição financeira credenciada de bens que já foram negociados com importadores. Exige-se um índice de nacionalização igual ou superior a 60%, segundo critérios do Banco Central.

Empresas beneficiárias e agentes financeiros

São beneficiárias empresas de qualquer porte (pessoas jurídicas constituídas pelas leis brasileiras e que tenham sede e administração no Brasil), exportadoras de bens e/ou serviços, incluindo “trading company” e empresa comercial exportadora.

Para o encaminhamento desta modalidade de financiamento o interessado deve dirigir-se à instituição financeira credenciada de sua preferência para negociar a operação.

Custo do financiamento

A taxa de juros a ser cobrada compõe-se dos elementos da seguinte equação: custo financeiro + “spread” básico + “spread” do agente.

Custo financeiro é a variação do dólar norte-americano acrescido da LIBOR¹⁸ para as grandes empresas ou TJLP para as pequenas e médias empresas. O “spread” básico neste caso é de 1% ao ano e o “Spread” do Agente será negociado entre a instituição financeira garantidora da operação e o cliente, no caso de operação garantida pelo FGPC¹⁹ até 4% a.a.

¹⁷ Modelo de Consulta Prévia em anexo 6.

¹⁸ Variável semestralmente reajustável no dia 1º dos meses de abril e outubro de cada ano, disponível no SISBACEN (transação PTAX – 800, opção 9).

¹⁹ FGPC – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade. Criado em 06/07/99 pela Portaria nº 3.113 do Tesouro Nacional, objetiva garantir os riscos de crédito das instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas exportadoras que utilizam linhas de financiamento do BNDES.

Além dos juros existem outros encargos como a comissão de Reserva de Crédito fixada em 0,1% ao mês, incidindo sobre o saldo não utilizado de cada parcela do crédito.

Prazo do financiamento

O prazo de financiamento é de até 30 meses, não podendo o último embarque ultrapassar o prazo de 24 meses.

Registre-se que o prazo máximo de embarque será determinado em função do ciclo de produção do bem a ser exportado. Os prazos de financiamento e embarque são contados a partir do dia 15 subsequente à data da formalização jurídica da operação. A data limite para liquidação da parcela referente a cada embarque é de até 6 meses após o embarque, conforme aprovação do banco, ou 5 dias úteis após a liquidação do câmbio relativo ao pagamento da exportação, o que ocorrer primeiro.

Valor do financiamento

O nível de participação do financiamento poderá ser de até 100% do valor FOB, excluída a Comissão de Agente Comercial e eventuais pré-pagamentos

A liberação de recursos poderá ser em parcela única quando o prazo de embarque for de até 12 meses. Para prazos superiores, o crédito será liberado respeitando-se cronograma definido a partir dos diversos embarques previstos. O crédito será reajustado, até a data de liberação dos recursos pelo Banco, pela taxa média de venda do dólar comercial norte-americano (SISBACEN - transação PTAX-800, opção 5), a partir da data de conversão do valor em moeda estrangeira da exportação para a moeda nacional, indicada pela instituição financeira na Proposta de Abertura de Crédito Fixo para Exportação - PACEX. Da mesma forma será utilizada a referida taxa para reajuste diário do saldo devedor (principal + juros compensatórios e moratórios + despesas + comissões + demais encargos pactuados) até a data de sua apuração.

Produtos não financiáveis

Como exceção não podem ser financiados através desta modalidade os automóveis de passeio, bem como produtos de menor valor agregado, tais como: celulose, açúcar e álcool, grãos, suco de laranja, minérios, animais vivos, produtos intermediários semi-acabados de aço comum, semi-acabados de cobre e alumínio, metais nobres, blocos de pedra ornamentais, pedras preciosas, petroquímicos básicos e intermediários, álcool químicos, fertilizantes e gases industriais.

Garantias

As garantias devem ser negociadas diretamente entre a instituição financeira credenciada e o cliente.

1.3.2 BNDES-Exim Pré-embarque de Curto Prazo

Esse financiamento²⁰ é destinado ao exportador, com prazo de pagamento de até 180 dias, na fase pré-embarque da produção de bens que apresentam índice de nacionalização, em valor, igual ou superior a 60% (sessenta por cento), a serem exportados em embarques específicos.

Empresas beneficiárias e agentes financeiros

São empresas beneficiárias as exportadoras constituídas sob leis brasileiras e que tenham sede e administração no país.

O interessado deve dirigir-se a instituição financeira credenciada de sua preferência, que informará qual a documentação necessária, analisará a possibilidade da concessão do crédito e negociará as garantias. Após a aprovação pela instituição financeira, a

²⁰ Ressalte-se que essa modalidade tem vigência limitada, sendo atendidos financiamentos contratados até 31 de março de 2003, observado o limite global de R\$ 2 bilhões (dois bilhões de reais).

operação será encaminhada para a homologação e posterior liberação dos recursos pelo BNDES.

Custo de financiamento

A taxa de juros a ser cobrada compõe-se da seguinte equação: custo financeiro + “spread” básico + “spread” do agente.

Custo financeiro é a Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP, o “spread” básico é de 1% ao ano para micro, pequenas e médias empresas e de 2,5 % ao ano para as grandes empresas. O “spread” do agente será negociado entre o cliente e a instituição garantidora da operação, limitado a 3% ao ano.

O BNDES poderá instituir ainda outros encargos a seu critério.

Prazo de financiamento

Como define a própria denominação dessa modalidade, o financiamento está limitado ao prazo máximo de 6 meses.

Valor do financiamento

O valor do financiamento pode chegar a até 100% do valor FOB, excluídas a comissão do agente comercial e eventuais pré-pagamentos. A cada cliente ou grupo econômico ao qual pertence, poderão ser concedidos financiamentos que totalizem, no máximo, USD 8 milhões.

Garantias

As garantias serão negociadas entre a instituição financeira credenciada e o cliente.

1.3.3 BNDES-Exim Pré-Embarque Especial

Esta modalidade²¹ de financiamento destina-se a financiar a fase Pré Embarque da produção nacional de bens a serem exportados, sem vinculação a embarques específicos e índice de nacionalização dos produtos igual ou superior a 60%.

Custo do financiamento

Os custos financeiros são constituídos pela TJLP, ou pela variação do dólar norte-americano, acrescido da LIBOR.

Valor do financiamento

O valor do financiamento poder alcançar até 100% do incremento da exportação previsto para os próximos 12 meses. A projeção a ser efetuada pelo exportador deverá ser a mais realista possível quanto à fixação do incremento de suas exportações, pois o custo financeiro da operação será determinado pelo percentual de cumprimento da meta estabelecida.

Prazo do Financiamento

O prazo de financiamento está ficado em até 12 meses.

Empresas beneficiárias e agentes financeiros

Será beneficiárias do apoio da FINAME, no âmbito deste Programa, a pessoa jurídica exportadora constituída sob as leis brasileiras e que tenha sede e administração no país, excluídas “trading companies” e empresas comerciais exportadoras.

O interessado deve dirigir-se a instituição financeira credenciada de sua preferência, que informará qual a documentação necessária, analisará a possibilidade da concessão do crédito e negociará as garantias. Após a aprovação pela instituição financeira, a

²¹ Modelo de Consulta Prévia encontra-se em anexo 7.

operação será encaminhada para a homologação e posterior liberação dos recursos pelo BNDES.

Custo do financiamento

A taxa de juros é calculada da seguinte forma: custo financeiro + “spread” básico + “spread” do agente.

Custo financeiro é a variação do dólar norte-americano acrescido da LIBOR ou TJLP. O “spread” básico é de 20% ao ano, podendo ser reduzida para 1% ao ano se efetivada a exportação da parcela de incremento financiada e atendidas as demais condições contratualmente pactuadas. O “spread” do agente será negociado entre o cliente e a instituição garantidora da operação, limitado a 3% ao ano.

Ainda podem ser cobrados outros encargos como Comissão de Reserva de Crédito fixada em 0,1% ao mês, incidindo sobre o saldo não utilizado de cada parcela do crédito.

Garantias

As garantias devem ser negociadas entre a instituição financeira e o cliente.

1.3.4 BNDES-Exim Pós-Embarque

Esta modalidade²² objetiva o refinanciamento das exportações de bens e serviços garantidas por carta de crédito²³ – “supplier's credit” mediante o desconto de títulos de crédito (letras de câmbio ou notas promissórias) ou a cessão dos direitos creditórios, para bens com índice de nacionalização igual ou superior a 60%.

²² Modelo de Contrato e Ficha Resumo da Operação encontra-se em anexo 8

²³ Modelo de Contrato de Cessão Parcial de Direitos de Carta de Crédito Fora do CCR.

Empresas beneficiárias e agentes financeiros

São empresas beneficiárias empresas de qualquer porte (pessoas jurídicas constituídas pelas leis brasileiras e que tenham sede e administração no Brasil), exportadoras de bens e/ou serviços, incluindo “trading company” e empresa comercial exportadora.

Para encaminhar financiamento o cliente deverá dirigir-se à instituição financeira credenciada de sua preferência para negociar a operação e definir se esta será garantidora ou mandatária da operação.

Custo do financiamento

A taxa de desconto é composta das seguintes parcelas: custo financeiro + “spread” básico + “spread” do agente.

O custo financeiro é igual à taxa LIBOR vigente na data de embarque, correspondente ao prazo do financiamento. O “Spread” do Agente será negociado entre a instituição financeira garantidora da operação e o cliente, sendo que esta taxa negociada incidirá “flat” sobre o valor descontado da operação e o resultado será retido na data de liberação dos recursos ao exportador. O “Spread” de Risco será definido na análise da operação.

Nas operações beneficiadas pelo Sistema de Equalização, previsto no PROEX, poderá ser aplicado, a critério do Banco, redutor de até 1% ao ano na taxa de desconto.

Nessa operação ainda podem incidir outros encargos estabelecidos em função das características da operação:

?? Comissão de administração (do banco mandatário) de até 1% *flat* sobre o valor descontado;

?? Comissão de cobrança, a ser negociada com o Banco Mandatário, em razão do serviço de cobrança;

?? Comissão de compromisso de até 0,5% ao ano, incidindo sobre os valores que serão comprometidos pelo Banco , pela emissão do Certificado de Compromisso, calculada pró-rata no período compreendido entre a data de emissão e a data do término de validade do referido Certificado.

Prazo de financiamento

O prazo de financiamento é de até 12 anos, não podendo ultrapassar o fixado no Registro de Operações de Crédito do SISCOMEX. No caso de exportação de bens, o prazo da operação será sempre contado a partir da data do embarque e, no caso de serviços, o início da contagem será definido em função das características de cada operação.

Valor do financiamento

Neste caso, poderá ser financiado até 100% do valor da exportação, em qualquer INCOTERM pactuado com o importador, constante no Registro de Operações de Crédito.

O valor a ser liberado será apurado mediante a aplicação da taxa de desconto aos títulos de crédito ou cartas de crédito representativos da exportação (principal e juros) e convertido pela taxa média de compra do dólar comercial americano, divulgada no SISBACEN, no dia anterior à data de liberação e vigente para o dia da liberação.

Itens Não Financiáveis

Não podem ser financiados os automóveis de passeio e produtos de menor valor agregado, tais como: celulose, açúcar e álcool, grãos, suco de laranja, minérios, animais vivos, produtos intermediários semi-acabados de aço comum, semi-acabados de cobre e alumínio, metais nobres, blocos de pedra ornamentais, pedras preciosas, petroquímicos básicos e intermediários, alcoolquímicos, fertilizantes e gases industriais.

Garantias

Como garantia desta operação exige-se aval, fiança bancária, carta de crédito de emissão de estabelecimento bancário, de crédito ou financiamento e seguro de crédito contra risco comercial, político e extraordinário

São admitidos como garantidores da operação, exclusivamente: instituições sediadas no exterior autorizadas a operar no âmbito do CCR, cumpridas todas as formalidades para reembolso automático; - estabelecimentos de crédito sediados no exterior, com limite de crédito aprovado pelo BNDES;- instituições financeiras credenciadas que disponham de limite para operar junto ao BNDES; e - empresas exportadoras que possam operar diretamente com o BNDES.

1.4 Seguro de Crédito às Exportações – (SCE)

Após a Segunda Grande Guerra, as nações sofisticaram seus métodos de produção, obtendo desta forma ganhos de escala, conduzindo-as a necessidade de buscar novos mercados externos (Keegan e Green, 1999). Para estas conquistas, as características preço, qualidade e quantidade tornaram-se insuficientes. Tornou-se necessário agregar um novo componente, o financiamento, fórmula única de conquistar e manter mercados. Por outro lado, este novo elemento trouxe consigo certos problemas, principalmente o risco de liquidez. Para atenuarem os riscos, diversos governos criaram como mecanismo de incentivo o seguro de crédito à exportação (Issa, 1981).

No Brasil, o seguro de crédito à exportação, foi implantado pela Lei nº 4.678/65, de 16.06.1965, e regulamentado pelo Decreto nº 57.286/65, de 18.11.1965, mas o mesmo permaneceu em situação de marasmo por cerca de duas décadas, não conseguindo atender às necessidades do mercado, causando desestímulo aos exportadores e seguradoras.

A experiência inicial foi insatisfatória, pois o seguro era operado à semelhança de um consórcio, formado por várias seguradoras e administrado pelo Instituto de Resseguros

do Brasil - IRB. Neste processo, operacionalizado a partir de 1968, apenas cerca de dez por cento dos riscos assegurados eram assumidos pelas seguradoras e o IRB, sendo o restante repassado ao governo federal. Posteriormente, operações navais, principalmente algumas contratadas com o Iraque, conduziram a carteira de seguros a um déficit aproximado de US\$ 700 milhões, gerando, como consequência, o cancelamento pelo IRB de novas operações (Issa, 1981).

Os principais fatores que contribuíram para o desestímulo à contratação de seguro foram:

- ?? estrutura inadequada dos órgãos gestores;
- ?? grande número de empresas operadoras intervenientes apenas nominalmente;
- ?? regulamentos excessivamente burocráticos;
- ?? demora em atender as solicitações de indenizações por sinistros;
e
- ?? insuficiência de créditos à exportação.

Em 26 de outubro de 1979, foi promulgada a Lei n° 6.704/79, com o objetivo de reformular o seguro de crédito à exportação bem como criar uma empresa especializada no ramo de seguro, revogando a Lei n° 4.678/65. Essa nova lei foi regulamentada pelo Decreto n° 2.049, de 31 de outubro de 1996, revogando ao mesmo tempo o decreto de n° 57.286/65,. Novo decreto, de n° 2.369, de 10 de novembro de 1997, dispôs sobre o seguro de crédito à exportação, a garantia da União, a Seguradora e o Fundo de Garantia à Exportação - FGE. Este decreto foi novamente alterado em 15 de dezembro de 1998 pelo Decreto n° 2.877 (MDIC, 2001).

A Lei n° 9.818, de 23 de agosto de 1999, consolidou a criação do FGE, vinculado ao Ministério da Fazenda, cujo patrimônio inicial constituiu-se de ações do Banco do Brasil e da Telebrás, para prover recursos de cobertura para as garantias prestadas pela

União nas operações de seguro de crédito à exportação, contra riscos políticos e extraordinários, pelo prazo total da operação, e contra risco comercial, pelo prazo que exceder a dois anos. Esta lei alterou a Lei n° 6.704/79 e convalidou os atos praticados com base na Medida Provisória n° 1.840-24, de 29 de junho de 1999 (MDIC, 2001). As ações foram convertidas em dinheiro e aplicadas em títulos públicos federais, atrelados à moeda estrangeira, de forma idêntica às operações de financiamento. A administração financeira deste fundo ficou sob a responsabilidade do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (MDIC, 2001)

Mas, o seguro de crédito à exportação ainda é pouco conhecido no mercado, deixando assim de beneficiar o país como meio alavancador de negócios internacionais, como pode ser percebido pela afirmação do administrador de empresas, José Augusto de Castro, diretor da Associação de Comércio Exterior do Brasil e consultor da ONU para assuntos de Comércio Exterior, quando no dia 05.03.2001, em palestra realizada em São Paulo, na Associação Brasileira dos Executivos de Comércio Exterior - ADEDE, afirmou que o seguro, atualmente, “está sendo utilizado por 10 empresas e têm mais de 200 interessadas em segurar suas operações” (Castro, 2000).

O exportador, segundo os autores Churchill e Peter (2000), mais do que nunca, tem presente a necessidade de um conjunto de condições que estimulem sua participação no mercado internacional, superando as diversas variáveis que contribuem para elevar o risco de sua participação no mercado global, dentre as quais podemos citar:

- ?? maior precaução com o cliente externo do que com o do mercado interno;
- ?? dificuldade de obter dados cadastrais do importador;
- ?? desconhecimento da estrutura de cobrança disponível em outros países, em especial com relação ao Direito Substantivo, Direito Adjetivo e Processual Civil;
- ?? insuficiência de crédito à exportação;

?? freqüente variação nas políticas dos países importadores;

?? riscos de sinistros diversos.

As barreiras acima enumeradas podem conduzir a uma situação de desinteresse pelas empresas nacionais que buscam novos mercados ou, mesmo, a continuarem a atuar em países com riscos crescentes. O seguro de crédito à exportação é usado como um complemento à redução de seus riscos.

Princípios do SCE

A contratação do seguro de crédito à exportação para amparar exportações brasileiras é regida por três modalidades de princípios:

?? Globalidade - o princípio da globalidade determina que o exportador deve incluir, em sua apólice, todo conjunto de operações de exportação e não apenas determinadas operações consideradas de maior risco ou grupo delas. O objetivo de tal medida é permitir à seguradora diluir o risco assumido, cujo reflexo geralmente dá-se na redução do prêmio (Issa, 1981);

?? Seletividade - o princípio da seletividade permite à seguradora analisar e escolher, dentre os clientes da carteira apresentada pelo exportador, sobre quais irá aceitar o risco de garantir as operações (SCE, 2001);

Co-participação do segurado - Na cláusula 5ª das condições gerais dos riscos comerciais e cláusula 6ª das condições gerais dos riscos políticos e extraordinários, contidas na Lei 6.704, de 26.10.79, é prevista a participação obrigatória do exportador no processo do sinistro, ou seja, uma franquia, que conduz o exportador a melhor analisar e escolher seus compradores, como forma de redução do risco e menor participação nas ações para recuperação dos créditos sinistrados (Castro, 2000).

Natureza dos riscos cobertos

O seguro de crédito à exportação contratado para as operações de crédito compreende as coberturas contra os seguintes riscos:

- ?? Riscos Comerciais - são aqueles em que o exportador está sujeito em razão da deterioração da situação financeira do comprador, que podem conduzir à mora ou mesmo o não pagamento da exportação.
- ?? Riscos Políticos - são oriundos das decisões do governo do país do importador, tal como medidas administrativas, legislativas, moratórias e outras que podem dificultar a transferência das divisas para crédito do exportador.
- ?? Riscos Extraordinários - são aqueles provocados por manifestações da natureza, tais como erupções vulcânicas, maremotos, terremotos, inundações e que ocasionam transtornos nas relações comerciais entre as partes.

Tipos de Riscos Cobertos

As seguradoras de seguro de crédito à exportação, segundo McLaughlin (2000), classificam os riscos a que são submetidos os exportadores em duas modalidades, de acordo com o período de abrangência da apólice:

- ?? Risco de Pré-Crédito ou de Fabricação - que provém cobertura contra riscos de interrupção do contrato firmado entre exportador e importador, em razão de sinistros de causas comerciais ou políticas, que possam atingir este último no período compreendido entre o início de vigor do contrato comercial até antes do embarque das mercadorias ou serviços. As custas da manutenção da apólice neste período correm por conta do vendedor.

?? Risco de Crédito Pós-Embarque - que contempla o valor total do risco do exportador, face possibilidade que o importador não venha a cumprir com o pagamento previsto, no período compreendido após o embarque da mercadoria ou cumprimento do contrato de serviço.

Características do SCE

Raspanti (2000) cita algumas características do seguro de crédito à exportação, que segundo ele, proporcionam benefícios ao exportador pelo uso do seguro. São elas:

?? Prevenção – como as empresas, neste caso as atuantes no ramo de seguros, possuem o que é chamada de “inteligência organizada” (Keegan e Green, 1999), que consiste em uma sistematização da coleta e análise das informações competitivas, com objetivo de atender as necessidades da organização, proporcionam aos segurados um instrumento preventivo contra riscos no exterior ao fornecerem informações sobre os compradores, que se transforma em redução de custos e maior competitividade de preços, maximizando seus resultados.

?? Cobrança – a seguradora transforma-se em um importante instrumento de cobrança, nos casos em que ocorre sinistro com a operação de exportação, em razão de que seus advogados e escritórios são especializados em cobrança, detentores de conhecimento da legislação dos diferentes países, ao tempo que buscam conduzir os processos de regularização para uma forma mais amigável, considerando que o comprador sabe que irá enfrentar uma força mais qualificada e eficaz.

?? Indenização – pela própria natureza do seguro, é um meio de indenização ao exportador pelo sinistro ocorrido, “onde lhe é permitido, inclusive, através de solicitação, incluir os juros de

mora contratados quando da celebração do contrato” (SBCE, 2001).

?? Incremento dos negócios – em razão de que uma exportação financiada coberta por seguro tem o risco transferido do tomador do crédito para a seguradora, sua incidência no valor do limite de crédito do financiado é reduzido, possibilitando ao mesmo ter maior volume de crédito disponível, aumentando desta forma suas vendas.

Aspectos gerais

O seguro pode ser utilizado como instrumento de garantia nos financiamentos destinados à exportação, como exemplo nas contratações de operações de Adiantamento sobre Cambiais Entregues - ACE, Programa de Financiamento as Exportações - PROEX e BNDES-Exim Pós-Embarque (“supplier's credit”) (BNDES, 2001).

A vigência da apólice e seu valor variam de acordo com o prazo da operação proposta pelo exportador e do valor que o mesmo solicitar, limitados pelo estudo e análise da situação financeira do comprador. No caso de exportações comerciais de curto prazo, a vigência da apólice é de um ano (SBCE, 2001).

O contato entre o exportador e a seguradora, no caso específico da SCE, é feito sem qualquer intermediação de terceiros, sendo realizado através de formulário denominado "Informe" (Anexo A), utilizado pelo departamento de análise de riscos da seguradora, transmitido via Internet, correios ou Fax, indicando sua necessidade de cobertura para cada importador (SBCE, 2001).

Após a recepção e análise dos compradores informados pelo proponente, a seguradora enviará ao último uma apólice de seguro de crédito à exportação (Anexo B) e suas condições gerais (Anexo C), em duas vias, para assinatura e devolução da 1ª via. Caso a apólice venha a ser utilizada como garantia a alguma operação junto a uma instituição

financeira, deverá o segurado solicitar também uma cessão e transferência do direito às indenizações, também conhecido como "endosso" (Anexo D) (SCE, 2001).

Depois de analisados todos importadores, a seguradora estabelece o valor total do risco que aceita assumir com cada um, comumente chamado de limite de crédito. A seguir a seguradora irá estabelecer um teto, que é o somatório dos limites individuais dos importadores, o qual será o valor máximo mensal de exportações do segurado a ser garantido pelo seguro de crédito à exportação (COFACE, 2001).

Baseada na estimativa do volume de exportações a serem realizadas no período da apólice, a seguradora fixará um valor de prêmio mínimo a ser pago pelo exportador, que poderá ser pago em quatro parcelas trimestrais, iguais, sendo a primeira paga na ocasião da assinatura da apólice. Contratada a apólice, o exportador deverá comunicar trimestralmente a seguradora, em formulário específico, o montante das exportações destinadas a cada um de seus compradores. Ao término da vigência da apólice, será efetuado um somatório das informações trimestrais, o que determinará o volume das vendas efetivamente realizadas, base para o ajuste do prêmio (Castro, 2000).

Além do prêmio são cobradas pela seguradora SCE ao segurado outras duas taxas, as quais são:

- ?? Taxa cadastral - referente ao estudo de cada novo cliente para o qual o segurado está solicitando estudo de limite de crédito;
- ?? Taxa de monitoramento - é uma taxa incidente sobre cada cliente do importador pelo qual a seguradora mantém acompanhamento, em especial sobre sua situação financeira.

O custo do seguro varia de acordo com o prazo da operação, seu montante e o risco envolvidos face às situações financeiras de cada importador, ficando normalmente abaixo de 1% do volume anual das exportações.

Em caso de sinistro, caberá ao segurado decidir pelas ações a tomar, podendo decidir pela prorrogação do vencimento ou comunicação à seguradora, para que a mesma adote os procedimentos de recuperação do valor segurado.

Tipos de SCE

As contratações de seguros de crédito à exportação, de acordo com o prazo concedido pelo exportador ao importador nas operações de exportação para fins operacionais, dividem-se em:

a) Operações de curto prazo

As apólices de curto prazo contra riscos comerciais ou políticos são emitidas pelas seguradoras, para garantir cobertura de produtos faturados com prazo de até 360 dias, ou para alguns produtos tais como equipamentos leves, este prazo pode ser ditado para até 2 anos. Após este prazo, os riscos políticos e extraordinários, caberão ao governo brasileiro (Castro, 2000).

Percentual de Cobertura dos Riscos

De acordo com a Lei n° 6.704/79 e Decreto n° 2.369/97 e, alterações do Decreto n° 2.877/98, os percentuais de cobertura garantidos pelo seguro de crédito à exportação são fixados em 85% para riscos comerciais e 90% para riscos políticos e extraordinários. Para pleito de indenização por sinistro ocorrido, o exportador deverá notificar a seguradora informando o país onde ocorreu o fato, o produto coberto na apólice, o valor e prazo da operação, além de outras informações necessárias.

Embora as seguradoras sejam responsáveis pelo processo de garantia dos riscos das exportações, é fundamental a participação do segurado em todas as etapas da operação em que envolvam risco, pois em caso de sinistro, ambos estarão envidando esforços para recuperação dos prejuízos. Em razão deste procedimento, o risco não é integral da seguradora, distribuindo-se parcela ao exportador.

Baseado em critérios próprios, o exportador poderá solicitar cobertura apenas de uma modalidade de seguro ou de ambas (Castro, 2000). No caso de haver contratado seguro em uma única modalidade e posteriormente resolver incluir outra, deve formalizar solicitação à seguradora que, mediante análise do importador, poderá aceitar o risco ou não, sendo que no primeiro caso, haverá um acréscimo no valor do prêmio.

Limite de Crédito do Exportador

O montante do limite de crédito do exportador garantido pela seguradora não é definido pela assinatura da apólice, uma vez que este valor não está estipulado na mesma, mas sim a partir da relação de clientes importadores e potenciais que integrarão a carteira do exportador pelo período seguinte de um ano, os quais serão analisados, podendo alguns ser excluídos ou incluídos outros, após novas análises (Issa, 1981).

Na prática isto funciona da seguinte maneira, o segurado elabora uma lista de seus compradores no exterior, efetivos ou potenciais, definindo qual o volume de suas exportações, a frequência dos embarques e o prazo de faturamento. Este valor não deve ser confundido com o volume de vendas, ele refere-se à exposição máxima do exportador a determinado importador, ou seja, em caso de sinistro qual o prejuízo máximo que o exportador teria.

Após sua conclusão, o exportador encaminha esta relação através de correspondência ou Internet à seguradora, que por sua vez repassa ao seu departamento de análise (Castro, 2000).

O exportador deve estar ciente de que a seguradora fará uma análise criteriosa de cada importador, estabelecendo um limite de cobertura de risco unicamente em função da situação financeira do exportador, observado desta forma o princípio de co-participação do segurado (Raspanti, 2000).

Prazos e Indenizações de Sinistros

Quando da ocorrência de um sinistro com uma venda realizada ao estrangeiro, o exportador contratante de um seguro de crédito, de acordo com da SCE, seguradora oficial brasileira, terá duas alternativas;

- ?? Emitir uma notificação à seguradora do não pagamento da fatura pelo importador, imediatamente após seu vencimento, gerando o acionamento dos escritórios de cobrança ou as sociedades de cobrança no país do devedor;
- ?? Prorrogar, formalmente, o vencimento inicial da fatura, como forma de conceder ao comprador um prazo para regularizar seu débito, de maneira a preservar o relacionamento e não gerar desgaste na parceria que uma cobrança mais incisiva poderia causar. Esta prorrogação pode ser de até 180 dias do prazo de embarque e sem qualquer comunicação à seguradora. Não surtindo efeito tal atitude, deve o exportador comunicar imediatamente a seguradora para que sejam tomadas todas as medidas para recuperação dos créditos.

Seja qual for a alternativa, a seguradora disporá de um prazo de cinco meses, a partir da data do acionamento, para efetuar a cobrança junto ao comprador. Findo tal prazo, a seguradora, independentemente de qualquer desfecho, como nos casos de falência do comprador, indenizará o exportador em 85%. Contudo, continuará com os procedimentos de cobrança buscando a regularização dos restantes 15% do crédito.

É importante salientar que todas as custas que envolverem o processo de cobrança, mesmo os trâmites jurídicos, serviços especializados de advogados e outros que se fizerem necessários, são inteiramente cobertos pelo seguro (SBCE, 2001).

Prazos de Notificação e Acionamento de Cobrança pela Seguradora

Os prazos abaixo citados, de acionamento das cobranças e notificações, a ser observado pelo exportador nas comunicações as seguradoras, estão previstos na Lei n° 6.704/79, de 26 de outubro de 1979 e suas alterações através da Lei 9.818, de 23 de agosto de 1999, como segue:

- ?? É considerado inadimplente o importador que, após 210 dias do embarque, não efetuou o pagamento das mercadorias ou serviços recebidos, devendo neste caso o exportador interromper as suas vendas ao cliente e comunicar imediatamente o fato à seguradora.
- ?? O segurado dispõe de um prazo máximo de 60 dias, a partir do vencimento inicial ou da prorrogação, para comunicar a seguradora o não pagamento pelo importador.
- ?? A seguradora concede ao importador um prazo de 120 dias, após vencimento inicial ou da prorrogação, para solicitar sua intervenção no processo de cobrança.

A seguradora atentar, que em qualquer situação somente tomará alguma ação de cobrança se tiver sido acionada pelo assegurado.

Embora na maioria das vezes o exportador deseje conceder um prazo ao seu cliente, que sempre manteve tradição de pontualidade e que eventualmente esteja passando por dificuldades financeiras temporárias, como forma de preservação da parceria e evitar uma cobrança que poderia gerar em resultados nefastos, também pode concomitantemente notificar e solicitar intervenção da seguradora pelo não pagamento do importador na data apazada (SCE, 2001).

b) Operações de médio prazo

O seguro de crédito à exportação sobre operações de médio prazo é caracterizado como um instrumento de garantia ao exportador, que para adequar-se a prática do mercado internacional, geralmente sobre projetos ou negócios relativos a bens de capital, serviços ou contratos com características específicas, concedeu prazo de financiamento superior a dois anos ao seu cliente.

Modalidades de Seguro

Esta modalidade de seguro de crédito, para amparar operações de médio prazo, ou seja, com prazos superiores a dois anos, exclusivamente contra riscos comerciais, quando proposta pelo exportador é analisada pelas seguradoras de crédito à exportação e, se aprovada, tem sua contratação garantida por recursos da União, oriundos do Fundo de Garantia à Exportação - FGE, fundo este criado pela Lei 9.818/99 (MDIC, 2001).

A contratação desta modalidade de segura é formalizada através de dois tipos de apólices, a seguir apresentadas:

b 1) “Supplier's credit”

Apólices direcionadas ao exportador, conhecidas como *Supplier's Credit*, são aquelas utilizadas quando o exportador concede crédito a prazo diretamente ao seu comprador, mas em virtude da necessidade do mesmo obter recursos antecipados, entre o período de embarque da mercadoria e o de pagamento, este recorre a uma instituição financeira (Maia, 1997).

Desta forma, é contratado um seguro junto à seguradora, com cessão e transferência de direito às indenizações ao banco em caso de sinistro - endosso, o qual torna-se garantia da realização da operação entre o segurado e a instituição. As apólices poderão abranger cobertura de mais de um exportador, caso que ocorre quando uma operação contempla vários fornecedores. Neste caso, se o prazo da operação for superior ao prazo de dois anos, as apólices serão individuais e contemplarão o "Comprador Público" e o "Comprador Privado". Quando ocorrer a assinatura de operação da modalidade Supplier's

Credit, o exportador deverá notificar a seguradora através de uma notificação de contrato comercial, a qual servirá de base para a mesma emitir a apólice de seguro de crédito à exportação, que se compõe de um modelo padronizado das condições gerais e um específico que abrange cláusulas especiais que se ajustam às condições particulares (SCE, 2001).

Os prêmios incidentes sobre estas espécies de operações de financiamento ao exportador apresentam algumas peculiaridades quanto à sua forma de cálculo. Ele é calculado individualmente, considerando para tanto o tipo de risco - risco de pré-crédito ou risco de crédito; a natureza do risco - comercial, política ou extraordinária; a natureza jurídica do importador - pública ou privada; o prazo da operação - risco - e a classificação do país quanto ao seu risco - “rating” (SCE, 2001).

A indenização de sinistro em operações de risco de pré-crédito ou ainda chamadas de fabricação, é caracterizada pela interrupção da produção pelo prazo de seis meses com causas previstas contratualmente e será calculada sobre o valor das perdas, consideradas a preço de venda das mercadorias e no percentual garantido pela apólice. Por outro lado, as indenizações das operações de risco de crédito serão pagas a partir de seis meses do vencimento do primeiro não pagamento e individualmente, a cada dois meses para os seguintes, independentemente de ser o importador de natureza pública ou privada.

Os exportadores que tiverem suas operações garantidas por “supplier's credit” poderão recorrer a instituições financeiras para efetuarem o desconto destes títulos de crédito, o qual será no mínimo igual ao valor garantido pela seguradora, necessitando para tanto promoverem junto à seguradora contratante um endosso da apólice com objetivo de transferir os direitos de crédito para o banco financiador.

b 2) “Buyer's credit”

Apólices chamadas de “buyer's credit”, são aquelas voltadas para os bancos que proporcionam cobertura dos financiamentos aos importadores, após o exportador ter assinado um contrato financeiro com um banco, o que lhe permite receber à vista pelas suas mercadorias ou serviços (Maia, 1997). Desta forma, o banco assume o risco de crédito do importador ficando coberto pela seguradora pelas mesmas garantias oferecidas ao exportador

contra riscos de qualquer natureza - comercial, política ou extraordinária. No entanto, quanto ao risco de fabricação, que incide sobre o exportador em virtude de contrato comercial, a garantia de indenização em caso de sinistro é fornecida pela apólice da modalidade.

Os contratos de exportação do tipo *buyer's credit*, firmado entre um importador e um ou mais bancos e cujos prazos são superiores a dois anos, são cobertos por apólices individuais do tipo "Mutuário Público" ou "Mutuário Privado".

Quando da assinatura de contrato financeiro, o banco deverá avisar a seguradora através de uma notificação de contrato financeiro, onde baseada nos termos do financiamento, a seguradora emitirá a apólice de seguro de crédito à exportação, composta a mesma de modelo padronizado contendo as condições gerais e um específico com as condições particulares.

O Prêmio na modalidade *buyer's credit*, como na outra modalidade é calculado individualmente. Já a taxa do prêmio, quanto ao risco, somente considera a cobertura do risco de crédito, além da natureza do risco comercial, política ou extraordinária, a natureza jurídica do comprador - pública ou privada, o prazo de duração da operação e o risco do país *rating*. O pagamento do prêmio por bancos dar-se-á à medida e na proporção da liberação dos créditos, sendo seu valor calculado da mesma forma que nas operações a exportadores para riscos cobertos por apólices do tipo *supplier's credit*.

A indenização referente a cada apólice individual do tipo mutuário público e mutuário privado é efetuado no final de cada prazo constitutivo de sinistro, sendo que tais períodos podem variar entre dois e seis meses.

Vantagens do SCE para o contratante

O exportador que optar pela contratação de um seguro de crédito pode auferir de diversas vantagens competitivas e de redução do risco de não recebimento pelos bens e serviços vendidos. Dentre elas podemos citar:

?? Atualmente o segurado na modalidade de seguro de crédito à exportação poderá contar com uma rede internacional formada

por mais de 200 agências de seguro, distribuídas em 46 países e contendo cadastro financeiro e comercial de cerca de 27 milhões de importadores (SBCE, 2001);

?? Dispor de informações rápidas via on-line sobre um maior número de importadores, permitindo evitar uma exposição a riscos desnecessários e possibilitando uma tomada de decisão mais rápida, adotando desta forma uma política comercial agressiva (Johnson, 2000);

?? Ocorrendo situações de sinistro terá a sua disposição, para recuperação de seus créditos, profissionais habilitados e conhecedores das legislações dos diversos países para auxiliar a exercer ações de cobrança ou solução de litígios (Johnson, 2000).

O exportador brasileiro tem, atualmente, à disposição quatro instrumentos financeiros para auxiliá-lo na sua luta por espaços no mercado externo. São três formas de financiamento e o seguro de crédito à exportação. Como já referido, o seguro de crédito ainda está engatinhando, embora criado há quase quarenta anos. Os financiamentos, porém, estão plenamente implantados e utilizados, envolvendo os agentes financeiros de todas as matizes, à exceção do caso do PROEX de financiamento direto às exportações, de exclusividade do Banco do Brasil, e beneficiando as empresas exportadoras localizadas no país (*suppliers credit*) e as empresas importadoras localizadas no exterior (*buyers credit*), envolvendo tanto operações de curto prazo (até 180 dias) como de longo prazo (até 12 anos, caso do BNDES-Exim pós-embarque).

A indagação levantada a respeito do impacto sobre a receita das empresas por parte dos instrumentos de financiamento será objeto de análise no próximo capítulo.

2 O IMPACTO DOS FINANCIAMENTOS ÀS EXPORTAÇÕES SOBRE A RECEITA DAS EMPRESAS

Inúmeros fatores têm influência sobre o ritmo e a rentabilidade das exportações de um país. Sem dúvida um dos mais importantes é o crescimento econômico mundial, que estimula o comércio internacional.

Podemos analisar a correlação positiva entre as exportações e sua rentabilidade em dois aspectos. A curto prazo, quanto mais atrativo for o mercado externo, maior o volume de produção a ele direcionada. A longo prazo, a expectativa de rentabilidade influi nas decisões do volume de investimentos que será alocado ao setor exportador da economia.

Considerando-se os aspectos operacionais, a rentabilidade das exportações depende de três aspectos:

- a) Dos preços internacionais das mercadorias;
- b) Da evolução da taxa nominal de câmbio do país exportador; e
- c) Da curva dos custos marginais do exportador.

O preço das mercadorias no mercado externo e a taxa nominal de câmbio afetam a curva marginal de rentabilidade das empresas exportadoras. Adicionalmente a taxa nominal de câmbio pode afetar o seu custo, dependendo do coeficiente de insumos importados utilizados na produção.

No Brasil, porém, a rentabilidade das atividades exportadoras sofre influência de outras variáveis além das já mencionadas. Em decorrência das normas de financiamento às exportações brasileiras, a rentabilidade do exportador depende, adicionalmente, do diferencial

dos juros de curto prazo internos e externos. As exportações financiadas dentro de suas linhas específicas de crédito nos bancos comerciais permitem às empresas juros próximos aos praticados no mercado internacional, muito inferiores àqueles disponíveis no mercado financeiro interno.

O diferencial de juros gera um ganho de arbitragem implícito nas operações de exportações financiadas, que permite ao exportador melhorar sua margem, ou operar preços no exterior mais baixos, ampliando seu *market share* com a mesma margem de lucro.

Esse ganho de arbitragem em nível de empresa tem um impacto diferenciado, de acordo com a exposição de cada uma delas ao mercado externo e de acordo com o seu acesso aos mecanismos apresentados no capítulo anterior. A estimativa desse impacto em nível da empresa fica, assim, prejudicado, o que nos conduz a estabelecer um cálculo global. Seria como imaginar que todas as exportações brasileiras fossem realizadas por uma única empresa e que a mesma fosse exclusivamente voltada ao mercado externo.

Procedimentos de cálculo

A estimativa do impacto dos mecanismos de financiamento sobre a rentabilidade das empresas no Brasil será realizada de forma indireta calculando-a sobre a receita.

Inicialmente serão apresentados os valores globais das exportações brasileiras e dos valores dos financiamentos concedidos nas modalidades Adiantamento de Contrato de Cambio (ACC) e Adiantamento de Contratos de Exportação (ACE), de forma conjunta, e, de forma separada, do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX) e BNDES Exim (em todas as modalidades).

A seguir, serão apresentadas as taxas de juros anuais praticadas nos mecanismos de financiamento e levantadas as taxas de juros mensais médias de mercado, posteriormente anualizadas para serem comparáveis às primeiras.

Após, serão calculados os ganhos de arbitragem, expressos pelo diferencial nas taxas de juros anuais praticadas nos mecanismos de financiamento e no mercado doméstico, e

o impacto em termos absolutos para cada um dos três mecanismos. Salienta-se que nesse cálculo exclui-se a variação nominal no período de vigência da operação; tanto a apreciação da moeda nacional prejudicando o exportador, quanto a sua depreciação favorecendo o exportador.

Finalmente serão esses valores absolutos somados e contrapostos ao valor das exportações, para sua melhor avaliação e significado.

Resultados:

Tabela 3 Valor FOB das exportações brasileiras

Período	U\$D
1995	46.506.282.414
1996	47.746.728.158
1997	52.994.340.527
1998	51.139.861.545
1999	48.011.444.034

Fonte: <http://www.bcb.gov.br>

No período de 1995 a 1999 observa-se que as exportações brasileiras ultrapassaram a barreira dos US\$ 50 bilhões em 1997 e 1998, mas retrocederam em 1999 para US\$ 48 bilhões.

Tabela 4 Valor dos financiamentos através de ACC/ACE

Ano	Em milhões de U\$D
1995	3.470
1996	3.569
1997	3.664
1998	3.597
1999	4.364

Fonte: SISBACEN

Os financiamentos concedidos através de adiantamentos nas modalidades ACC e ACE mantiveram no período de 1995 a 1998 uma média de U\$D 3,5 bilhões. Apresentaram, no entanto, um salto para U\$D 4,3 bilhões em 1999.

Tabela 5 Valor dos financiamentos através do PROEX

Ano	Em milhões de U\$D
1995	4.759,00
1996	1.087,71
1997	2.724,81
1998	7.337,18
1999	6.472,24

Fonte: SISBACEN

Os financiamentos canalizados às exportações pelo PROEX foram de U\$D 4,7 bilhões em 1995. Seu valor caiu para U\$D 1 bilhão em 1996, o qual foi duplicado em 1997, que, por sua vez, foi triplicado em 1998, quando se alcançou os U\$D 7,3 bilhões. Em 1999 baixou o impulso desse programa, registrando-se um valor de U\$D 6,4 bilhões.

Tabela 6 Valor dos Financiamentos BNDES - Exim

Ano	Em milhões de U\$D
1995	377,60
1996	388,30
1997	1.185,30
1998	2.064,60
1999	2.100,50

Fonte: <http://www.bndes.gov.br>

Os financiamentos BNDES-Exim estavam estagnados em um patamar muito baixo no biênio 1995/1996, registrando valores em torno de U\$D 380 milhões. Em 1997 seu valor ultrapassou a barreira do U\$D 1 bilhão, valor que foi duplicado em 1998. Mas, ao contrário do PROEX, o BNDES-Exim, estagnou nos U\$D 2 bilhões, sendo que em 1999 registrou-se o total de U\$D 2,1 bilhões em financiamentos dessa natureza.

Em síntese, os mecanismos mais importantes, no início do período, foram o PROEX e o adiantamento com base em contratos de câmbio, seja na forma de ACC ou de ACE. No decorrer do período, porém, cresceram de importância as formas de financiamento do BNDES-Exim, mas fundamentalmente do PROEX, que se transformou no instrumento de maior significado na expansão das exportações brasileiras.

Tabela 7 Evolução dos Custos anuais de Captação dos Recursos Para Financiamento a Exportação (em %)

Modalidades	1995	1996	1997	1998	1999
ACC	7	7,5	8	8,5	9
ACE	7	7,5	8	8,5	9
PROEX	5,6	5,9	6	6,2	6,1
BNDES-Exim.	5,8	6,0	6,2	6,4	6,8

Fonte: SISBACEN

As taxas de juros praticadas no financiamento das exportações apresentam três níveis: no nível mais alto as relativas aos adiantamentos sobre contratos de câmbio; no nível intermediário as cobradas pelo BNDES-Exim e no nível mais baixo as praticadas pelo PROEX.

O comportamento das taxas desses três mecanismos foi o mesmo no período de 1995 a 1999: de elevação contínua, ano a ano. Assim, os adiantamentos ACC/ACE passaram de taxas de juros anuais de 7% para 9%; o BNDES-Exim elevou o seu juro de 5,8% para 6,8% e o PROEX de 5,6% para 6,1%.

Tabela 8 Percentual das Principais Modalidades de Financiamento no volume total de Exportações – Valores em %

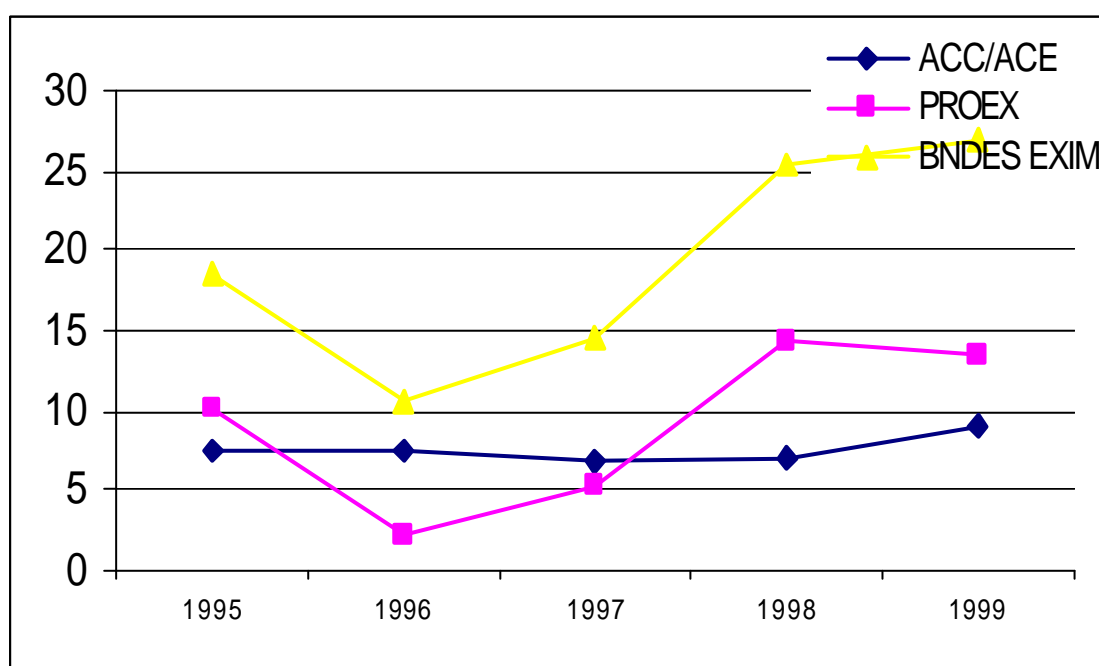
	1995	1996	1997	1998	1999
ACC/ACE	7,4613	7,4748	6,9082	7,0336	9,0895
PROEX	10,2330	2,2780	5,3281	14,3472	13,4806
BNDES EXIM	18,5062	10,5660	14,4729	25,4179	26,9450

Fonte dos dados brutos: Tabela 3, 4,5 e 6. Elaboração do autor.

Comparando os valores dos financiamentos de cada um dos mecanismos ao valor total das exportações brasileiras, observa-se, que as linhas com as menores taxas de juros foram as mais acionada no início e no final do período. Durante o período se observa a rápida

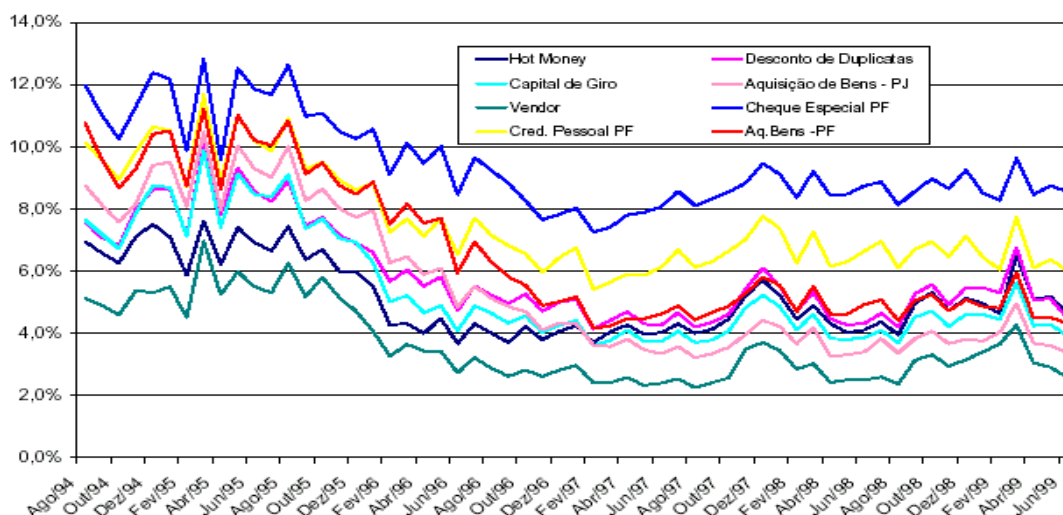
retomada do PROEX e, secundariamente, do BNDES-Exim. Em termos globais, de um financiamento de pouco mais de 18% do total das exportações em 1995, de 10,5% em 1996. Passou-se a financiar um valor equivalente a praticamente 27% em 1999. Sem dúvida, uma mudança significativa na ação de financiamento do governo federal frente ao setor exportador.

Gráfico 1 Percentual das principais modalidades de financiamento no volume total das exportações



Fonte: SISCOMEX

Gráfico 2 Taxa mensal de juros por modalidade de crédito

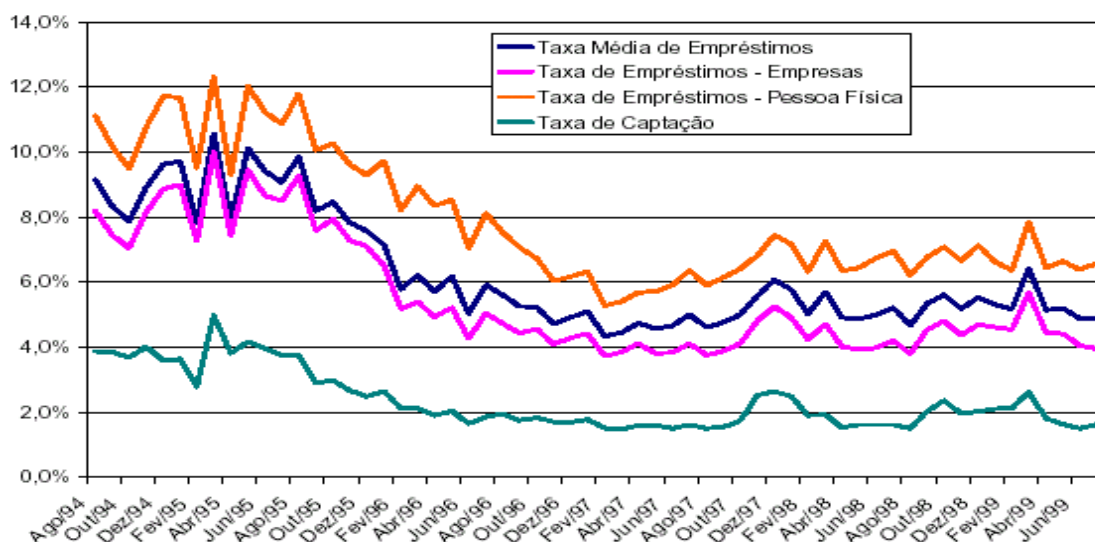


Fonte: SISBACEN

No mercado doméstico, considerando as modalidades de crédito, observa-se que as taxas, no caso mensais, apresentam como extremo inferior as operações relativas a vendas e como extremo superior a utilização dos limites oferecidos pelos cheques especiais.

O comportamento dessas taxas no período de fevereiro de 1995 a junho de 1999 é decrescente, mas em percentuais muito elevados. Após um declínio até início de 1997, as taxas crescem até junho de 1999, mas sem chegar ao patamar de 1995. No primeiro semestre de 1995 a taxa mensal do cheque especial era superior a 12%, enquanto a taxa de juro cobrada nas vendas estava entre 5 e 6%. Em junho de 1999, essas taxas situavam-se, respectivamente, em torno de 9% e pouco inferiores a 2%.

Gráfico 3 Custo financeiro mensal para obtenção de recursos no mercado doméstico-mês



Fonte: SISBACEN

As taxas de captação e de empréstimo apresentaram no período de 1995 a 1999 o mesmo comportamento constatado nas modalidades de crédito: queda até 1997 e retomada até 1999 sem atingir o mesmo patamar de 1995. A taxa de captação no início do período estava em torno de 4% ao mês e caiu para 2%. A taxa média de empréstimo, por sua vez, recua de um patamar máximo de 10% para 5%, aproximadamente. Calculando as médias mensais das taxas médias de empréstimo, chega-se aos percentuais apresentados na Tabela nº 9, registrando-se para o ano de 1995 a taxa de 8,2% e em 1999 de 5,41%. Registre-se, todavia, que a tomada de empréstimo como pessoa física está sujeita a juros mais altos: no caso, esse foi de 12% no início do período e em torno de 7% no final do período, de forma semelhante ao juro cobrado no caso de cheque especial. Os empréstimos destinados às empresas são submetidos a taxas mais baixas: de 8% no início do período e de 5% no final.

Tabela 9 Custo financeiro mensal para obtenção de recursos no mercado doméstico

1995	1996	1997	1998	1999
8,20	5,622	4,920	5,430	5,410

Fonte: Elaboração própria com dados obtidos no sistema interbancários

A partir das séries de taxas de juros, dos prazos médios das operações e do volume de exportações financiadas por cada uma das modalidades, podemos calcular os ganhos de arbitragem implícita nesses financiamentos, e o impacto absoluto.

Vamos apurar a arbitragem ano a ano, comparando as taxas cobradas no mercado interno com as taxas especiais dos financiamentos à exportação, mostrando separadamente o resultado de cada modalidade de financiamento. Como para fins de apuração da taxa de arbitragem são necessárias taxas de juros anuais, na medida em que os financiamentos às exportações são concedidos com essa referência, as taxas de juros mensais referentes às taxas médias de empréstimos foram anualizadas.

Tabela 10 Ganho de arbitragem nos financiamentos de exportações de ACC/ACE - em U\$D milhões

	1995	1996	1997	1998	1999
Volume Financiado	3.470	3.569	3.664	3.597	4.364
Custo Mercado.Interno	98,40%	67,44%	59,04%	65,16%	64,92%
Custo ACC/ACE	7%	7,5%	8%	8,5%	9%
Ganho de arbitragem	91,40%	59,94%	51,04%	56,66%	55,92%
Impacto	3.171,58	2.139,25	1.870,10	2.038,06	2.440,35

Fonte dos dados brutos: Tabelas 4,7,e 9. Elaboração do autor

Os ganhos de arbitragem, em termos percentuais, nas operações de ACC/ACE são mais elevados no início do período, em 1995, situando-se em 91,4%, e caem até 1997, quando acusam o nível mais baixo, de 51,04%, crescendo novamente em 1998 para 56,66%, recuando em 1999 para 55,92%. Em termos de impacto monetário, o comportamento é semelhante. No início, em 1995, as empresas exportadoras tiveram um ganho implícito de U\$D 3,2 bilhões nas operações de financiamento por adiantamento de contratos de câmbio

nas modalidades ACC/ACE. Após, esse valor declina até 1997, com U\$D 1,8 bilhão, e cresce até 1999, quando se registra um valor de U\$D 2,4 bilhões.

Tabela 11 Ganho de arbitragem nos financiamentos às exportações via PROEX – em U\$D

	1995	1996	1997	1998	1999
Volume Financiado	4.759,00	1.087,71	2.724,81	7.337,18	6.472,24
Custo Merc. Interno	98,40%	67,44%	59,04%	65,16%	64,92%
Custo PROEX	5,6%	5,9%	6,0%	6,2%	6,1%
Impacto	92,80%	61,54%	53,04%	58,96%	58,82%
Impacto	4.416,35	669,38	1.445,24	4.326,00	3.806,97

Fonte dos dados brutos: Tabela 5, 7 e 9. Elaboração do autor.

Nesse caso, os ganhos de arbitragem, em termos relativos, apresentam o mesmo comportamento dos relativos aos financiamentos via ACC/ACE. Mais altos em 1995 e mais baixos em 1997. Só que os ganhos relativos ao PROEX são pouquinho maiores que os de ACC/ACE. Em 1995 o percentual foi de 92,8%, contra 91,4%, e em 1999 de 58,82% contra 55,92%. Em termos absolutos os ganhos implícitos nos financiamentos PROEX iniciaram elevados, mas decresceram no próximo ano e voltaram a crescer a partir de 1997, tem expressivo crescimento em 1998, quando atingem U\$D 4,3 bilhões, e recuam para U\$D 3,8 bilhões em 1999, sendo a principal fonte de ganhos entre os mecanismos de financiamentos às exportações.

Tabela 12 Ganhos de arbitragem nos financiamentos BNDES-Exim – em U\$D milhões

	1995	1996	1997	1998	1999
Volume Financiado	377,60	388,30	1.185,30	2.064,60	2.100,50
Custo Merc.Interno	98,40%	67,44%	59,04%	65,16%	64,92
Custo BNDES EXIM	5,8%	6,0%	6,2%	6,4%	6,8
Ganhos de arbitragem	92,60%	61,44%	52,84%	58,76%	58,12
Impacto	349,66	238,57	626,31	1.213,16	1.220,81

Fonte dos dados brutos: Tabelas 6, 7 e 9. Elaboração do autor

Os ganhos de arbitragem relativos aos financiamentos do BNDES-Exim situam-se, em termos relativos, entre os dois mecanismos acima comentados. Mas em termos absolutos

apresenta valores, a partir de 1996, sempre crescentes, embora inferiores às das outras alternativas. Em 1996, os ganhos implícitos eram de USD 238, 57 milhões, em 1999 de USD 1,2 bilhão.

Como se pode observar, existem grandes diferenças entre as taxas de juros praticadas pelos mecanismos de financiamento às exportações (compatíveis com as taxas internacionais de juros) e as praticadas no mercado interno.

Se as empresas maximizassem o uso das linhas destinadas às exportações de forma racional e bem planejada, teriam ganhos expressivos, como se pôde observar nas tabelas 10,11 e 12. Nelas se constata que as exportações financiadas através dos mecanismos em análise chegam a registrar ganhos de arbitragem de até 92,8% como ocorreu em 1995 no PROEX. O ganho de arbitragem por operação no período em análise foi de 51,04% em 1997, nos financiamentos de exportações de ACC/ACE. Quer dizer, se uma empresa conseguisse financiar todas as suas exportações através desses mecanismos e se fosse exclusivamente exportadora teria um acréscimo de no mínimo 51,04% e até 92,80% na sua receita.

Como as exportações brasileiras não são todas financiadas desta forma, o impacto sobre o valor global exportado está retratado na tabela 13, a seguir.

Tabela 13 Estimativa do impacto dos ganhos financeiros decorrentes dos financiamentos às exportações sobre a rentabilidade das empresas exportadoras brasileiras - Valores em USD milhões

Ano	Valor FOB Exportação	Ganhos Financeiros	(B)/(A) - %
1995	46.506,28	9.932,59	21,36
1996	47.746,72	3.143,20	6,58
1997	52.994,34	4.038,65	7,62
1998	51.139,86	7.675,19	15,08
1999	48.011,44	7.567,13	15,76

Fonte dos dados: Tabelas 3,10,11 e 12. Elaboração do autor

Em termos globais os ganhos financeiros decorrentes dos financiamentos às exportações representaram no máximo 21,83% em 1995 e registraram no mínimo 6,98% em 1996 das exportações brasileira. Quer dizer a hipotética empresa exclusivamente exportadora, proposta nesse trabalho, poderia ter aumentado seu ganho nos percentuais referidos.

CONCLUSÃO

O presente trabalho permite concluir que os mecanismos de financiamento às exportações e o seguro de crédito a exportação, se utilizados de forma racional e planejada, proporcionam ganho financeiro significativo e conseqüente vantagem competitiva às empresas exportadoras brasileiras.

Estas vantagens são proporcionadas não só pelo ganho financeiro de arbitragem na obtenção de recursos para financiar a produção, quantificado no capítulo 2, como da redução dos riscos políticos e comerciais, decorrentes do seguro.

Este estudo apresentou os meios possíveis de financiamento às exportações e o seguro de crédito, ainda pouco explorado pelos exportadores brasileiros e caso tivesse maior utilização, possibilitaria uma alavancagem de suas vendas internacionais, auxiliando o governo brasileiro em sua política de equilibrar a balança de pagamentos.

Encontramos descrito as formas disponíveis de financiamento, como funcionam, seu enquadramento, os meios de obtê-las, taxas de juros e onde as empresas devem se dirigir para obter os recursos.

O estudo, no que tange, ao impacto sobre a rentabilidade da empresa tem sua aplicação limitada, pois considera que todas as empresas fazem uso de linhas de crédito disponíveis no mercado interno para financiarem a produção.

Deve ser levado em conta que empresas de grande porte já fazem uso dos mecanismos de financiamento às exportações e têm custos reduzidos para seu capital de giro e outras dispõem de capital próprio para se auto financiarem.

A tese defendida neste trabalho apresentou conclusões de âmbito geral, mesmo assim, é incontestável que as empresas que detêm o conhecimento e as condições de obter as linhas de crédito destinadas às exportações têm seguramente ganhos adicionais sobre as demais, e estarão em vantagem sobre as que não dispõem destes mecanismos. Também estarão em igualdade de condições para competir com empresas de países desenvolvidos que dispõem de linhas de financiamento extremamente baixas.

Portanto, este estudo tem aplicação prática em todas as empresas exportadoras, pois terão uma forte base teórica e os caminhos passo-a-passo para a obtenção de recursos atrativos a taxas internacionais de juros, bem como poderão calcular em sua empresa o ganho que podem ter utilizando estes recursos e ainda na ausência de garantias tradicionais, utilizarem o seguro para garantirem suas operações.

BIBLIOGRAFIA

AEB - ASSOCIAÇÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL. **Seguro de crédito à exportação**. Disponível em: <http://aeb.org.br>. Acesso em: 08 abr 2001.

APEX - AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES. **Seguro de crédito à exportação**. Disponível em: <http://exportnews.com.br/>. Acesso em: 08 abr 2001.

BERNEUNION, The. International Union of Credit and Investments Insurers. **Export credit insurance**. Disponível em: <http://berneunion.org.uk/>. Acesso em: 03 fev 2001.

BNDES - BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Programa de financiamento às exportações**. Disponível em: <http://bndes.gov.br/>. Acesso em: 08 abr 2001.

BORGES, João Eunápio. **Títulos de crédito**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1976.

CAMEX - CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR. **Programa especial de exportação**. Disponível em: <http://pee.mdic.gov.br/>. Acesso em: 08 abr 2001.

CASTRO, José Augusto de. **Seguro de crédito à exportação**. São Paulo, Associação Brasileira dos Executivos de Comércio Exterior, 05.06.2000. Disponível em: <http://abecex.org/>. Acesso em: 22 mar 2001.

CASTRO, José Augusto de. **Seguro de crédito à exportação e seguro de crédito**. São Paulo, Editora Afiliada –Ano 1999 – ADUANEIRAS – Sem Fronteiras – Disponível em www.aduaneiras.com.br

CASTRO, S.; CAVALCANTI, M. F. **Estimação de equação de Exportação e Importação para o Brasil 1995/95** – São Paulo: IPEA, 1997.

CHURCHILL, Gilbert A.; PETER, J. Paul. Marketing - **Criando valor para os clientes**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2000. COFACE. **Seguro de crédito à exportação**. Disponível em: <http://www.cofacering.com/>. Acesso em: 03 fev 2001.

COFACE. Seguro de crédito à exportação. Disponível em: <http://www.cofacering.com/>. Acesso em: 03 fev 2001.

COMÉRCIO EXTERIOR. **Informe BB**. Brasília: Banco do Brasil, n.1, jun. 1999.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS. **Guia de Exportação**. 3. ed. Belo Horizonte: BNDES, 1980.

FREWEN, Robert; ORTON, Charles Wesley. Are your international credit terms cutting your throat? **World Trade**. United States, jan. 2001.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

_____, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 1997.

IRB. INSTITUTO BRASILEIRO DE RESSEGUROS. **Resseguros**. Disponível em: http://irb_brasilre.com.br/. Acesso em: 08 abr 2001.

ISSA, Maurício. **O seguro no comércio exterior**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1981.

JOHNSON, Susan Galbraith. Examining export credit risk. **Risk Management**. United States, mai. 2000.

KEEGAN, Warren J.; GREEN, Mark C. **Princípios de marketing global**. São Paulo: Saraiva, 1999.

KOTABE, Masaaki; HELSEN, Kristiaan. **Administração de marketing global**. São Paulo: Atlas, 2000.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing - Análise, planejamento, implementação e controle**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

_____, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 7. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

LABATUT, Ênio Neves. **Teoria e prática de comércio exterior**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1983.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing**. v. 1, v. 2. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MCLAUGHLIN, Lee. Encouraging exports. **Best's Review**. United States, ago. 2000.

MDIC – MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Seguro de crédito à exportação.** Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/>. Acesso em: 08 abr 2001.

____ – MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Seguro de crédito à exportação.** Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/>. Acesso em: 08 abr 2001.

PAES, P. R. Tavares. **O aval no direito vigente: doutrina, jurisprudência e legislação.** 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1993.

PANORAMA SETORIAL. Gerência de análise de projetos e de estudos setoriais. Brasília: BB/UF-CREDI, jan, 2000.

PIPKIN, Alex. **Marketing internacional.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.

PÓVOAS, Manuel S. Soares. **Gestão de marketing na atividade de seguros.** Rio de Janeiro: Apec, 1979.

RASPANTI, Thomas M. What's new with trade credit insurance? An update of the US market place. **Business Credit.** United States, nov. 2000.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio.** 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

RODRIGUES, Silvio. **Direito civil.** v. 3. São Paulo: Saraiva, 1997.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio do curso de administração.** São Paulo: Atlas, 1996.

SBCE – SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO. **Seguro de crédito à exportação.** Disponível em: <http://www.sbce.com.br>. Acesso em: 03 fev 2001.

SCHRINCKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito**. São Paulo: Atlas, 1994.

SILVA, Adriano. **Mercado internacional: Apanhando fora de casa**. Exame Especial, São Paulo, n. 702, p. 82-88, 01 dez 1999.

SILVA, José Pereira da. **Análise e decisão do crédito**. São Paulo: Atlas, 1988.

SODERO, Fernando Pereira Filho. **Garantias nas operações de crédito**. São Paulo: IBCB, 1972.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro – Siscomex importação e exportação**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

_____, José Lopes. **Manual de Exportação**. São Paulo: Atlas, 1999.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 1998.

WORLD BANK. Brazil: The Custo Brasil since 1990-92. **World Bank Report** n- 15.663-BR. Latin América e The Caribbean Region, dezembro, 1996.

ANEXOS

Anexo A

Modelo de Contrato de ACC

Anexo B

Modelo de Cédula de Produtor Rural

Anexo C

Modelo de Contrato de ACE

Anexo D

Modelo de Contrato de Trava de Câmbio

Anexo E

Relação de Produtos Financiáveis pelo Programa BNDES

Anexo F

Modelo de Consulta Prévia e Ficha Resumo BNDES Exim Pré-Embarque

Anexo G

Modelo de Consulta Prévia BNDES Exim Pré-Embarque Especial

Anexo H

Modelo de Consulta Prévia BNDES Exim Pós-Embarque

Anexo I

Modelo de Contrato de Cessão parcial de Direitos de Carta de Crédito Fora do CCR