

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

**A ABERTURA DA ECONOMIA BRASILEIRA E OS ASPECTOS
PRÁTICOS E OPERACIONAIS DA EXPORTAÇÃO**

AQUILES VIEIRA

Orientador: Prof. Dr. FERNANDO FERRARI FILHO

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia como requisito parcial à obtenção do grau de mestre em Economia, modalidade profissionalizante.

Porto Alegre

2003

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, a minha esposa, Clenira, e a filha, Milena, pela compreensão e solidariedade. Aos meus amigos e ao Professor-Orientador, Fernando Ferrari Filho, que contribuíram direta ou indiretamente para a execução deste trabalho.

SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS	06
LISTA DE TABELAS.....	07
LISTA DE FLUXOGRAMAS.....	08
RESUMO.....	09
ABSTRACT	10
1 INTRODUÇÃO	11
2 A INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA.....	15
2.1 ABERTURA ECONÔMICA DOS ANOS 1990	15
2.2 O PLANO REAL E OS EFETOS NA BALANÇA COMERCIAL.....	17
2.3 O IMPACTO SOBRE O SETOR EXTERNO.....	19
2.4 AS CRISES NO MERCADO INTERNACIONAL	21
2.5 A DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL DE 1999.....	23
2.6 DESEMPENHO DO SETOR EXTERNO APÓS A DESVALORIZAÇÃO	25
3 MERCADO DE CÂMBIO NO BRASIL	29
3.1 MERCADO DE CÂMBIO DE TAXAS LIVRES.....	30
3.2 MERCADO DE CÂMBIO DE TAXAS FLUTUANTES	30
3.3 MERCADO MANUAL.....	30

3.4 CÂMBIO SACADO	31
3.5 PRINCIPAIS INTERVENIENTES NO MERCADO DE CÂMBIO.....	31
3.5.1 <i>Banco Central do Brasil</i>	32
3.5.2 <i>Bancos Autorizados a Operarem em Câmbio</i>	34
3.5.2.1 Posição de Câmbio.....	34
3.5.3 <i>Empresas que atuam no Mercado Internacional</i>	36
3.5.4 <i>Corretores de Câmbio</i>	36
4 EXPORTAÇÃO – ASPECTOS PRÁTICOS E OPERACIONAIS	
RELACIONADOS AO CASO BRASILEIRO	38
4.1 A IMPORTÂNCIA DA EXPORTAÇÃO NA VIDA DAS EMPRESAS	39
4.2 VANTAGENS DA ATIVIDADE EXPORTADORA	42
4.3 EXPORTAÇÃO DIRETA E INDIRETA NO BRASIL	43
4.3.1 <i>Exportação Direta</i>	43
4.3.2 <i>Exportação Indireta</i>	43
4.4 EXPORTAÇÃO SIMPLIFICADA.....	44
4.5 CONTRATO DE CÂMBIO DE EXPORTAÇÃO.....	45
4.5.1 <i>Definição</i>	45
4.5.2 <i>Contratação: Pré e Pós Embarque</i>	46
4.5.3 <i>Alteração do contrato de Câmbio de Exportação</i>	47
4.5.4 <i>Prorrogação</i>	47
4.5.5 <i>Cancelamento</i>	49
4.5.6 <i>Baixa de Contrato de Câmbio</i>	51
4.5.7 <i>Posição Especial</i>	52
4.6 CONTRATO DE CÂMBIO TRAVADO	53
4.7 LIQUIDAÇÃO DO CONTRATO DE CÂMBIO	54
4.8 PRINCIPAIS DOCUMENTOS.....	55
4.9 MODALIDADES DE PAGAMENTO NA EXPORTAÇÃO	58
4.9.1 <i>Pagamento Antecipado</i>	59
4.9.2 <i>Remessa Sem Saque</i>	61
4.9.3 <i>Cobrança Documentária</i>	63

4.9.4 Carta de Crédito.....	65
4.9.4.1 Responsabilidade e Direito das Partes	68
4.9.4.2 Tipos de Crédito Documentário	72
4.10 FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO	74
4.10.1 Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC.....	74
4.10.2 Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACE.....	75
4.10.3 Financiamento do banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES.....	75
4.10.4 BNDES-EXIM Pré-Embarque Especial.....	76
4.10.5 BNDES-EXIM Pré-Embarque	77
4.10.6 BNDES-EXIM Pós-Embarque.....	78
4.10.7 Pré Pagamento.....	78
4.11 INCENTIVO À EXPORTAÇÃO	81
4.12 GARANTIAS BANCÁRIAS INTERNACIONAIS.....	82
4.12.1 Performance Bond.....	83
4.12.2 Bid Bond	85
4.12.3 Advance Payment Bond.....	87
4.12.4 Aval em Saque.....	89
5 COMO DINAMIZAR AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	92
5.1 FUNCIONAMENTO	95
5.2 VANTAGENS DO EXPORTADOR	96
5.3 RESPONSABILIDADES DO EXPORTADOR.....	96
5.4 RESPONSABILIDADES DO EXPORT FACTOR	97
5.5 RESPONSABILIDADES DO IMPORT FACTOR	97
CONCLUSÃO	100
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	103

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolução da Balança Comercial Brasileira – US\$.....	19
Gráfico 2: Reservas Líquidas Brasileiras em Fim de Período – US\$ bilhões.....	23
Gráfico 3: Cotação de Venda do R\$ no Final do Período	24
Gráfico 4: Taxa de Variação do PIB – em %	26

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Imposto de Importação	17
Tabela 2: Valor exportado Segundo tamanho da Firma – 1990/2000 (%)	40
Tabela 3: Valor exportado Segundo Tamanho da Firma – 1990/2000 (Em US\$ bilhões)	41
Tabela 4: Exportações, 2001, através da <i>Factoring International</i>	98
Tabela 5: Volume Total das Exportações via <i>Factoring</i> , em Milhões de Euros.....	98

LISTA DE FLUXOGRAMAS

Fluxograma 1: Mercado de Câmbio.....	32
Fluxograma 2: Roteiro do Pagamento Antecipado	60
Fluxograma 3: Roteiro da Remessa sem Saque	62
Fluxograma 4: Roteiro da Cobrança Documentária	64
Fluxograma 5: Roteiro da Carta de Crédito	66
Fluxograma 6: Roteiro de Pré-Pagamento.....	79
Fluxograma 7: Roteiro da <i>Performance Bond</i>	84
Fluxograma 8: Roteiro de uma <i>Bid Bond</i>	86
Fluxograma 9: Roteiro de <i>Advanced Payment Bond</i>	88
Fluxograma 10: Roteiro de Aval em Saque	90

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar a dinâmica da abertura da economia brasileira na década de 1990, culminando com a edição do Plano Real, cujos efeitos preocupantes sobre a Balança Comercial são inquestionáveis. Com o incremento do comércio exterior brasileiro, através da crescente internacionalização das economias, apresentam-se, também de forma clara e objetiva, os aspectos práticos e operacionais da exportação, com comparativos entre a teoria e a prática. A principal motivação do trabalho é o fato de que as constantes oscilações econômicas e políticas provocam mudanças rápidas nas regras de comércio exterior, as quais devem ser rigorosamente acompanhadas pelos profissionais que atuam nesta área. O desenvolvimento do presente trabalho buscou como fundamentação teórica as principais publicações do Comércio Exterior, com destaque para as regras estabelecidas pela Câmara de Comércio Internacional e a legislação emanada pelo Banco Central do Brasil. Por fim, por tratar-se de um assunto relevante, no sentido de dinamizar as exportações brasileiras, o trabalho propõe-se a sinalizar às autoridades competentes a necessidade de se adotar uma política de comércio exterior voltada às pequenas e médias empresas, com a utilização da garantia internacional de crédito.

ABSTRACT

This work has an objective to analyze the dynamics of the opening of the Brazilian economy in the decade of 1990, culminating with the edition of the Real Plan, whose preoccupying effects on the Trade balance are unquestioned. With the increment of the Brazilian foreign commerce, through the increasing internationalization of the economies, it is presented, in a clear and objective form, the practical and operational aspects of the exportation, with comparative degrees between the practical and theory. The main motivation of the work is the fact of that the constant economic oscillations and politics provoke fast changes in the rules of foreign commerce, which must rigorously be followed by for the professionals who act in this area. The development of the present work searched as theoretical recital the main publications of the Foreign Commerce, with prominence for the rules established by the International legislation and Chamber of Commerce emanated for the Brazilian Central Bank. Finally, for being about an excellent subject, in the direction of dynamics the Brazilian exportations, the work considers to signal it to the competent authorities the necessity of if adopting one politics of small Foreign Commerce come back to the small and medium companies, with the use of the international guarantee of credit.

1 INTRODUÇÃO

A economia brasileira no início da década de 1990 encontrava-se em um contexto econômico adverso, uma vez que a globalização financeira e produtiva desenvolvia-se rapidamente, exigindo, assim, que as autoridades monetárias tomassem decisões arrojadas, como a estabilização da economia, no sentido de preparar o Brasil para a inserção no mercado internacional.

Neste sentido, implementou-se um conjunto de políticas econômicas, culminando com o Plano Real, que visaram à estabilização monetária e à modernização da economia brasileira, ou seja, a abertura comercial aliada ao processo de desindexação, a apreciação da taxa de câmbio, a política de redução de tarifas públicas, e o processo de redução de alíquotas de importação. O resultado foi uma alteração substancial do parque industrial nacional, além da implantação da cadeia produtiva adequada aos padrões internacionais de qualidade e a utilização de tecnologias avançadas.

Desta forma, as importações de produtos modernos, baratos e de alta qualidade, cresceram assustadoramente, prejudicando sensivelmente as empresas nacionais que não estavam preparadas tecnologicamente para competir com os produtos estrangeiros. Por outro lado, as exportações declinaram sensivelmente, levando-se em consideração que os processos produtivos não se encontravam modernizados para fazer frente aos concorrentes externos, aliado ao custo Brasil e à apreciação da taxa de câmbio, situação que dificultou sobremaneira a colocação dos produtos juntos aos compradores internacionais.

Neste contexto, a balança comercial apresentou sucessivos déficits a partir de 1995, porém o parque produtivo instalado no Brasil já alcançava bons níveis de modernização, e a estabilidade monetária apresentava sinais positivos.

As sucessivas crises no mercado internacional ocasionaram um forte ataque ao Plano Real, determinando a vulnerabilidade externa da economia brasileira e, por conseguinte, ocasionando perdas importantes das reservas internacionais. Como consequência, as autoridades monetárias utilizaram, entre 1995 e 1998, políticas de elevação da taxa de juros básica como forma de atrair capital externo, mesmo que de curto prazo, recuperando, assim, parte das reservas internacionais.

Entretanto, ao final de 1998, o Brasil apresentava sérios desequilíbrios macroeconômicos, o que determinou que as reservas internacionais não poderiam mais ser consideradas um refúgio contra o ataque especulativo ao Brasil. Desta forma, a solução encontrada naquele momento foi efetuar um acordo com o Fundo Monetário Internacional, garantindo à economia brasileira um aporte de US\$ 40,0 bilhões.

No entanto, a situação de curto prazo da economia no início de 1999 encontrava-se com dificuldades de implementação do ajuste fiscal e redução das taxas de juros, conjugada com a retração do financiamento externo que se refletia em contínua perda de reservas. Nessa situação, o custo de defender uma moeda atrelada ao dólar, recorrendo a elevações da taxa de juro doméstico, tornou-se insuportável, o que levou o Banco Central em janeiro daquele ano a adotar o regime cambial de livre flutuação, implantando uma nova sistemática cambial: bandas cambiais fixadas por dólar norte-americano. Contudo, a nova sistemática cambial não impediu, face à incerteza da economia, as acentuadas perdas de reservas cambiais na primeira quinzena de janeiro de 1999. A possibilidade de perdas ainda maiores levou o Banco Central a abster-se de intervenções, deixando a definição do novo patamar por conta do mercado.

Se por um lado, ao longo de 1999 as importações experimentaram queda significativa, por outro lado a mudança de patamar na taxa de câmbio não possibilitou o incremento desejado nas exportações brasileiras, principalmente em

função da crise financeira e econômica que atingiu vários países com grande relacionamento comercial com o Brasil, o que levou a balança comercial a apresentar saldo negativo ao final daquele ano de US\$ 1,2 bilhão, e, em 2000, de US\$ 0,7 bilhão, recuperando-se positivamente nos anos seguintes, atingindo um superávit de US\$ 13,0 bilhões em 2002.

O resultado positivo da balança comercial, aliado a depreciação da taxa de câmbio, fez com que as empresas se voltassem rapidamente para o mercado externo na busca incessante por melhores resultados, porém, em muitos casos, sem que efetuassem uma análise criteriosa do risco comercial, bem como a busca de proteção através de garantias internacionais adequadas, e, não raro, sem o devido preparo técnico no que tangia ao conhecimento das questões práticas e operacionais de comércio exterior, que culminaram em sérios prejuízos comercial e financeiro.

Assim, além das questões macroeconômicas internas e externas, para que o Brasil possa aumentar sua participação no comércio exterior, faz-se necessário que as empresas exportadoras tenham profundo conhecimento das normas de câmbio emanadas pelo Banco Central do Brasil, e, não menos importante, das regras da Câmara de Comércio Internacional, como forma de minimizar custos, além de ser uma importante ferramenta objetivando a liquidez das operações. Nesse sentido, para que o Brasil possa definitivamente maximizar as exportações, faz-se necessário alcançar às pequenas e médias empresas linhas de crédito compatíveis com as praticadas no mercado internacional, para fazer frente aos custos de comercialização dos produtos a serem exportados.

O objetivo do presente trabalho é apresentar e analisar o conjunto de mecanismos que são comumente utilizados para promover e incentivar as exportações brasileiras. Nesse particular, as atenções serão voltadas para a utilização da garantia internacional de crédito através de uma empresa de fomento mercantil ou *Factoring* de Exportação, que consiste, além de cobrir em 100% o risco de crédito, na antecipação dos recursos provenientes das vendas realizadas a prazo.

Desta forma, no Capítulo II apresentam-se o histórico da abertura da economia brasileira, suas relações com o mercado internacional, bem como as principais decisões das autoridades monetárias no sentido de buscar a estabilização da economia brasileira através de um melhor gerenciamento das finanças internas e externas.

No Capítulo III cientificam-se os interessados sobre a estrutura do mercado de câmbio no Brasil, bem como seu funcionamento, quando se destacam as principais atribuições e regulações dos participantes. Portanto, faz-se necessário o devido entendimento do funcionamento da posição de câmbio e seus efeitos no fluxo de caixa em moeda nacional e em moeda estrangeira no sentido de maximizar os resultados das operações cursadas através deste mecanismo.

No Capítulo IV demonstra-se a importância dos aspectos práticos e operacionais da exportação como ferramenta vital para o bom desempenho e garantia de liquidez das operações no mercado internacional, além de uma análise comparativa entre a legislação e a prática de mercado, demonstrando, também, a relevância deste processo como forma de dinamizar as exportações brasileiras, a participação das micro e pequenas empresas, que hoje se encontra no patamar de 12%, número extremamente baixo se comparado, por exemplo, ao de vários países do Mercado Comum Europeu. O Capítulo V apresenta as conclusões.

2 A INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA

2.1 ABERTURA ECONÔMICA DOS ANOS 1990

Como é sabido, o protecionismo foi uma característica marcante da política industrial brasileira, até a liberalização do início de 1990. O protecionismo sustentava-se em argumentos relacionados à proteção à indústria brasileira nascente, à defesa do interesse nacional, bem como se justificava por problemas de balanço de pagamentos. Esta proteção evoluiu de um mecanismo fortemente baseado na administração da taxa de câmbio, para um sistema apoiado nas tarifas aduaneiras, na administração de regimes de importação, na imposição de rigorosas barreiras não-tarifárias e na concessão de incentivos e subsídios às exportações.

A década de 1990, entretanto, foi palco de mudanças significativas na política de comércio exterior brasileira. O período caracterizou-se por um processo de abertura comercial abrangente, que se iniciou no governo Collor e se estendeu até o governo Fernando Henrique Cardoso. A integração comercial brasileira vem ocorrendo no contexto de uma nova ordem mundial, a globalização, que se caracteriza principalmente pela integração de países através de acordos bilaterais e multilaterais.

A abertura econômica e o ambiente recessivo provocaram um acentuado aumento do grau de risco do setor privado à concorrência externa e incitaram rápidas alterações de processos e de organização da produção. Neste sentido, as empresas, objetivando a obtenção de maiores níveis de eficiência operacional, de produtividade e competitividade, iniciaram uma série de reestruturações técnicas e gerenciais para fazer frente aos concorrentes externos.

Assim, o enfoque competitivo passou a constituir diretriz de governo e ser garantido por dois instrumentos oficiais: o Programa de Competitividade Industrial e o Programa Brasileiro de Qualidade e Competitividade, como variantes do documento de diretrizes gerais para a Política Industrial e de Comércio Exterior.

Desta forma, o governo privilegiou a alocação de recursos financeiros em programas de qualidade total e em iniciativas voltadas ao aprimoramento tecnológico, com ênfase para a racionalização das linhas de produção, substituição de processos, introdução de sistemas de automação e de controle aprimorado de qualidade.

É importante ressaltar que, comparativamente, no intervalo recessivo observado entre 1981 e 1983, as empresas simplesmente promoveram adequações financeiras e patrimoniais por meio da redução do endividamento e da compensação da redução dos lucros operacionais por ganhos no mercado financeiro, enquanto que, no período da recessão e da abertura comercial dos anos 1990, a reestruturação privada teve como foco principal para a busca pela competitividade.

Por outro lado, houve pouca precisão e articulação na definição política das estratégias setoriais voltadas à busca crescente e agressiva do aprendizado tecnológico e do desenvolvimento da capacidade de inovação, dando lugar a ajustes modernizantes defensivos, especialmente nos seguimentos ameaçados pela competição externa, e desatrelados de projetos de ampliação substancial da capacidade produtiva.

Em 1990 foi instituída a nova Política Industrial e de Comércio Exterior, que extinguiu a maior parte das barreiras não-tarifárias herdadas do período de substituição de importações e definiu um cronograma de redução das tarifas de importação. As reduções se dariam gradualmente entre 1990 e 1994, de modo que, no final do período, a tarifa máxima seria de 40%, a média de 14%, a modal de 20% e o desvio padrão inferior a 8%. Contudo este cronograma foi mantido somente até outubro de 1992, quando ocorreu uma antecipação das reduções previstas para 1993 e 1994, sendo a estrutura de proteção definida da seguinte forma:

- a) Produtos sem similar nacional, com nítida vantagem comparativa e proteção natural elevada ou *commodities* de baixo valor agregado, tiveram alíquota nula;
- b) Alíquota de 5% foi aplicada a produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990;
- c) Tarifas de 10% e 15% foram destinadas aos setores intensivos em insumos com tarifas nulas;
- d) A maior parte dos produtos manufaturados recebeu a alíquota de 20%, enquanto as indústrias de química fina, trigo, massas, toca-discos, videocassete e aparelhos de som teriam 30%;
- e) Os setores automobilísticos e de informática teriam proteção nominal de 35% e 40%, respectivamente.

A Tabela 1 mostra a nítida tendência de queda da tarifa média de importação até 1994, refletindo os avanços no processo de abertura comercial brasileiro.

Tabela 1: Imposto de importação

Ano	1990	1991	1992	1993	1994
Alíquota Média Simples	32,1	25,2	20,8	16,5	14,0

Fonte: *Bumann* (1998)

2.2 O PLANO REAL E OS EFEITOS NA BALANÇA COMERCIAL

O Plano real, comparativamente aos demais planos, é considerado o mais bem-sucedido plano de estabilização econômica, principalmente no que diz respeito à redução e ao controle da inflação¹: por exemplo, a taxa de inflação no período de setembro de 2001 a agosto de 2002 foi de, aproximadamente, 9,90%,

¹ É importante salientar que os principais motivos do sucesso da redução e controle da taxa de inflação foram: o processo de desindexação, a âncora cambial, a política de redução de tarifas públicas e o saldo de reservas líquidas internacionais.

medida pelo IGP-M/DI, ao passo que um mês antes do Plano Real a inflação média mensal era próxima a 50,0%.

A abertura comercial, que iniciou em 1990, segundo Lanzana (1998), foi a grande marca do Plano Real. Conjugando um processo de redução significativa de alíquotas de importações, com apreciação cambial, a estratégia de estabilização foi extremamente dependente do setor externo. Não somente as importações desempenharam diretamente um papel importante no aumento da oferta, como também limitaram o aumento de preços, mesmo que as importações não fossem efetuadas. A simples possibilidade de ocorrerem importações tirou o espaço de manobra das empresas para elevação dos preços.

Os impactos dessa estratégia sobre o setor externo, que vai desde a implantação do Plano até março de 1995, são caracterizados por forte pressão da demanda interna e substancial aumento das importações.

A demanda da economia aqueceu-se basicamente em função da redução da inflação, pois favoreceu as camadas de menor poder aquisitivo, que não tinham como se proteger no período de inflação elevada. A volta do crediário, viabilizado pela redução da inflação, alavancou a expansão da demanda, principalmente na área de bens de consumo durável.

Grande parte desse aumento de demanda foi desviada para importações, não apenas através dos bens de consumo, mas também de matérias-primas e bens de capital. Na realidade, com a redução dos impostos de importação e com a apreciação do câmbio, os produtos importados ficaram mais baratos. A própria preocupação das empresas em reduzir seus custos para enfrentar a concorrência externa levou à utilização crescente de insumos importados e à aquisição de bens de capital no exterior, principalmente pela necessidade de modernização.

2.3 O IMPACTO SOBRE O SETOR EXTERNO

A política cambial desempenhou papel fundamental no processo de estabilização econômica. Até o início de 1995, observou-se uma acentuada apreciação da taxa de câmbio e uma maior abertura da economia, causando uma grande exposição da produção nacional à oferta de bens e serviços de origem externa, o que em grande parte contribuiu para o combate à inflação.

Essa expansão da demanda juntamente com a apreciação da taxa de câmbio trouxeram, imediatamente, algumas dificuldades para o setor externo brasileiro: no primeiro ano do Real as importações cresceram mais de 70%, em relação aos doze meses anteriores, e, no mesmo período, as exportações cresceram 20%. A partir de novembro de 1994, começou a surgir déficit na balança comercial. De acordo com o gráfico a seguir, a deterioração da balança comercial durante o período 1995/2000 apresentou um déficit ao redor de 24,2 bilhões de dólares, enquanto que, entre 1990 e 1994 acumulou um superávit de aproximadamente 64,0 bilhões de dólares.

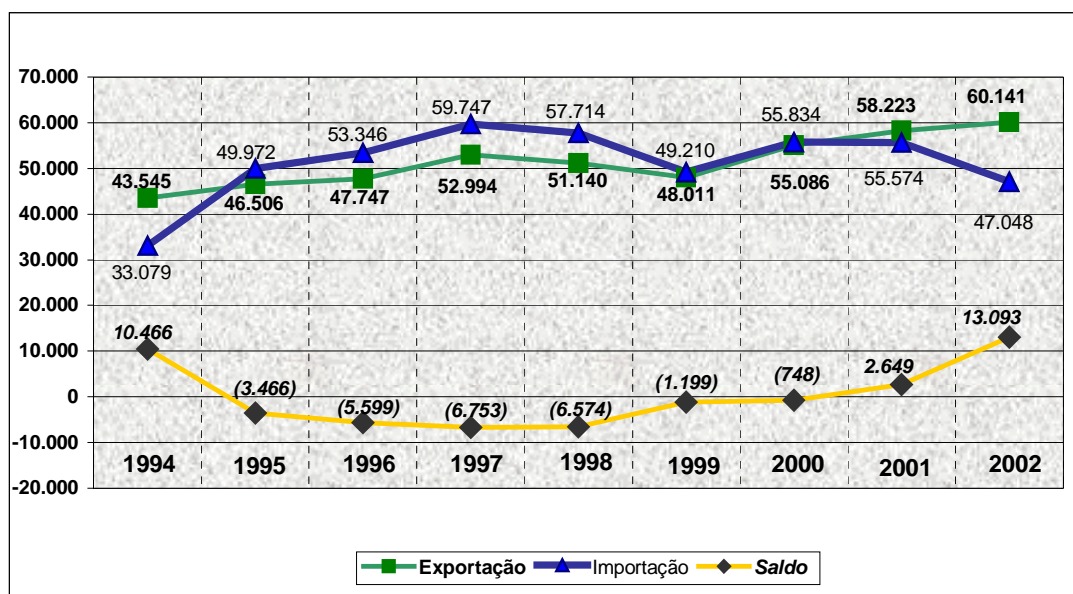


Gráfico 1: Evolução da Balança Comercial Brasileira – US\$ milhões
Fonte: Boletim do Banco Central do Brasil

A partir de maio de 1995, o Governo optou pela política de bandas cambiais, acompanhando a evolução dos preços por atacado, e pela utilização de instrumentos que permitissem reduzir o nível de atividade econômica, para diminuir as pressões sobre as importações. Para isso, o Governo adotou uma série de medidas na área monetária, tais como aumento significativo dos depósitos compulsórios, limitação de prazos de financiamento, aumento da taxa de juros, etc., cujo resultado final foi uma forte contração de crédito e aumento substancial do custo do dinheiro.

Desta forma, a situação externa brasileira foi favorecida por uma significativa entrada de capitais estrangeiros, atraídos por um diferencial extremamente alto entre as taxas de juros interna e externa. Num primeiro momento, grande parte desse capital era constituída de recursos de curto prazo. Entretanto, devido às condições internacionais de liquidez e a necessidade de elevar o nível de reservas, não havia como exigir a permanência desse capital por um período mais longo. Assim, mesmo com parcela importante sendo constituída por capitais de risco, as reservas internacionais do País passaram a se elevar continuamente e, no final de 1995, já atingiam 51,8 bilhões de dólares, enquanto que o saldo da balança comercial apresentou um déficit de 3,4 bilhões de dólares.

No final de 1995, o Governo passou a flexibilizar a política monetária, com a ampliação dos prazos de financiamento, redução suave dos depósitos compulsórios e redução, também suave, das taxas de juros. Como conseqüência, o nível de atividade voltou a se expandir. É importante destacar que, na medida em que a recuperação da atividade concentrou-se fortemente na expansão da produção de bens de consumo durável, as pressões sobre a balança comercial foram inevitáveis, uma vez que esses segmentos são fortemente importadores de componentes, notadamente na área de eletroeletrônica.

2.4 AS CRISES NO MERCADO INTERNACIONAL

A crise mexicana, segundo Ferrari (2001), indicou que a apreciação da taxa de câmbio provocaria uma crise cambial no Brasil. Os investimentos estrangeiros declinaram e, como resultado, as reservas internacionais também caíram. Neste momento, os críticos do Plano Real, como o ex-Ministro da Fazenda Antônio Delfim Neto e Maria da Conceição Tavares, entre outros, sugeriram a desvalorização da taxa de câmbio, como uma solução para restaurar o equilíbrio da balança de pagamentos. A resposta aos críticos foi que a apreciação da taxa de câmbio era o resultado natural da queda da taxa de inflação, e que os déficits em conta corrente seriam financiados pela poupança externa. As autoridades monetárias, preocupadas que a desvalorização pudesse causar um choque inflacionário e, como consequência, trazer de volta o processo de indexação, não desvalorizaram o câmbio. Assim, o Governo decidiu introduzir um sistema para operar a flexibilidade do câmbio, majorou as tarifas de alguns setores específicos e aumentou a taxa de juros nominais para buscar novamente o capital internacional, especialmente o capital de portfólio.

O resultado da política monetária foi a recuperação das reservas internacionais: entre junho/1995 e dezembro/1995, elas aumentaram de 31,0 bilhões de dólares para 51,8 bilhões.

Os dois pilares básicos do Plano Real, a taxa de câmbio apreciada e os juros altos, foram agravando a instabilidade macroeconômica – a balança de pagamentos e o déficit na conta corrente pioraram, a dívida pública cresceu e a atividade econômica diminuiu. Desta forma, a incerteza sobre o futuro do Plano Real começou a fazer parte das expectativas dos agentes econômicos.

Durante os quase 10 anos que antecederam o Plano Real, o Brasil vinha apresentando superávits comerciais anuais na faixa de 10 bilhões a 15 bilhões de dólares, o que permitiu certo desafogo no balanço de pagamentos. A partir de 1995, os superávits na conta de mercadorias (balança comercial) deixaram de ser importantes. Entendia o Governo que seria melhor para o País absorver significativa parcela de recursos disponíveis no mercado internacional de capitais, fáceis e a

custos relativamente atraentes, do que os costumeiros superávits. De fato isso aconteceu. As reservas cambiais se avolumaram, mas a dívida externa aumentou e, com isso, elevaram-se os encargos externos do País.

A crise do Leste Asiático, no segundo semestre de 1997, ocasionou um forte ataque especulativo ao Real, mostrando a vulnerabilidade externa da economia brasileira. Como conseqüência, o capital se moveu para fora e as reservas internacionais caíram quase 10%.

A reação do Governo foi rápida e, mais uma vez, conservadora: a taxa de juros básica da economia aumentou de 24,5% ao ano, em outubro de 1997, para 46,5% ao ano, em novembro do mesmo ano; e as despesas correntes do governo foram cortadas. Estas medidas ortodoxas para segurar a crise cambial brasileira não quebraram, todavia, a confiança dos agentes econômicos. É importante salientar que, neste momento, o estado de confiança no Plano Real foi recuperado, porque o volume de reservas internacionais foi muito confortável para combater o ataque especulativo.

Entretanto, no terceiro trimestre de 1998, o ataque especulativo ao Real, um *mix* de crises contagiosas surgidas a partir da crise da Rússia e a percepção dos operadores de mercados de que o Brasil tinha sérios desequilíbrios macroeconômicos, mostrou que as reservas internacionais não poderiam ser consideradas um refúgio contra um ataque especulativo ao Brasil.

Devido à eleição presidencial de 1998, as autoridades monetárias, apesar das pressões para depreciar o Real, insistiram em adotar outra política econômica ortodoxa de curto prazo: as despesas foram cortadas e as taxas nominais de juros foram aumentadas. Porém, diferentemente do que havia ocorrido após as crises mexicana e do Leste Asiático, a política ortodoxa não conseguiu persuadir os agentes econômicos a reaver a confiança no Plano Real. Desta forma, considerando a incerteza sobre o futuro do Plano Real, o capital internacional voltou a deixar o País, fazendo com que as reservas internacionais caíssem rapidamente: entre setembro e dezembro de 1998, as reservas internacionais declinaram cerca de 38%. A solução encontrada nesse momento foi um acordo com o Fundo Monetário

Internacional (FMI), que garantiu à economia brasileira um aporte financeiro de cerca de US\$ 40,0 bilhões. Para isso, o Brasil se comprometeu a adotar políticas de austeridade fiscal e monetária, e aceitar liberalizações financeiras e de pagamentos.

2.5 A DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL DE 1999

A situação de curto prazo da economia brasileira no início de 1999 era dominada por dois aspectos fundamentais: as dificuldades de implementação do ajuste fiscal e, conseqüentemente, de redução das taxas de juros, e a retração do financiamento externo que se refletia em lenta e contínua perda de reservas.

Este último aspecto, em especial, vinha mostrando uma evolução bastante preocupante desde o final de 1998, uma vez que o estoque de reservas internacionais havia se reduzido para os níveis próximos de US\$ 36 bilhões, e os primeiros dias do mês mostraram uma aceleração deste processo, acumulando uma perda de reservas de mais de US\$ 40 bilhões, conforme gráfico 2.

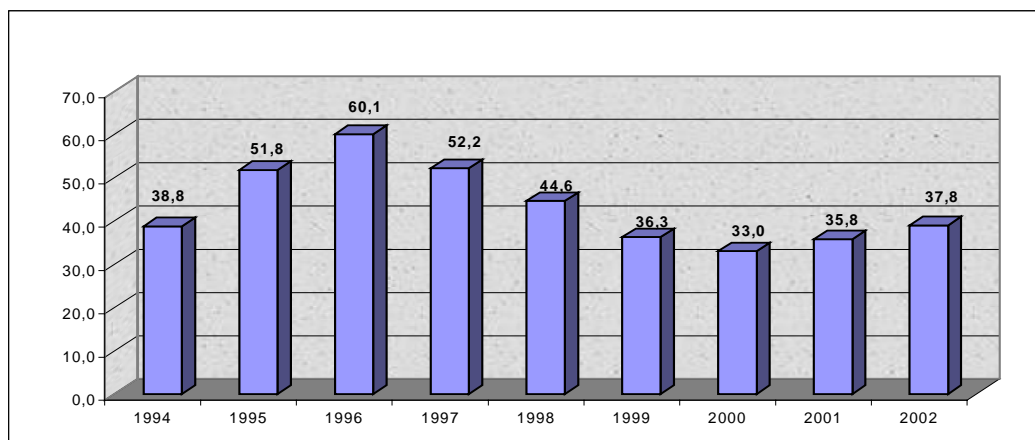


Gráfico 2: Reservas Líquidas Brasileiras em Fim de Período – US\$ bilhões

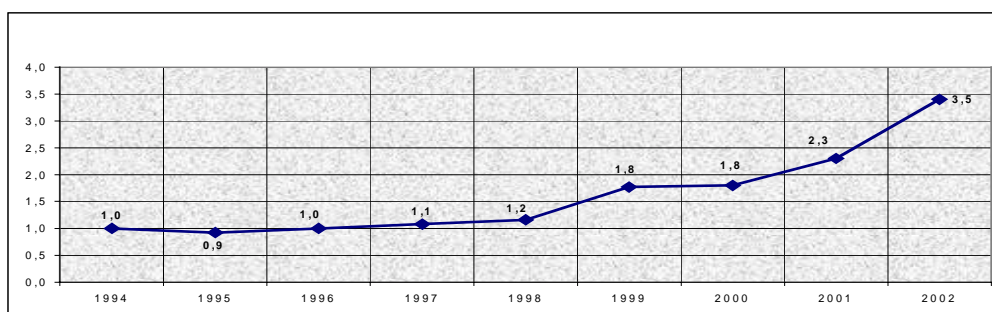
Fonte: Banco Central do Brasil

Em janeiro de 1999, o custo de defender uma moeda atrelada ao dólar, recorrendo a elevações dos juros, tornou-se insuportável. Nas crises anteriores (México/95, Ásia/97 e Rússia/98), a resposta fora uma drástica elevação da taxa de juros básica. Entretanto as altas taxas de juros reais exauriram a viabilidade fiscal, social e política desta estratégia.

As expectativas quanto à desvalorização do Real nos primeiros dias do mês de janeiro daquele ano mantiveram a demanda por moeda estrangeira aquecida. Diante da crescente ameaça à integridade das reservas internacionais, o Banco Central alterou os limites de flutuação da taxa de câmbio e aperfeiçoou a sistemática de bandas cambiais em 13.01.1999. Assim, os limites, tanto inferior quanto superior, foram fixados em R\$ 1,20 e R\$ 1,32 por dólar norte-americano. A nova sistemática determinava a atualização dos limites a cada três dias, pela cotação média da taxa de câmbio referencial de venda com parâmetros fixos. Desta forma, buscava-se adequar o ritmo de desvalorização do Real às expectativas dos agentes atuantes no mercado de câmbio.

Entretanto, a taxa de câmbio aproximou-se rapidamente do teto e a perda de reservas alcançou US\$ 3,2 bilhões em 14.01.1999. A possibilidade de perdas ainda maiores levou o Banco Central a abster-se de intervenções, deixando a definição do novo patamar por conta do mercado. A adoção do regime cambial de livre flutuação foi formalmente anunciada em 18.01.1999, que previa também a ocorrência de intervenções eventuais e limitadas no mercado, de forma a evitar oscilações amplas das taxas de câmbio em um curto espaço de tempo.

Gráfico 3: Cotação de Venda do R\$ no Final do Período



Fonte: Banco Central do Brasil

A nova configuração da política cambial induziu à revisão do programa de assistência financeira coordenado pelo Fundo Monetário Internacional, firmado em novembro de 1998. Os termos do acordo foram adequados ao regime de câmbio de taxas flutuantes, antecipando as avaliações previstas no cronograma inicial e estabelecendo novas metas e critérios de desempenho.

2.6 DESEMPENHO DO SETOR EXTERNO APÓS A DESVALORIZAÇÃO

A corrente de comércio exterior brasileira, em 1999, foi influenciada pela crise financeira e econômica que alcançou vários países com significativa participação no comércio com o Brasil. As exportações foram afetadas pela queda da demanda mundial e, principalmente, dos preços internacionais de produtos de grande importância na pauta brasileira, constituindo um cenário no qual a mudança de patamar da taxa de câmbio não possibilitou que esses efeitos adversos fossem neutralizados.

Como exemplo, pode-se citar o impacto da redução dos preços dos produtos básicos agrícolas, redução esta que pode ser avaliada pela diferença entre o valor efetivo das exportações e o seu valor calculado aos preços médios de exportação vigentes em 1998. Para as principais mercadorias agrícolas, a diferença atingiu US\$ 3,0 bilhões em 1999, com queda de 17,2% no preço médio e elevação de 12,2% na quantidade exportada.

Com isso, após a desvalorização, alguns economistas, empresários e políticos passaram a esperar uma inflação explosiva e uma recessão dramática, cujo resultado seria um aumento das taxas de desemprego.

Após a turbulência inicial causada pela desvalorização da taxa de câmbio, a economia brasileira, surpreendentemente, mostrou sinais de estabilização dos preços e de recuperação. Desta forma, nos anos de 1999 e 2000, o PIB aumentou 0,79% e 4,4%, respectivamente. (ver gráfico 4).

A recuperação da indústria veio inicialmente na esteira da expansão das exportações, em função da depreciação da taxa de câmbio, e depois pelo aumento das vendas de bens duráveis com a melhora das condições de financiamento, observando-se uma expansão mais forte dos bens de capital, sinalizando uma retomada dos investimentos.

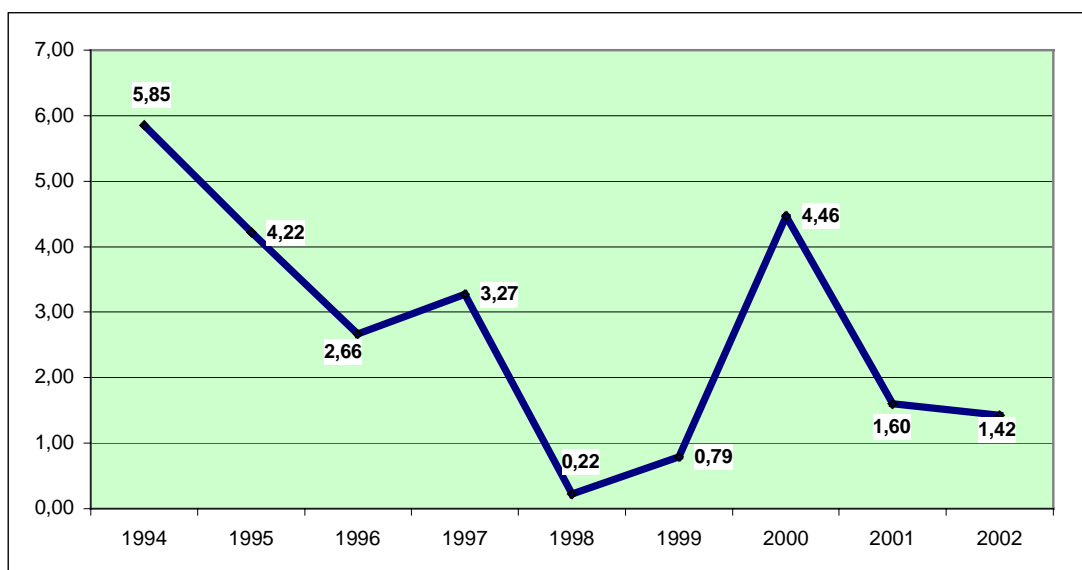


Gráfico 4: Taxa de Variação do PIB – em %
Fonte: Banco Central do Brasil

O crescimento econômico em 2000 permitiu também o aumento do nível de emprego. A criação de novos postos de trabalho deu-se em ritmo suficientemente intenso para mais do que compensar o crescimento também significativo da força de trabalho, e após dez anos, o nível de emprego voltou a crescer também no setor industrial.

O País consolidou uma trajetória de crescimento, talvez moderado para alguns parâmetros e com certeza aquém do desejável, mas sem comprometer a estabilidade, uma vez que o controle da inflação nesse período em nenhum momento esteve sob ameaça.

A despeito de um cenário internacional que se mostrou progressivamente adverso, não ocorreram sobressaltos, e a economia manteve um razoável estado de normalidade ao longo de todo aquele ano.

Em um ano em que o País voltou a registrar expansão, duas importantes variáveis da economia brasileira – a inflação e a balança comercial – destacaram-se entre as maiores surpresas em 2000. Se a inflação surpreendeu favoravelmente, encerrando o ano com a consecução da meta fixada pelo Governo, o mesmo não se pode dizer do resultado da balança comercial que encerrou o ano com um déficit de US\$ 0,7 bilhão.

Contudo, o déficit comercial refletiu principalmente um crescimento das importações bem mais intenso que o esperado, devido às mudanças determinadas pelo processo de abertura comercial; a estrutura produtiva do País encontrava-se mais integrada à economia mundial e dependia desta como fonte de suprimento de insumos e componentes industriais. O coeficiente de importações foi maior que no tempo da economia fechada. Isto não significa que a taxa de câmbio tenha sido irrelevante para determinar o volume das importações, mas que, por razões técnicas e mercadológicas, o potencial de substituição de fontes internacionais por produtos domésticos foi limitado. Portanto, um maior ritmo de crescimento da economia implica aumento correspondente das importações.

Como a economia mundial naquele momento apresentava perspectivas sombrias, aumentar as vendas para o exterior e obter superávit tornavam-se a um só tempo mais difícil e mais premente para o Brasil. O sucesso ou fracasso nessa empreitada determinaria, em larga medida, o cenário econômico brasileiro dali para frente.

No terceiro trimestre de 2001, a balança comercial brasileira já apresentava sinais de recuperação, atingindo, assim, ao final daquele exercício um superávit na ordem de 2,7 bilhões de dólares. Esse resultado foi determinado pela contratação de exportações na ordem de US\$ 58,2 bilhões e de US\$ 55,5 bilhões de importações, significando uma tendência de superávit para os anos seguintes.

Esta tendência pode ser confirmada caso se observe o resultado acumulado das exportações e importações em 2002, quando a balança comercial apresentou um superávit na ordem de 13,0 bilhões de dólares.

A crise da Argentina, que é considerada por alguns analistas como a mais grave na história contemporânea daquele País, trouxe conseqüências relevantes para alguns setores da economia brasileira, principalmente para os produtos manufaturados. Os atrasos comerciais com a Argentina são estimados em US\$ 2,0 bilhões, sendo a maior parte desse débito relativa às operações diretas de exportações, sem amparo de seguro de crédito, de financiamentos de Proex, provenientes do BNDES/Exim ou de operações conduzidas através do Convênio de Créditos Recíprocos, operações estas garantidas pelo Banco Central do Brasil.

Desta forma, o Brasil, apesar de todas as crises ocorridas no mercado internacional desde o início do Plano Real, foi capaz de realizar as mudanças necessárias com o mínimo de ruptura no setor produtivo, principalmente no setor industrial que vinha do impacto da liberação do comércio internacional, para se adaptar à flexibilização do câmbio. Esses choques no setor industrial revelam que, em geral, os impactos são positivos, pois potencializam o crescimento, aumentam a produtividade e elevam o nível geral da economia.

Além das mudanças ocorridas na estrutura de produção, também se verificou um processo de fusões, incorporações, *joint-ventures* com o objetivo de buscar a competitividade global. Isso porque as decisões, em nível de empresas, envolvem não apenas um determinado mercado, mas todos os possíveis mercados, como também todas as possíveis localizações e fornecedores.

A globalização é um processo irreversível e sinaliza que a produção será realizada nos países onde será possível alcançar o maior grau de competitividade. Os preços internacionais passam a ser referência para o mercado interno, e o referencial da capacidade de competir não é mais o concorrente interno, mas sim o externo.

Cabe destacar que, para haver crescimento econômico, é necessário que o setor produtivo do País enfrente o desafio de competitividade, de modo a prover os produtos brasileiros de condições adequadas à competição com os produtos estrangeiros, tanto no mercado externo quanto no próprio mercado interno. Em ambos os casos, exigem-se o provimento de imprescindíveis condições de qualidade e investimentos no setor produtivo.

3 MERCADO DE CÂMBIO NO BRASIL

Como se sabe, o mercado de câmbio é um mercado dinâmico que envolve a negociação de moedas estrangeiras, muito dependente das políticas financeiras, fiscais, monetária, cambial e do comércio exterior. Neste mercado realizam-se as operações de câmbio entre os agentes autorizados pelo Banco Central do Brasil e entre estes e seus clientes. No Brasil, o mercado de câmbio é dividido em dois segmentos: o de taxas livres e o de taxas flutuantes, que são regulamentados e fiscalizados pelo Banco Central. O mercado livre é também conhecido como “comercial” e o mercado flutuante como “turismo”. À margem da lei, funciona um seguimento denominado mercado paralelo, ou câmbio negro. Todos os negócios realizados no mercado paralelo, bem como a posse de moeda estrangeira sem origem justificada, são ilegais e sujeitam cidadão ou empresa às penas da lei.

No Brasil, toda operação de câmbio deve ser realizada por meio de contrato de câmbio, tendo sempre como uma das partes uma instituição autorizada a operar em câmbio pelo Banco Central, que comprará ou venderá a moeda estrangeira. Qualquer pessoa física ou jurídica pode comprar ou vender moeda. Porém, deve ser observada a regulamentação¹ específica para a identificação da natureza da operação e do mercado a que se refere a operação de câmbio.

As operações de câmbio são atividades complexas, não somente devido às inúmeras normas ditadas pelo Banco Central e que são constantemente alteradas, mas também devido à dependência de regras internacionais, fixadas pela Câmara de Comércio Internacional, tratados internacionais e uso e costumes locais de diversos países parceiros das negociações.

¹ Consolidação das Normas Cambiais do Banco Central do Brasil

3.1 MERCADO DE CÂMBIO DE TAXAS LIVRES

O mercado de câmbio de taxas livres - também conhecido como “câmbio comercial” - é o mercado no qual são realizadas quase que a totalidade das operações de câmbio necessárias para viabilização do comércio exterior do País, ou seja, de exportação e de importação. Neste mercado também são realizadas operações dos governos, nas esferas federal, estadual e municipal, bem como decorrentes de transferências financeiras relativas a investimentos de estrangeiros no País, empréstimos a residentes, pagamentos e recebimento de serviços, entre outros.

3.2 MERCADO DE CÂMBIO DE TAXAS FLUTUANTES

No mercado de câmbio de taxas flutuantes - também conhecido como “câmbio turismo” - são realizadas as operações relativas à compra e venda de moeda estrangeira para o turismo internacional, contribuições a entidades associativas, doações, heranças e legados, aposentadorias e pensões, manutenção de residentes e tratamento de saúde. É importante salientar que não há limites para a realização das operações previstas no regulamento² do mercado flutuante, nem para as compras a título de turismo, nem para a realização de transferências unilaterais e pagamento de serviços.

3.3 MERCADO MANUAL

Câmbio manual é a compra ou venda de moedas estrangeiras em espécie ou cheques de viagem (*travelers* cheques). Essas operações são realizadas junto a uma instituição financeira autorizada a operar em câmbio e permitem viabilizar recebimentos e pagamentos no País e no exterior.

² Este regulamento está previsto na (CNC) Consolidação das Normas Cambiais do Banco Central do Brasil.

As taxas de câmbio de compra e de venda divulgadas pelas instituições financeiras credenciadas têm como referência a operação realizada do ponto de vista do estabelecimento bancário, uma vez que, de acordo com as normas cambiais em vigor, a taxa de câmbio é de livre negociação entre comprador e vendedor da moeda estrangeira.

3.4 CÂMBIO SACADO

O câmbio sacado se processa através de saques, carta de crédito, ordens de pagamento etc. É dividido em operações financeiras e comerciais. As operações financeiras são aquelas desvinculadas da exportação ou importação, como as remessas a título de manutenção, donativos, juros, dividendos, amortização de empréstimos, *royalties*, etc.

As operações comerciais são as que dizem respeito ao comércio exterior, ou seja, exportação e importação. Os bancos entregam ou recebem moeda nacional em troca da entrega ou do recebimento de moeda estrangeira em um banco preestabelecido no exterior. Desta forma, os bancos brasileiros devem manter contas em moedas estrangeiras com banqueiros internacionais para acolher seus débitos e créditos. Geralmente esses banqueiros, também chamados de correspondentes, concedem linhas de crédito aos bancos nacionais, obviamente mediante ajuste prévio.

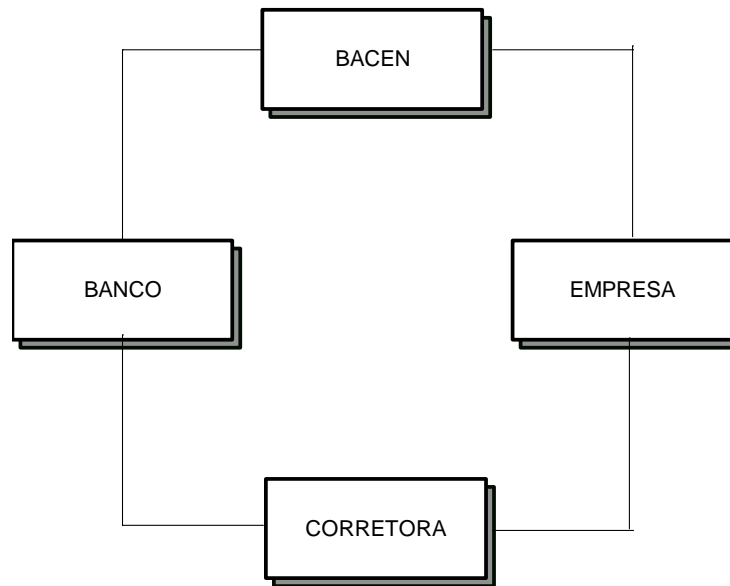
3.5 PRINCIPAIS INTERVENIENTES NO MERCADO DE CÂMBIO

Os principais intervenientes no mercado cambial são os que seguem.

- Banco Central do Brasil;
- Bancos autorizados a operar em câmbio;
- Empresas que atuam no mercado internacional, e
- Corretores de Câmbio (opcional).

O fluxograma abaixo mostra como se relacionam esses intervenientes.

Fluxograma 1- Mercado de câmbio



3.5.1 Banco Central do Brasil

Compete ao Banco Central do Brasil, de forma geral, cumprir e fazer cumprir as disposições que lhe são atribuídas pela legislação em vigor e as normas expedidas pelo Conselho Monetário Nacional.

As principais atribuições do Banco Central são:

- Emitir papel-moeda e moedas metálicas;
- Exercer controle do crédito sob todas as suas formas;
- Efetuar controle dos capitais estrangeiros, nos termos da lei;
- Ser depositário das reservas oficiais de ouro, de moedas estrangeiras;

- Exercer a fiscalização das Instituições Financeiras e aplicar as penalidades previstas em lei;
- Relacionar-se, em nome do Governo Brasileiro, com as instituições financeiras nacionais e internacionais;
- Exercer permanente vigilância nos mercados financeiros e de capitais sobre empresas que interfiram nesses mercados, em relação às modalidades ou aos processos operacionais que utilizam;
- Operar exclusivamente com instituições financeiras públicas e privadas, vedadas operações bancárias de qualquer natureza com outras pessoas de direito público ou privado, salvo as expressamente autorizadas em lei.
- Conceder autorização às instituições financeiras, para que possam funcionar no País;
- Atuar no sentido de funcionamento regular do mercado cambial, da estabilidade relativa das taxas de câmbio e do equilíbrio no balanço de pagamentos, podendo para esse fim comprar e vender ouro e moeda estrangeira, bem como realizar operações de câmbio no exterior, e separar os mercados de câmbio financeiro e comercial.

O Banco Central exerce o controle da parte cambial das operações de comércio exterior, bem como registra investimentos de capital estrangeiro e as importações com financiamento externo.

Estão sujeitos à autorização do Banco Central os pedidos de registro de financiamento em moeda estrangeira, para pagamento em prazo superior a 360 dias, destinados à importação de bens. A autorização é concedida depois de verificada as condições de pagamento do principal e dos juros, a importância e o interesse da operação para a economia brasileira.

3.5.2 Bancos Autorizados a Operarem em Câmbio

Os bancos são intermediários da oferta e da procura de divisas. A principal função de um banco é possibilitar a conversão de haveres comerciais em outra moeda. Essa intermediação é obrigatória na maioria dos países, não podendo, pois, haver entendimentos diretos entre o exportador (vendedor) e o importador (comprador).

No Brasil, é considerada operação ilegítima aquela que não transitar por estabelecimento bancário autorizado a operar em câmbio.

As operações de câmbio classificam-se em operações comerciais e operações financeiras. As operações comerciais são aquelas ligadas ao comércio de mercadorias e serviços, como exportação e importação, e as operações financeiras são as que não se relacionam com a negociação de bens e serviços, como, por exemplo, as remessas de donativos, manutenção, viagens internacionais, transferência de patrimônio, pagamento de juros, *royalties* pelo uso de marcas e patentes, amortização de empréstimos externos, etc.

Os bancos necessitam manter uma Carteira de Câmbio devidamente aparelhada para realizar as operações de câmbio, com operadores altamente especializados e treinados com conhecimentos gerais.

3.5.2.1 Posição de câmbio

A posição de câmbio representa o resultado entre as operações de compra e de venda de moeda estrangeira, acrescida ou diminuída da posição do dia anterior. Essas operações são realizadas pelos estabelecimentos autorizados a operar em câmbio pelo Banco Central do Brasil, com exceção das agências de turismo e dos hotéis, os quais devem observar os limites estabelecidos pela regulamentação específica. A posição de câmbio de uma instituição pode assumir os seguintes resultados:

- nivelada: quando o total de compras é igual ao total de vendas;
- comprada: quando o total de compras é superior ao total de vendas;
- vendida: quando o total de compras é inferior ao total de vendas.

O Banco Central atribui às instituições financeiras limites de posição para compra e para venda, os quais são controlados diariamente.

Por decisão estratégica da instituição financeira, a posição de câmbio pode ficar vendida ou comprada, significando, assim, uma operação especulativa. A posição vendida objetiva o encaixe de moeda nacional, gerando para o banco o chamado custo da posição vendida, ou seja, o efeito de uma depreciação na taxa de câmbio mais o custo do empréstimo em moeda estrangeira necessário para suportar a posição. Em contrapartida, o banco obtém a receita da aplicação da moeda nacional captada nesta operação.

Isto não significa, necessariamente, que tenha havido desencaixe de moeda estrangeira, pois o banco pode ficar vendido através de uma operação de contrato futuro e, portanto, ainda não ter ocorrido o desencaixe de moeda estrangeira.

Na posição comprada, o efeito é inverso. Especula-se com uma eventual apreciação da taxa de câmbio, fazendo estoque em moeda estrangeira contra o desencaixe de moeda nacional. Entretanto, não se pode afirmar efetivamente que houve encaixe em moeda estrangeira, uma vez que a posição comprada não representa, necessariamente, disponibilidade, pois o banco pode estar comprado com contratos para liquidação futura.

Em resumo, a posição de câmbio representa, tão-somente, o balanço entre compras e vendas de moeda estrangeira, mas pode não interferir no fluxo de caixa da instituição.

Na avaliação deste trabalho, é imprescindível que as empresas entendam claramente o funcionamento da posição cambial e seus efeitos no fluxo de caixa em moeda estrangeira e em moeda nacional de uma instituição financeira, pois, desta forma, elas têm condições de discutir tecnicamente com os operadores de seu

banco parceiro e negociar melhores taxas, tanto de câmbio quanto de juros, minimizando, assim, seus custos.

3.5.3 Empresas que atuam no mercado internacional

As empresas que atuam no mercado internacional podem ser de diferentes estruturas, porém sempre objetivando melhor desempenho face às exigências do mercado, à qualidade das mercadorias e da política comercial dos países envolvidos na transação.

Para que as operações de Comércio Exterior atinjam o sucesso desejado, faz-se necessário que os profissionais possuam um profundo conhecimento da operação que está sendo realizada. É também importante que o “parceiro” tenha conhecimento dos meandros e entranhas do negócio.

Atualmente as empresas necessitam de generalistas que entendam muito de muitas coisas e não de especialistas que entendem muito de alguma coisa. Conhecer o todo não é apenas importante, é indispensável.

Para atuar no mercado internacional, as empresas devem estudar o mercado com o qual desejam operar, de modo a avaliar suas efetivas possibilidades comerciais, focando o cliente, o produto, suas atividades e qualidades exigidas, além de conhecer o essencial sobre os regimes alfandegários, cambiais e de impostos e taxas em vigor no país em questão.

3.5.4 Corretores de Câmbio

Segundo a legislação³ vigente, não é obrigatória a interveniência de corretor nas operações de câmbio, embora muitas empresas prefiram conduzir suas

³ Consolidação das Normas Cambiais do Banco Central do Brasil.

transações através do corretor, tendo em vista a qualidade e a rapidez dos serviços prestados.

Os corretores de câmbio atuam como intermediários entre os bancos autorizados a operar em câmbio e as empresas que atuam no comércio exterior, efetuando suas operações diretamente com seus clientes.

A principal atribuição do corretor é a de procurar no mercado cambial quais as melhores taxas e condições para seus clientes e aproximar as partes interessadas para que os negócios efetivamente sejam realizados. Esta intermediação ocorre com maior frequência nas operações de exportação, importação, remessa financeira e entre instituições financeiras.

É importante salientar que, quando houver a interferência de uma Sociedade Corretora, esta deverá também assinar o contrato de câmbio, assumindo solidariamente a responsabilidade pela condução do negócio à luz dos normativos do Banco Central do Brasil.

4 EXPORTAÇÃO – ASPECTOS PRÁTICOS E OPERACIONAIS RELACIONADOS AO CASO BRASILEIRO

Este capítulo tem como objetivo, por um lado, apresentar prioritariamente a operacionalidade da exportação, vital para a boa condução e liquidez da transação comercial, com base na legislação emanada pelo Banco Central do Brasil e pelas regras da Câmara de Comércio Internacional, através das várias publicações de acordo com a área de interesse, além de outras bibliografias sobre o assunto; por outro lado, efetua-se uma análise comparativa entre a legislação e o que efetivamente o mercado pratica, demonstrando que nem sempre as regras são seguidas, acarretando sérios prejuízos de ordem financeira e operacional para os participantes deste mercado, com penalidades impostas pelo Banco Central, que variam de uma simples advertência a multas de até três vezes o valor da operação, além do impedimento de continuar operando no mercado internacional.

Outro aspecto que também é abordado, e não menos relevante, é sobre a inexistência de uma política institucional de comércio exterior voltada às micro, pequenas e médias empresas, incluindo os aspectos operacionais, *marketing* internacional, financiamento para capital de giro e investimento de longo prazo em tecnologia, máquinas e equipamentos ao custo compatível com a atividade, acesso às garantias internacionais como forma de facilitar a colocação dos produtos no mercado consumidor, agregando valor ao produto a ser exportado gerando aumento de emprego e renda, além do aumento de divisas para o Brasil.

4.1 A IMPORTÂNCIA DA EXPOTAÇÃO NA VIDA DAS EMPRESAS

Como é sabido, a crescente participação de um país no comércio internacional, através das exportações, identifica um dos mais importantes fatores que dinamizam o processo de desenvolvimento econômico e social. É uma condição indispensável no sentido de atender à demanda de bens, serviços e capitais que o Brasil necessita, a exemplo de outras nações em estágio idêntico.

A expansão das exportações induz as empresas a elevar a produtividade e manter padrões de eficiência em função da concorrência no mercado internacional, além de dinamizar o mercado interno, pois aumenta a produção, emprego e renda, mobiliza, assim, recursos financeiros que possibilitam a importação daquilo que não é produzido no mercado interno.

Em que pese a relevância desta atividade, a participação brasileira no mercado internacional via exportação poderia ser bem mais expressiva se mais e mais empresas (micro, pequenas e médias, principalmente) tivessem um papel mais ativo neste processo de expansão, uma vez que, ao se observar as tabelas 2 e 3 abaixo, se constata que efetivamente as exportações estão concentradas nas grandes firmas.

Pela Tabela 2, observa-se que em 1990 a participação nas exportações brasileiras das microempresas foi de 10,1%, caindo sistematicamente ao longo do período analisado chegando a 5,4% em 2000, e as pequenas e médias mantiveram-se no mesmo patamar com pequenas variações. No entanto, a participação das grandes empresas obteve uma variação bastante pequena no mesmo período, demonstrando claramente que persiste a concentração das exportações naquelas firmas.

Na Tabela 3, constata-se que a participação das microempresas muito pouco variou no período, quando em 1990 o valor exportado foi de US\$ 3,1 bilhões com pequenas variações, atingindo US\$ 3,0 bilhões em 2000, ou seja, praticamente o mesmo valor do início do período analisado. Porém, comparativamente à Tabela 2, o número de empresas exportadoras diminuiu quase que a metade; no entanto, o

volume permaneceu nos mesmos patamares, significando que as microempresas que permaneceram no mercado aumentaram significativamente suas exportações, compensando a perda do número de empresas participantes deste mercado. Por outro lado, o volume das exportações das grandes firmas praticamente dobrou, significando que o aumento das exportações brasileiras está concentrado nos grandes grupos econômicos, até porque a participação aumentou apenas 6,7%, segundo a Tabela 2.

Portanto, ao se analisar a evolução das exportações brasileira através dos números apresentados nas referidas tabelas, nota-se que é indispensável uma ação governamental de forma organizada, com incentivos definidos e direcionados, desconcentrando as exportações, principalmente, através da incorporação a esse esforço das micro, pequenas e médias empresas, tornando-se essencial que o País qualifique suas trocas, mediante bens tecnologicamente avançados. Contudo, não significa apenas assegurar o aumento de divisas, mas também expandir a produção, gerando emprego e renda, maior receita tributária e maior circulação de riquezas. Desta forma, para que os objetivos sejam atingidos, torna-se indispensável desonerar a produção, reduzindo, assim, o ciclo burocrático que entrava a ação dos empreendedores, e ampliar o acesso aos financiamentos de curto e longo prazo compatíveis com a atividade das empresas.

Tabela 2: Valor exportado segundo tamanho da firma – 1990/2000 (%)

Tamanho firma	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	10,1	8,7	8,1	8,4	8,7	7,4	6,9	5,3	6,5	6,4	5,4
Pequena	7,9	9,2	9,3	10,7	11,6	9,4	9,1	10,4	8,7	8,5	7,0
Média	19,3	19,3	20,3	21,7	22,7	19,3	19,1	18,0	9,1	19,0	18,3
Grande	62,7	62,8	62,3	59,2	56,9	64,0	64,9	66,4	65,7	66,1	69,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Funcex/Cecex/Cadastro do IBGE.

Tabela 3: Valor exportado segundo tamanho da firma – 1990/2000 (Em US\$ Bilhões)

Tamanho firma	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Micro	3,1	2,7	2,9	3,3	3,8	3,5	3,2	2,8	3,3	3,1	3,0
Pequena	2,5	2,9	3,3	4,1	5,2	4,3	4,3	5,5	4,5	4,0	3,8
Media	6,1	6,2	7,3	8,4	9,8	8,9	9,0	9,5	9,7	9,1	10,1
Grande	19,7	19,8	22,2	22,9	24,8	29,8	31,2	35,1	33,6	31,7	38,1
TOTAL	31,4	31,6	35,7	38,7	43,5	46,5	47,7	52,9	51,1	47,9	55,0

Fonte: Funcex/Cecex/Cadastro IBGE.

Ressalta-se que o exportador, ao decidir ingressar no mercado externo, deve ter presente que este processo deve ser contínuo, não podendo ser considerado como uma simples alternativa para fugir das crises no mercado interno, sendo necessário efetuar investimentos no mercado em que deseja atuar, através de pesquisa, escolha criteriosa do consumidor que se pretenda conquistar, sua idoneidade, experiência e tradição no mercado internacional, pois exportar deve ser, necessariamente, um bom negócio para a empresa, sendo este o caminho mais eficaz como forma de garantir o futuro num ambiente cada vez mais competitivo, devendo o empresário ter presente a importância das regras do comércio exterior.

Enfim, para que as operações de comércio exterior atinjam o sucesso desejado, faz-se necessário que os profissionais possuam um profundo conhecimento da operação que está sendo realizada. É também importante saber se o “parceiro” tem conhecimento dos meandros e entranhas do negócio.

4.2 VANTAGENS DA ATIVIDADE EXPORTADORA

Segundo a *Brazilian Chamber of Commerce in Great Britain*, (www.brazilianchamber.org.uk/portugues/esportação) dentre as vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas, podem ser destacadas as seguintes:

- a) Maior produtividade – exportar implica aumento de escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa da empresa e ou pelo aperfeiçoamento dos seus processos produtivos; a empresa poderá, desta forma, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos, e aumentar sua margem de lucro;
- b) Aumento da capacidade inovadora – as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras do que as não exportadoras, costumam utilizar número maior de novos processos da fabricação, adotam programas de qualidade e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
- c) Aperfeiçoamento de recursos humanos – as empresas que exportam se destacam na área de recursos humanos, pois costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários, como aperfeiçoamento dos processos industriais – melhoria na qualidade e apresentação do produto – e comerciais – elaboração de contratos mais precisos, novos processos gerenciais –; em outras palavras, a empresa adquire melhores condições de competitividade tanto interna como externamente;
- d) Imagem da empresa – o caráter de empresa exportadora é uma referência importante, principalmente nos contatos da empresa no país e no exterior, ou seja, a imagem da empresa fica associada a mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para os seus clientes e fornecedores, e não menos relevante à consolidação da marca de seus produtos.

4.3 EXPORTAÇÃO DIRETA E INDIRETA NO BRASIL

4.3.1 *Exportação direta*

Segundo a Câmara de Comércio Brasil e Inglaterra, a exportação direta consiste na operação em que o produto exportado é faturado pelo próprio produtor diretamente ao importador final. Cabe ressaltar que a utilização de um agente comercial pela empresa produtora/exportadora não deixa de caracterizar a operação como de exportação direta.

Nesta modalidade, o produto exportado é isento do IPI, e não ocorre a incidência do ICMS. Beneficia-se, também, dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo. No caso do ICMS, é recomendável que as empresas consultem as autoridades fazendárias estaduais, sobretudo quando houver créditos a receber e insumos adquiridos em outros estados da Federação.

Do ponto de vista deste trabalho, este tipo de operação exige da empresa o conhecimento do processo de exportação em toda a sua extensão. Portanto, este é um procedimento que deve ser utilizado apenas pelas empresas que exportam no mínimo 15% de seu faturamento, para compensar seu alto custo, e que possuem um setor de promoção comercial devidamente treinado e capacitado tecnicamente, tendo profundo conhecimento do mercado em que atuam e das regras de comércio exterior de seu país, bem como da legislação do comércio internacional.

4.3.2 *Exportação Indireta*

A exportação indireta é realizada por intermédio de empresas estabelecidas no Brasil, que adquirem produtos para exportá-los. Estas empresas podem ser:

- a. *Trading Companies*¹ - a venda da mercadoria pela empresa produtora para uma *Trading* que atua no mercado interno é equiparada a uma operação de exportação, em termos fiscais;
- b. Empresas comerciais exclusivamente exportadoras;
- c. Empresa comercial que atua no mercado interno e externo;
- d. Consórcios de exportadores – apesar de bem-sucedidos em vários países, este tipo de operação ainda é pouco utilizado no Brasil. Trata-se de associações de empresas, juridicamente constituídas, que conjugam esforços estabelecendo uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes.

4.4 EXPORTAÇÃO SIMPLIFICADA

A Sistemática de Câmbio Simplificado para as exportações brasileiras² aplica-se às exportações de até dez mil dólares, por operação, incluídas as despesas referentes ao *INCOTERM* pactuado entre comprador e vendedor. Qualquer produto pode ser exportado por intermédio desta modalidade, tanto por pessoa física quanto por pessoa jurídica, desde que a mercadoria a ser exportada não esteja sujeita a controle pelos órgãos governamentais.

As exportações realizadas através do Sistema de Exportação Simplificado podem ser liquidadas por intermédio de cartão de crédito internacional, sendo necessário o preenchimento do boleto de compra e venda de moeda estrangeira, com prazo de negociação de até 90 dias, nas modalidades pré ou pós-embarque, ficando a critério da empresa a escolha da modalidade de pagamento; porém, o prazo anteriormente mencionado é improrrogável.

¹ No Brasil é considerada *Trading Company* a empresa comercial com atuação internacional indistintamente na exportação, importação, agenciamento de operações e representação comercial.

² Regulamentada pela Circular n. 2836, de 08/09/98 do Banco Central do Brasil.

É importante salientar que, caso a operação de exportação compreenda mercadorias diferenciadas, é necessário a emissão do Registro de Exportação Simplificado para cada produto a ser exportado. O exportador deverá, também, fornecer ao banco credenciado a operar em câmbio todos os dados para o correto preenchimento do boleto de compra e venda; os respectivos documentos deverão ser guardados pela empresa por um prazo não inferior a cinco anos, para eventual verificação do Banco Central.

4.5 CONTRATO DE CÂMBIO DE EXPORTAÇÃO

4.5.1 Definição

Segundo Cavalcanti (1995), contrato de câmbio de exportação é um instrumento legal e oficial, padronizado pelo Banco Central, no qual se identificam as características completas da operação, tendo o vendedor (exportador) o compromisso de entregar a moeda estrangeira ao comprador (banco) no prazo pactuado, e este a obrigação de efetuar o pagamento ao vendedor em moeda nacional, ajustado através da precificação da taxa de câmbio livremente pactuada entre as partes.

O vendedor deve cumprir as obrigações contratuais em duas etapas: i) entregar ao comprador (banco) os documentos comprobatórios de embarque da mercadoria no prazo pactuado; e ii) efetuar a entrega da moeda estrangeira no respectivo vencimento da obrigação no exterior.

Os prazos no contrato de câmbio de exportação, quando celebrado antes do embarque da mercadoria, são definidos da seguinte forma: o de entrega de documentos (o tempo previsto para entrega ao banco dos documentos representativos de embarque); o prazo das cambiais (prazo concedido pelo exportador ao importador para que este efetue o pagamento da compra da mercadoria), e o prazo de liquidação, acrescido do período de trânsito de 15 (quinze)

dias, que determina o tempo necessário ao recebimento da moeda estrangeira no exterior.

4.5.2 Contratação: Pré e Pós Embarque

O contrato de câmbio referente à exportação pode ser celebrado prévia ou posteriormente ao embarque da mercadoria:

a) Contratação Pré-embarque.

O prazo máximo admitido para contratação do câmbio antes do embarque da mercadoria é de até 360 dias com relação à entrega de documentos. O prazo de liquidação é determinado pelo somatório do prazo de entrega dos documentos que comprovam o embarque da mercadoria, do prazo das cambiais, e o período de trânsito de 15 dias.

b) Contratação pós-embarque

O prazo máximo admitido nos contratos de câmbio celebrados após o embarque da mercadoria contados da data do embarque é de até 180 dias, limitado ao vencimento da obrigação no exterior, acrescido do período de trânsito de 15 dias.

A aplicação dos contratos de câmbio no registro da exportação no SISCOMEX³ deve ser efetuada na data da entrega dos documentos, nos casos de câmbio contratado previamente ao embarque, ou quando da contratação do câmbio, se posterior a tal evento.

³ Sistema Integrado de Comércio Exterior.

4.5.3 Alteração do contrato de câmbio de exportação

Segundo a Consolidação das Normas Cambiais, Capítulo 1, Título 4, item 1,

...dos campos constantes dos contrato de câmbio, não são suscetíveis de alteração o comprador e o vendedor, bem como os relativos ao valor e o código da moeda estrangeira, o valor em moeda nacional e a taxa cambial aplicada. [Por sua vez] as alterações admitidas nos contratos de câmbio devem ser necessariamente registradas no SISBACEN,⁴ apenas aquelas relativamente aos seguintes elementos: prazo para entrega de documentos; prazo para liquidação; cláusulas contratuais obrigatórias; forma de entrega da moeda estrangeira; natureza da operação; prêmio/bonificação; prazo das cambiais.

Lembra-se que cabe ao exportador, para minimizar custos financeiros adicionais, evitar ao máximo promover alterações no contrato de câmbio, pois, na prática, os bancos normalmente cobram multas e tarifas significativas para cada tipo de alteração.

4.5.4 Prorrogação

A Consolidação das Normas Cambiais no Capítulo 5, Título 6, item 1, estabelece regras quanto à prorrogação para entrega de documentos e liquidação dos contratos de câmbio de exportação:

- a) Para entrega dos documentos

O prazo estabelecido no contrato de câmbio para a entrega de documentos pode ser prorrogado por consenso das partes, ou seja, comprador (banco), vendedor (exportador) e corretor, este se houver, desde que o prazo acrescido ao já decorrido não ultrapasse o prazo máximo de 360 dias. Conforme o item 4,

⁴ Sistema Integrado do Banco Central.

“É admitido que a formalização da prorrogação do prazo de entrega dos documentos ocorra nos 20 dias seguintes ao do vencimento, desde que haja correspondência do exportador nesse sentido dirigida ao banco e protocolizada por este antes do vencimento do referido prazo”.

Todavia, os bancos podem receber os documentos relativos à exportação após esgotado o prazo estabelecido no contrato, desde que o embarque da mercadoria tenha ocorrido dentro daquele prazo, nos 15 dias seguintes ao do embarque.

Nos casos em que o embarque não tenha sido efetuado dentro do prazo máximo admitido, por razões alheias à vontade do exportador, o contrato de câmbio pode ser prorrogado por um período de até 30 dias, sem autorização do Banco Central. Esgotado este prazo, e não havendo consenso das partes intervenientes e tampouco deliberação do Banco Central neste sentido, o contrato deve ser cancelado ou baixado nos 20 dias seguintes ao do vencimento.

b) Para Liquidação

- a. Após o embarque da mercadoria, o contrato de câmbio pode ser prorrogado desde que:
 - b. o prazo de prorrogação, acrescido ao já decorrido, não ultrapasse 180 dias, contados da data do embarque, sem prejuízo do trânsito de até 15;
 - c. sejam entregues, pelo exportador, ao banco comprador da moeda estrangeira:
 - I. manifestação de concordância do importador com o pagamento dos juros devidos pelo período da prorrogação;
 - II. saques emitidos, para o principal e para os juros, em substituição aos saques primitivos quando necessários para assegurar no exterior a eficácia do protesto ou início da ação judicial.

Havendo consenso entre as partes intervenientes, a prorrogação deverá ser efetivada em até 30 após o vencimento do contrato, desde que, obviamente, não ocorra a liquidação nesse ínterim.

No entendimento deste trabalho, a prorrogação do prazo para liquidação se reveste de suma importância, pois a empresa deve exercer rigoroso controle do vencimento do respectivo contrato, uma vez que, após esgotado o prazo, caberá ao exportador arcar com despesas inerentes a multa, imposto de renda e o custo do depósito compulsório de 30% junto ao Banco Central, sem remuneração, incidente sobre o valor vencido e não prorrogado dentro do prazo estabelecido, minimizando, assim, o custo da operação.

A empresa também deve ter presente que a negociação mercantil com o importador deverá ser adequada ao ciclo produtivo da mercadoria a ser exportada, de modo que haja compatibilidade com o prazo do fechamento do contrato de câmbio e aquela negociação, como forma de minimizar custos operacionais e financeiros mencionados anteriormente, evitando prorrogações desnecessárias.

4.5.5 Cancelamento

O contrato de câmbio, na fase pré-embarque, pode ser cancelado, por consenso das partes intervenientes até o 20º dia subsequente ao do vencimento do prazo para entrega dos documentos. É importante salientar que cabe ao exportador ter conhecimento que, ao tomar a decisão de cancelar o contrato, este procedimento acarreta descaracterização do adiantamento sobre contrato de câmbio, se existir, ficando por conta do exportador: i) devolução do adiantamento recebido por conta da venda de moeda estrangeira ao banco; ii) pagamento dos juros pactuados até a data do respectivo cancelamento; iii) pagamento da variação cambial incorrida no período; iv) desembolso do encargo financeiro⁵ devido ao Banco Central; v) multas

⁵ Segundo o disposto no artigo 12 da Lei nº 7.738 de 09.03.89, o cancelamento do contrato de câmbio celebrado antes do embarque da mercadoria sujeita o exportador ao pagamento de encargo financeiro, calculado sobre o valor em moeda nacional correspondente à parcela do contrato cancelado, com base no rendimento acumulado da Letra Financeira do Tesouro – LFT, durante o período compreendido entre a data da contratação e a do cancelamento, deduzidos a variação cambial ocorrida no mesmo período e o montante em moeda nacional equivalente a juros calculados pela taxa de captação interbancária de Londres (“LIBOR”) sobre o valor em moeda estrangeira objeto do cancelamento. O valor em moeda nacional do encargo financeiro será lançado a débito da conta “RESERVAS BANCÁRIAS” da instituição que efetuou a contratação do câmbio no segundo dia útil subsequente ao do cancelamento.

contratuais devida à instituição financeira; vi) imposto sobre operações financeiras (IOF), além de outras despesas.

O encargo financeiro nada mais é que uma multa aplicada pelo Banco Central como forma de evitar que o exportador tome o adiantamento junto ao banco e aplique-o no mercado com o objetivo de auferir *spread* financeiro entre a taxa de juro doméstica - Certificado de Depósito Interbancário (CDI) - e a taxa cobrada do exportador por ocasião do adiantamento com base na taxa praticada no mercado internacional, em outras palavras, *LIBOR* mais *spread* do banco e variação cambial, desvirtuando, assim, o fim específico do adiantamento que é destinado a compra de insumos para fabricação da mercadoria a ser exportada.

Cabe salientar que o encargo financeiro não se aplica a cancelamento de valor igual ou inferior a US\$ 5 mil ou seu equivalente em outra moeda, desde que, cumulativamente, não represente mais de 10% do valor do contrato de câmbio, conforme o que determina a Consolidação das Normas Cambiais, Capítulo 5, Título 10, item 10.

No ponto de vista deste trabalho, o exportador tem a possibilidade de evitar o cancelamento na fase pré-embarque e, portanto, diminuir sensivelmente tais custos, comprando no mercado junto a outras empresas exportadoras uma performance⁶, mediante pagamento de uma comissão previamente acordada, cumprindo o contrato de câmbio firmado com o banco, e, por consequência, o embarque da mercadoria.

Na fase pós-embarque, o cancelamento do contrato de câmbio pode ser efetuado por consenso das partes, até o 30º dia contado do vencimento do prazo para liquidação, desde que tenha sido iniciada ação judicial contra o importador. No entanto, tal condição é dispensável quando o valor não exceder, por embarque, a US\$ 30 mil ou seu equivalente em outras moedas, ou ainda, se, em relação ao comprador (importador), tenha sido decretada a sua falência ou deferido o pedido de concordata.

⁶ *Performance* é a compra de uma determinada mercadoria de uma empresa também exportadora, a qual será embarcada em nome da contratante com o fim específico de cumprir o contrato junto à instituição financeira com o qual o câmbio foi contratado.

Observa-se, desta forma, que o Banco Central admite que o contrato de câmbio permaneça vencido nas fases pré e pós-embarque por 20 e 30 dias, respectivamente, deste que, até o final desse período, o mesmo seja regularizado. Contudo, estas regras são conflitantes com as estabelecidas pelo mesmo Órgão para a Central de Risco, as quais obrigam os bancos a informarem os valores dos adiantamentos vencidos em moeda nacional após o 15º dia do vencimento, independentemente da fase em que se encontra, ocasionando, na prática, sérios transtornos às empresas, uma vez que, à luz das normas cambiais, os contratos são considerados regulares e perante a Central de Riscos, inadimplentes. Este procedimento acarreta, em muitos casos, o indeferimento por parte dos bancos do crédito solicitado, ou no mínimo as empresas são argüidas a justificarem formalmente as razões pelas quais aquela pendência está apontada na Central de Risco, ocasionando custo operacional e morosidade no deferimento das operações.

Portanto, cabe ao Banco Central uniformizar este processo, uma vez que as empresas exportadoras estão sendo penalizadas pelas normas contraditórias que atribuem pesos diferentes para operações de mesma origem e cujo Órgão controlador é único.

4.5.6 Baixa de Contrato de Câmbio

A baixa do contrato de câmbio de exportação deve ser processada antes do embarque da mercadoria, até o 20º dia contado do vencimento, nos casos em que não for possível, por falta de consenso das partes, a prorrogação ou o cancelamento, desde que o banco efetue o protesto do contrato contra o exportador, sendo dispensada esta exigência quando tenha sido proferida a concordata ou decretada a falência do exportador. Se por alguma razão o protesto do contrato for susgado por ordem judicial, o banco, mesmo assim, deverá processar a baixa do contrato na posição de câmbio.

A baixa do contrato após o embarque da mercadoria deve ser efetivada até o 30º dia contado do vencimento do prazo para liquidação, condicionado a que o exportador tenha iniciado ação judicial de cobrança contra o importador no exterior.

Esta condição é dispensada quando o valor, por embarque, não exceda a US\$ 30 mil ou seu equivalente em outras moedas, ou na hipótese de ter sido decretada a falência ou deferido pedido de concordata preventiva por ordem judicial em favor do importador.

Salienta-se que, na prática, em quaisquer das fases, tendo havido adiantamento em moeda nacional por parte do banco quando da contratação do câmbio, a baixa pressupõe inadimplência do exportador, uma vez que ao contratar o câmbio o mesmo assumiu o compromisso de entregar a moeda estrangeira no prazo pactuado. As conseqüências para a empresa são desastrosas, tendo em vista que estes dados são registrados no desempenho cambial do exportador e na central de risco junto ao Banco Central, dificultando a tomada de novos créditos no mercado junto a outras instituições financeiras.

4.5.7 Posição Especial

O contrato de câmbio de exportação só pode ser transferido para posição especial por consenso das partes, ou seja, exportador, banco e corretor, se houver, somente após o embarque da mercadoria e quando, por alguma razão, não tenha ocorrido o pagamento pelo importador no prazo previamente pactuado, e quando o seu cancelamento não seja possível. É admitido, porém, a transferência para a posição especial independentemente da concordância do exportador, nos casos em que tenha sido decretada a sua falência ou proferida sua concordata por ordem judicial.

Segundo a Consolidação das Normas Cambiais, Capítulo 5, título 7, item 2, a transferência para a posição especial não é admitida quando:

- a. O valor do adiantamento concedido ao exportador, bem como os valores relativos à diferença de taxa de câmbio e encargos não sejam restituídos ao banco, ressalvado os casos de concordata ou falência do comprador da moeda estrangeira;

- b. Haja relação de vínculo entre o exportador brasileiro e o importador no exterior, na condição de entidades controladora e controlada.
- c. Os documentos da exportação tenham sido remetidos ao exterior diretamente pelo exportador;
- d. À época da contratação do câmbio, houver notícia de contumaz inadimplência do exportador, do importador ou do pagador no exterior.

O prazo de permanência do contrato de câmbio transferido para a posição especial é de até 90 dias contados da data do vencimento do prazo previsto para sua liquidação, não sendo permitida, em nenhuma hipótese, a sua prorrogação. Caso não haja o pagamento por parte do importador neste período, o contrato deve ser cancelado ou baixado.

Acredita-se que ponto de vista desta pesquisa, esta alternativa somente deve ser utilizada nos casos extremos, principalmente quando o relacionamento comercial com o importador é de extremo interesse para o exportador, por tratar-se de cliente vital, qual, por alguma razão, se encontra em dificuldades financeiras momentânea, uma vez que, além de ser uma transação dispendiosa para o exportador, o prazo de permanência na posição especial não justifica tal procedimento.

4.6 CONTRATO DE CÂMBIO TRAVADO

Contrato de câmbio travado, também conhecido no mercado como “trava de câmbio”, é uma operação que ocorre quando o exportador efetua um contrato de câmbio de exportação para liquidação futura com uma determinada instituição financeira autorizada a operar em câmbio pelo Banco Central do Brasil, porém não recebe o adiantamento correspondente ao valor em moeda nacional, que, desta forma, permanecerá aplicado no banco.

Considerando que, a partir desse momento, a taxa de câmbio não pode ser alterada, a exemplo dos demais contratos, a trava de câmbio somente será vantajosa para o exportador se, e tão-somente se, o banco comprador da moeda estrangeira pagar uma remuneração (prêmio) que supere a variação cambial

correspondente ao período entre a data da contratação e a liquidação do contrato. É importante salientar que, de acordo com a legislação vigente, há incidência de alíquota de 20% de imposto de renda sobre o valor do prêmio, e normalmente este custo é por conta do exportador.

No entanto, observa-se que, no dia a dia do mercado, as empresas de um modo geral não possuem conhecimento do funcionamento deste mecanismo, deixando de maximizar importante receita, pois contratam este tipo de operação, sem, no entanto, negociar com a instituição financeira o pagamento do prêmio, efetuando apenas a “trava” da taxa de câmbio, assim por elas designada. A falta de argumentação técnica implica que o *spread* financeiro permaneça integralmente para o banco que efetuou a operação. Em outras palavras, para uma taxa básica de juros de 25,5% aa, o *spread* da instituição financeira gira em torno de 20% ao ano, dependendo do custo de captação do *funding* em moeda estrangeira.

A empresa exportadora deverá contabilizar esta operação em conta do passivo sujeita a atualização pela variação cambial. Por seu turno, a “remuneração” auferida deverá ser registrada em conta do ativo como “aplicação financeira”, atualizável de acordo com os índices de remuneração pactuados com o banco e que constarão como cláusula no contrato de câmbio. O resultado deverá ser positivo, pois a remuneração básica normalmente é maior do que a variação cambial.

Na hipótese de o exportador efetuar *hedge* cambial nesta operação, seja com o fornecedor, uma instituição financeira ou ainda através da Bolsa de Mercadorias e Futuros, deve sempre ter presente o custo de oportunidade que o caso requer. Nesta condição, o *spread* será a diferença entre a remuneração paga pelo banco já descontado o imposto de renda e o custo da proteção (*hedge*).

4.7 LIQUIDAÇÃO DO CONTRATO DE CÂMBIO

Quando a entrega de documentos para negociação, por parte do exportador ao banco, for amparada em carta de crédito, em boa ordem/sem discrepância, significa que o banco considerará cumprida a obrigação do exportador. Neste caso,

independente do prazo de pagamento da Carta de Crédito, a liquidação do contrato de câmbio, se houver, deverá ocorrer em até 10 dias contados da entrega dos documentos ao banco. A liquidação do contrato caracteriza a negociação do crédito, ficando entendido que o banco comprou o risco da operação, desobrigando o exportador de qualquer responsabilidade pelo ingresso da moeda estrangeira; em outras palavras, não há direito de regresso.

Ressalta-se que, na prática, é comum os bancos não liquidarem os contratos de câmbio, permanecendo na posição até o efetivo ingresso das divisas no exterior, o que caracteriza um procedimento inaceitável, pois, além de infringir a boa técnica, acarreta sérios prejuízos operacionais e financeiros ao exportador, tais como: a) não liberação do limite de crédito para tomada de novas operações, uma vez que o banco comprou o risco da operação; b) cobrança de juros indevidos, pela não observância do prazo da operação. Porém, os bancos só adotam este procedimento, considerando a falta de domínio das regras internacionais pelos profissionais que atuam nas empresas.

4.8 PRICIPAIS DOCUMENTOS

Segundo a Câmara de Comércio Internacional, os documentos mais utilizados nas negociações de comércio exterior são os seguintes.

a) Fatura Pró-Forma

É um documento emitido pelo exportador, sendo considerado um dos mais importantes instrumentos de apoio à negociação comercial, que servirá como base para a confecção dos demais documentos, principalmente a fatura comercial definitiva, bem como, se for o caso, para a abertura da carta de crédito pelo banco emissor, contendo sua assinatura, e o “de acordo” do importador, dando conformidade às condições estabelecidas.

Para que uma fatura pró-forma seja considerada completa, deve conter no mínimo os seguintes elementos: local de venda; nome do importador; discriminação

da mercadoria; quantidade e peso; tipo de embalagem; moeda estrangeira negociada; prazo; modalidade de pagamento; banco através do qual se realizará a operação (avisador, confirmador, negociador); validade da fatura pró-forma.

Avalia-se que, aqui reside um dos graves problemas que freqüentemente ocorre no mercado, uma vez que as empresas, principalmente as micro, pequenas e médias, insistem, por desconhecimento da operação como um todo, em emitir a fatura pró-forma incompleta o que acarreta sérios transtornos operacionais, além de prejuízos financeiros, pois é freqüente o cancelamento de pedidos, embarque de mercadorias em desacordo com as especificações estabelecidas entre as partes, emissão de carta de crédito com dados equivocados, ensejando alterações (emendas) desnecessárias, podendo prejudicar a boa liquidez da operação e o atraso no pagamento por parte do importador pela omissão do prazo de pagamento.

b) Fatura Comercial

A fatura comercial é o documento oficial que servirá de base para o desembaraço da mercadoria no país de destino. O seu preenchimento é efetuado com base na fatura pró-forma e deve ser executado sem erros, emendas ou rasuras, pelo próprio exportador, não existindo regras que estabeleçam um modelo oficial, ficando a critério do exportador sua elaboração.

A fatura comercial deverá conter no mínimo os seguintes elementos: local e data de emissão; número; nome e endereço do exportador e importador; número do pedido; número da licença de importação, se houver; modalidade de pagamento, se por carta de crédito mencionar o número e data de emissão; meio de transporte; porto e local de destino; número e data do conhecimento de embarque; nome da embarcação; nome da companhia transportadora; quantidade e discriminação detalhada da mercadoria; peso líquido e bruto; *incoterm* utilizado; declarações exigidas pelo país do importador e assinatura do exportador.

c) *Packing List* – Romaneio

É um documento emitido pelo exportador, ficando a seu critério a forma de apresentação, que relaciona todas as mercadorias embarcadas, ou todos os componentes de uma mesma mercadoria em quantas partes ela estiver fracionada, tendo como principal objetivo facilitar a identificação e localização de qualquer produto dentro de um lote, além de permitir a fácil conferência da mercadoria, por parte da fiscalização, tanto no embarque como no desembarço.

Este documento deve conter os seguintes elementos: nome e endereço do exportador e importador; número; data de emissão; número e data do pedido; número e data da fatura comercial; quantidade total de volumes; descrição da mercadoria; porto de embarque e destino; nome da embarcação; data de embarque; peso bruto e líquido; identificação dos volumes por ordem numérica, espécie de embalagem (caixa, *pallet*,⁷ etc.) contendo, peso líquido, peso bruto e as dimensões unitárias e a assinatura do exportador.

d) Conhecimento de Embarque

É um documento emitido pela companhia transportadora ou seu agente, sendo elaborado em três vias originais negociáveis e tantas outras cópias não negociáveis, conforme a necessidade do exportador, impresso em idioma inglês, revestindo-se de grande importância no processo da exportação, pois é o comprovante de embarque da mercadoria que completa o jogo de documentos a ser negociado junto ao banco.

Para uma perfeita emissão do conhecimento de embarque, é necessário que o exportador forneça a companhia de transportes ou seu agente os seguintes dados: nome do exportador e importador; porto de embarque e destino; descrição das mercadorias, com base na fatura comercial; quantidade, marca e espécie dos volumes; valor em moeda estrangeira; tipo de embalagem; peso bruto e líquido; dimensões e cubagem dos volumes.

⁷ Estrado para carga, capaz de ser apanhado por um transportador mecânico.

e) Saque (*bill of exchange ou draft*)

Saque⁸ é o documento emitido pelo exportador, em moeda estrangeira, pelo valor total da operação mencionado na fatura comercial, constituindo o direito de receber a importância declarada do importador da mercadoria, substituindo dessa forma as duplicatas das vendas internas.

Este documento obedece a um modelo padrão internacional, composto de três vias originais já numeradas, elaborado em idioma inglês, devendo conter os seguintes elementos: número; praça e data de emissão; vencimento; valor em moeda estrangeira, em algarismos e por extenso; beneficiário; instrumento que originou (fatura comercial, carta de crédito) nome e endereço do emitente e a assinatura do exportador.

De acordo com o prazo de pagamento no qual se realizou a exportação, o saque poderá ser emitido com vencimento “à vista” ou “a prazo”, respeitando sempre o contrato de compra e venda, ou a fatura pró-forma, firmado quando da realização da operação, e sua cobrança somente poderá ser efetuada através do banco cobrador.

Lembra-se que, quando o saque for emitido para pagamento à vista, o importador somente poderá retirar a documentação original junto ao banco cobrador para desembaraço da mercadoria mediante pagamento; quando emitido a prazo, mediante aceite.

4.9 MODALIDADES DE PAGAMENTO NA EXPORTAÇÃO

O exportador, ao decidir ingressar no mercado internacional, deve ter presente que este fato, normalmente, requer que seja concedido prazo e condições de pagamento compatíveis com a mercadoria que se deseja exportar, levando-se em consideração a competitividade internacional, o grau de exigência do cliente em

⁸ É um título de crédito, representativo da dívida, emitido pelo exportador contra o importador ou outro sacado.

potencial, seu nível de confiança e tradição no mercado, a margem de lucro, além dos aspectos econômico, político e social do país do importador.

Portanto, entenda-se que a escolha da modalidade de pagamento é condição vital para assegurar o sucesso desejado na transação comercial, pois ela determina o risco da operação, e a forma pela qual será efetuado o pagamento no exterior, pelo importador.

Para melhor entendimento dos profissionais de comércio exterior, principalmente das pequenas e médias empresas, apresenta-se a seguir um esquema didático através de fluxograma e roteiro das principais modalidades de pagamento mais utilizadas, chamando a atenção para o risco envolvido em cada uma delas.

4.9.1 Pagamento Antecipado

Segundo Ratti (2000), o importador poderá remeter previamente o valor total ou parcial. Após sua confirmação, o exportador providencia o embarque da mercadoria e a remessa da respectiva documentação ao importador, cujo prazo para comprovação de embarque é de até 360 dias, contados do ingresso das divisas no país do exportador.

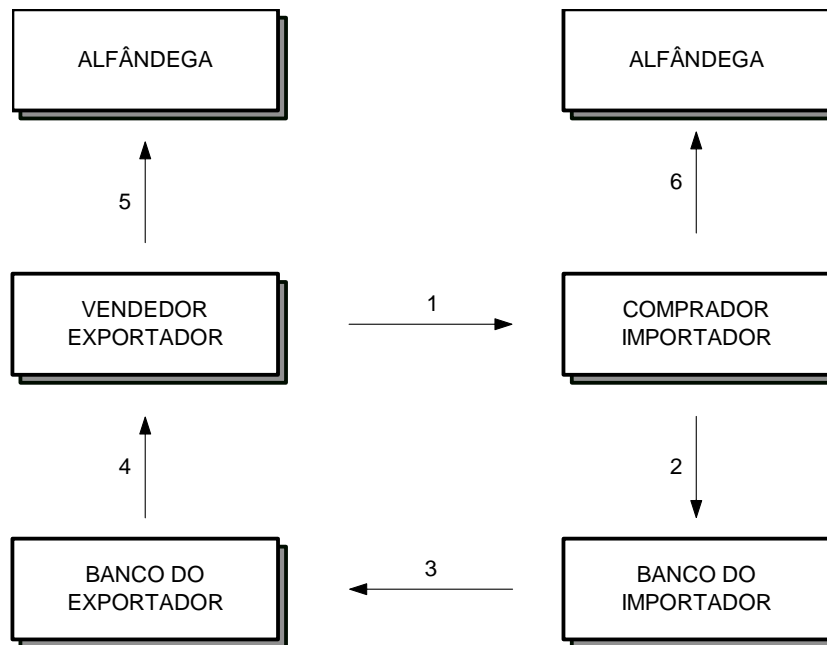
Por implicar altos riscos para o comprador (importador) o pagamento antecipado é pouco freqüente, sendo geralmente utilizado por empresas interligadas. Costuma ocorrer também na venda de produtos de alta tecnologia, visto representar uma garantia contra o cancelamento do pedido. São freqüentes os casos de pagamento antecipado parcial. As razões para a escolha desta modalidade podem ser:

- a. financiar o exportador para produção da mercadoria, principalmente na venda de máquinas e equipamentos fabricados sob encomenda;
- b. comprar mercadorias de valor reduzido, tais como livros, assinaturas de publicações, medicamentos, etc.;

- c. transacionar com países importadores de elevado risco, sem estabilidade política, econômica e financeira

Pode-se visualizar os procedimentos descritos acima através do fluxograma 2, abaixo.

Fluxograma 2 - Roteiro do Pagamento Antecipado



1. Contrato mercantil ou fatura pró-forma entre exportador e importador, onde são acertadas todas as condições do negócio: quantidade e qualidade da mercadoria, e local para entrega, preço, forma de pagamento, etc.
2. Pagamento pelo importador para o banco em seu país;
3. O banco do importador efetua remessa da moeda estrangeira para o banco do exportador;
4. O banco do exportador efetua a contratação do câmbio pronto e paga o exportador em moeda nacional;

5. O Exportador produz a mercadoria, embarca e remete os documentos originais ao importador, e entrega ao banco com o qual contratou o câmbio cópia dos mesmos a fim de regularizar o aspecto cambial;
6. O Importador de posse dos documentos originais desembaraça a mercadoria na alfândega.

4.9.2 Remessa Sem Saque

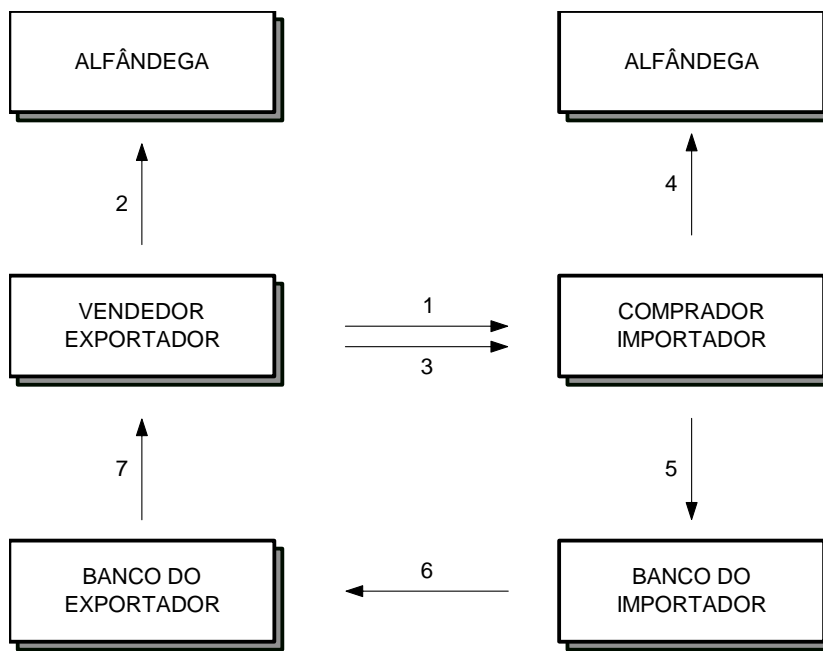
Entende-se que esta modalidade de pagamento somente deve ser utilizada quando o exportador tiver total e irrestrita confiança no importador e no seu país, pois os documentos originais são remetidos diretamente ao importador, possibilitando, assim, o desembaraço da mercadoria na alfândega que, posteriormente, providencia a remessa das divisas através do seu banco de acordo com o prazo pactuado. Assim, o risco para o importador é nulo; entretanto, para o exportador é pleno, pois a mercadoria deve ser entregue ao comprador sem nenhuma garantia de pagamento.

Via de regra, esta é uma transação comercial de altíssimo risco. Por isso, os bancos impõem restrições para aceitação de documentos amparados nesta modalidade, pois, caso o adiantamento já tenha sido concedido ao exportador quando da contratação do câmbio, o risco de inadimplência é iminente, ficando os bancos na dependência de serem ressarcidos pelo exportador do principal, acrescido dos encargos, além de serem co-responsáveis quanto ao recebimento das divisas no exterior perante o banco central.

Desta forma, as empresas devem evitar ao máximo a utilização desta modalidade de pagamento, pois, além de incorrerem em sérios prejuízos financeiros, levando em muitos casos à falência do exportador, existe ainda a responsabilidade cambial perante as autoridades monetárias de reaver as divisas ou o repatriamento da mercadoria exportada, ficando à mercê de severas penalidades que podem ser de até três vezes o valor da operação, atribuídas a todos os participantes da operação.

Em termos de fluxograma tem-se:

Fluxograma 3 - Roteiro da remessa sem saque



1. Contrato mercantil ou fatura pró-forma entre importador e exportador, onde são acertadas todas as condições do negócio, tais como forma de pagamento, prazo, preço, local de entrega da mercadoria, embalagem, meio de transporte, etc.;
2. O exportador produz e embarca a mercadoria para o país do importador;
3. O exportador remete os documentos originais de embarque para o importador;
4. De posse dos documentos de embarque, o importador desembaraça a mercadoria na alfândega;
5. No vencimento acordado entre as partes, o importador efetua o pagamento ao banco no seu país;
6. O banco do importador remete as divisas para o banco do exportador;

7. O banco do exportador contrata o câmbio, caso ainda não o tenha efetuado, e paga o mesmo em moeda nacional.

4.9.3 Cobrança Documentária

A Câmara de Comércio Internacional (CCI), através da Publicação nº 522, estabelece Regras e Usos Uniformes para Cobrança Documentária, que define as responsabilidades das partes envolvidas neste processo, devendo ser rigorosamente seguidas pelos bancos.

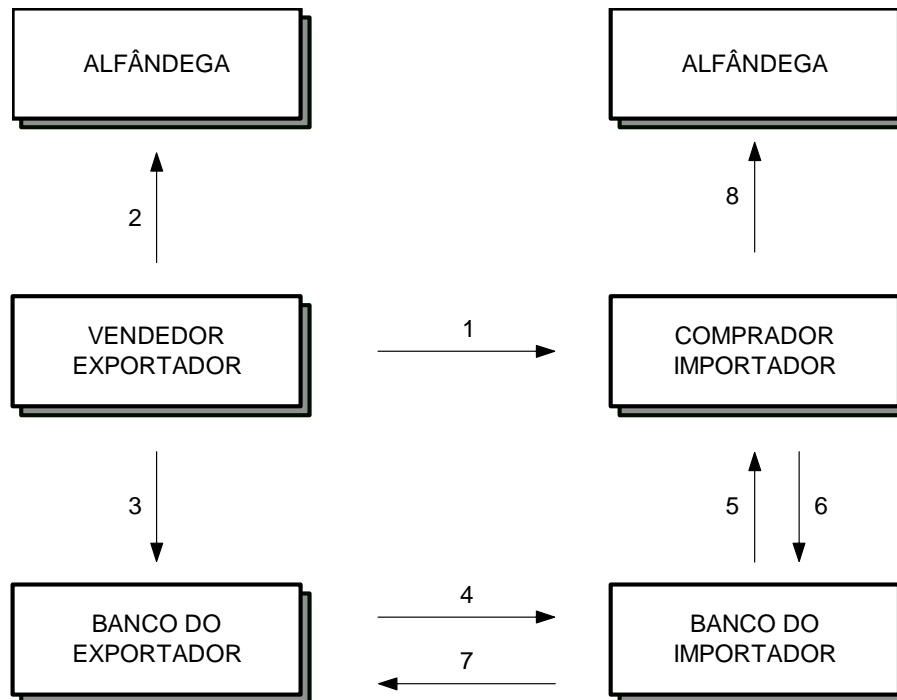
Esta é a modalidade de pagamento em que o exportador, após o embarque da mercadoria, emite uma letra de câmbio também denominada “saque” ou “cambial”, que será entregue ao banco remetente brasileiro juntamente com os demais documentos de embarque, os quais serão remetidos imediatamente ao banco cobrador no exterior, sendo que o pagamento será efetuado pelo importador à vista ou a prazo, conforme tiver sido convencionado entre as partes.

Na cobrança a prazo, o importador só poderá retirar junto ao banco os documentos para desembaraço da mercadoria “contra-aceite” no saque que lhe será apresentado para pagamento no vencimento; por outro lado, quando à vista, contra pagamento.

Ressalta-se que o banco remetente age apenas como mandatário da cobrança, não assumindo qualquer responsabilidade quanto à liquidez da operação, e para tanto segue à risca as instruções de cobrança do exportador, ou seja, cobrar juros de mora, dar ordem de protesto por falta de pagamento ou aceite etc., e o banco cobrador segue as instruções do banco remetente.

Em termos de fluxograma tem-se:

Fluxograma 4 - Cobrança documentária



1. Contrato mercantil entre exportador e importador, onde são negociadas todas as condições do negócio, tais como prazo de entrega, preço, embalagem, local de entrega da mercadoria, etc.;
2. O Exportador produz a mercadoria e embarca para o importador;
3. O Exportador entrega os documentos de embarque ao banco remetente;
4. O Banco do exportador remete os documentos de cobrança ao banco do importador;
5. O Banco do importador avisa o importador da chegada dos documentos da importação;
6. O Importador efetua o pagamento, se à vista, ou aceita o saque se a prazo;

7. Após o pagamento por parte do importador, o banco do importador providencia a remessa das divisas para o banco do exportador;
8. De posse dos documentos originais, o importador retira a mercadoria.

4.9.4 Carta de Crédito

A carta de crédito, também conhecida como “crédito documentário”, é uma modalidade de pagamento bastante usual, porque oferece maiores garantias tanto para o exportador quanto para o importador.

Podemos defini-la como uma ordem de pagamento condicional, emitida por um banco, a pedido do importador, a favor do exportador, que somente fará jus ao recebimento do valor representativo do crédito se, e tão-somente se, cumprir todas as exigências por ela estipuladas, tendo o exportador a garantia de pagamento de dois ou mais bancos, e o importador a certeza de que só haverá pagamento se suas exigências forem cumpridas.

Na opinião deste trabalho, a carta de crédito trata-se de uma importante alternativa para o exportador que não quer assumir os riscos comerciais da operação, pois o banco emissor assume o compromisso de pagar o valor do crédito aberto, condicionado a apresentação pelo exportador dos documentos exigidos na carta de crédito dentro dos prazos nela estabelecidos.

Desta forma, o risco político também pode ser eliminado ou reduzido, se utilizada uma carta de crédito confirmada. Neste tipo de crédito, um outro banco, fora do país do importador, confirma a garantia dada pelo banqueiro emissor. Na prática, significa dizer que, se o banco emissor não puder honrar o compromisso assumido por qualquer razão, inclusive políticos (moratória), o banqueiro confirmador pagará em seu nome.

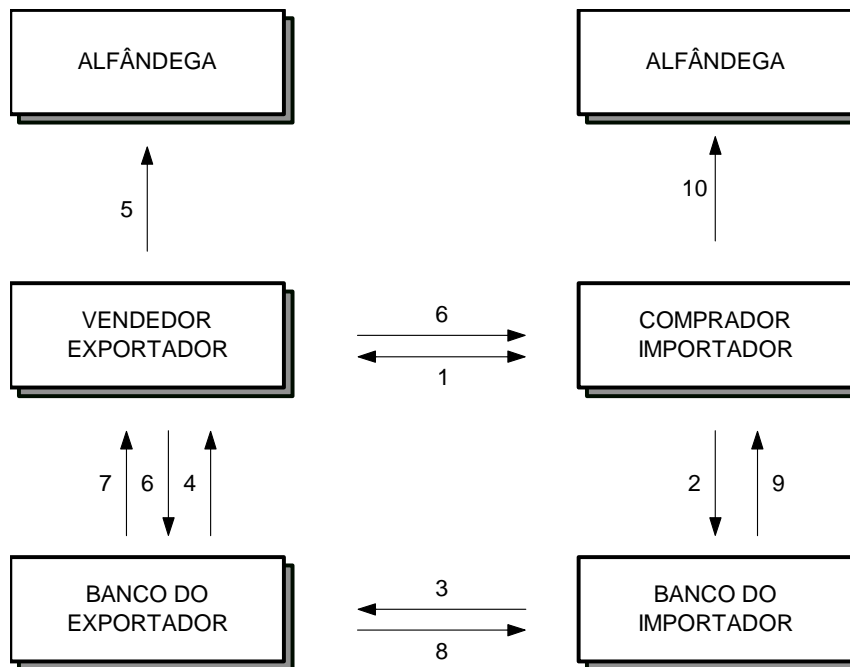
O crédito documentário pode ser emitido para pagamento à vista ou a prazo e, por se constituir em uma garantia bancária, acarreta custos adicionais para o importador que variam em função de sua capacidade financeira, do prazo de pagamento, das garantias oferecidas, do risco país do importador, entre outros fatores.

A carta de crédito pode sofrer alterações, chamadas de “emendas”, que somente terão validade se forem aceitas por todas as partes intervenientes no crédito, a saber: banco emissor, confirmador, tomador do crédito e beneficiário.

A Câmara de Comércio Internacional estabeleceu normas para emissão e utilização de créditos documentários, consubstanciadas na Publicação n.º 500 - “Regras e Usos Uniformes para Créditos Documentários”, aceitas internacionalmente.

Em termos de fluxograma tem-se:

Fluxograma 5 – Roteiro da Carta de Crédito



1. Contrato mercantil ou fatura pró-forma entre importador e exportador, onde são acertadas todas as condições do negócio, valor da transação, prazo para

entrega da mercadoria, prazo e condição de pagamento, local de embarque, etc.;

2. O Importador solicita a abertura da carta de crédito junto a um banco em sua praça, sendo este denominado de emissor;
3. O Banco emite a carta de crédito e a envia para o banco avisador do país do importador;
4. O Banco avisador confirma a autenticidade do crédito e entrega a carta de crédito original ao beneficiário (exportador);
5. O exportador produz e embarca a mercadoria ao país do importador;
6. O exportador, através de uma carta remessa, entrega os documentos originais de embarque ao banco negociador;
7. O banco negociador confere os documentos com a carta de crédito, e, se os mesmos não apresentarem discrepâncias, efetua o pagamento ao exportador;
8. O banco negociador remete os documentos capeados por uma carta remessa ao banco emitente e solicita o reembolso no ato da negociação, se à vista, ou no vencimento, se a prazo;
9. O banco emitente, após receber os documentos confere-os e caso não haja discrepância os entrega ao importador, se à vista, mediante pagamento, ou se a prazo mediante aceite no saque, se houver;
10. O importador, ao receber os documentos originais do banco emitente, desembaraça a mercadoria na alfândega.

4.9.4.1 Responsabilidade e Direito das Partes

a) Tomador (Importador)

É aquele que solicita a emissão da carta de crédito, junto ao banco emissor de acordo com as condições estabelecidas na Fatura Pró - Forma. Esta solicitação é efetuada através do Contrato de Abertura de Crédito Documentário⁹ fornecido pelo Banco.

Chama-se a atenção para o fato de que o importador ao decidir abrir a Carta de Crédito deve negociar previamente com o exportador se os embarques parciais são ou não permitidos, uma vez que, caso sejam permitidos, o beneficiário tem liberdade de quantidade, data e valor parcial a faturar e ainda poderá fazer quantos embarques parciais desejar, porém dentro da validade de embarque estipulada na carta de crédito. Caso o exportador não queira fazer uso dos embarques parciais permitidos, poderá embarcar toda a mercadoria de uma vez, sem maiores problemas.

Cabe ressaltar, ainda, que o importador em negociação com o banco emitente deverá constituir as garantias exigidas nos termos e condições do contrato de abertura, assumindo o compromisso de reembolsar-lhe no vencimento pelo valor da operação acrescido das despesas inerentes a este tipo de transação.

b) Beneficiário (exportador)

Cabe ao exportador, ao receber a carta de crédito do banco avisador, conferi-la, sem demora, com a Fatura Pró-Forma, pois, caso haja divergência, deverá imediatamente solicitar ao importador (tomador) uma emenda.

Alertam-se os profissionais que atuam na elaboração e controle dos documentos inerentes a exportação que este é um procedimento de extrema

⁹ Contrato firmado entre o Banco Emissor e o Importador, onde são estabelecidas todas as características da operação, indispensáveis para a emissão da carta de crédito. Este documento é fornecido pelo banco.

importância, pois evitará possíveis problemas quanto à apresentação para negociação dos documentos com discrepância junto ao banco, incorrendo o exportador na perda da garantia de liquidez da operação comercial, uma vez que o preenchimento da carta de crédito pelo banco emissor é baseado nos dados constantes da fatura pró-forma.

O beneficiário tem como obrigação cumprir todos os termos e condições da carta de crédito, pois, uma vez embarcada a mercadoria, sua comprovação será feita por meio de documentos, os quais deverão ser apresentados ao banco negociador, sem qualquer discrepância. Agindo desta forma o beneficiário estará seguro de que o pagamento será efetuado pelo banco emissor no vencimento, pois o sucesso de liquidez na transação comercial depende única e exclusivamente do desempenho do beneficiário.

c) Banco Emissor

É aquele que emite a carta de crédito conforme instruções do importador e dele próprio, respeitando os procedimentos e normas da Publicação 500 da Câmara de Comércio Internacional, e remete-a chaveada através do banco avisador, normalmente no país do exportador, assumindo a responsabilidade pelo pagamento do valor estipulado no crédito, desde que todos os termos e condições tenham sido rigorosamente cumpridos pelo exportador, conforme o que determina a Publicação 500, artigo 14, letra c): “Se o banco emitente entender que os documentos, em seu aspecto, aparentam não estar em conformidade com os termos e condições do Crédito poderá, a seu exclusivo critério, contatar o Tomador para a liberação das discrepâncias...”

Cabe destacar que o banco emissor somente deve emitir a carta de crédito quando estiver seguro de que o importador irá honrar o compromisso no respectivo vencimento, uma vez que ele já assumiu a responsabilidade pelo cumprimento da obrigação em moeda estrangeira junto ao beneficiário no exterior.

A propósito, é importante salientar que, embora não seja estabelecido um prazo dentro do qual o crédito deva ser emitido, o banco deverá fazê-lo no menor prazo possível.

d) Banco Avisador

É o banco que tem como incumbência de conferir a “chave bancária” mantida com o banco emitente, dando autenticidade à carta de crédito, conforme o que estabelece a Publicação 500, artigo 7, letra a): “caso decida avisar o Crédito, deverá adotar razoável cuidado ao verificar a aparente autenticidade do Crédito que avisa...”, entregando o original ao exportador sem nenhuma responsabilidade quanto ao conteúdo.

Caso o banco avisador por qualquer motivo não seja capaz de dar autenticidade ao documento, deve, sem demora, comunicar o fato ao banco emissor.

e) Banco Negociador

O Banco Negociador ao receber os documentos do exportador tem a obrigação de examiná-los e dar um parecer se os mesmos estão ou não de acordo com as instruções estabelecidas na carta de crédito. Se os documentos apresentados estiverem em boa ordem ou sem discrepância, os encaminha ao banco emitente capeado por uma carta remessa, devendo efetuar o pagamento ao beneficiário e solicitar imediatamente o reembolso, se à vista, ou no vencimento, se a prazo. Caso os documentos apresentarem discrepância, deverá comunicar o fato ao banco emissor, na própria carta remessa, ou via *swift*.

Chama-se a atenção dos responsáveis pela negociação dos documentos representativos de embarque, que, na hipótese em que o contrato de câmbio já tenha sido efetuado com o exportador, o mesmo deve ser liquidado em até 10 dias da data do recebimento dos documentos desde que os mesmos sejam entregues em boa ordem, uma vez que este tipo de negociação não caracteriza direito de regresso contra o exportador.

f) Banco Confirmador

A Publicação 500, no artigo 9, letra b) estabelece a responsabilidade do banco confirmador; "... por solicitação do Banco Emitente, constitui um compromisso firme do Banco Confirmador, adicional ao do Banco Emitente..."

Observa-se, portanto, que a carta de crédito confirmada possui um compromisso de co-responsabilidade do Banco Emissor e do Banco Confirmador. É uma exigência do exportador devido à situação instável político-econômico do país do importador.

O papel do Banco Confirmador numa Carta de Crédito nada mais é do que ser o avalista do Banco Emitente, caso este não possa honrar o valor do crédito, mesmo com documentos corretos.

Recomenda-se que o exportador, ao tomar a decisão de exigir do importador uma carta de crédito confirmada como forma de garantir a liquidez da operação, deverá levar em consideração os custos que serão acrescidos para o importador, que poderão não ser bem-aceitos pelo parceiro comercial.

g) Banco Reembolsador

A publicação 525 da Câmara de Comércio Internacional em seu artigo 2, letra b) define que "... Banco Reembolsador significa o banco instruído e/ou autorizado a fornecer Reembolso de conformidade com uma Autorização de Reembolso emitida pelo Banco Emitente." Sendo assim, o banco Reembolsador é na verdade aquele que efetua o pagamento ao Banco Reclamante¹⁰ em nome do Emissor, considerado no mercado como intermediário na operação.

Por trata-se de uma operação derivada do Crédito, o Banco Reembolsador somente se obriga na operação se estiver expedido o compromisso irrevogável de

¹⁰ Banco reclamante é definido pela Publicação 525, artigo 2, letra e: "... significa um banco que paga, incorre em compromisso de pagamento diferido, aceita saque, ou negocia com relação a um Crédito, e apresenta uma reclamação de Reembolso ao Banco Reembolsador...", assumido entre as partes intervenientes, representando indispensável instrumento de garantia para o exportador.

reembolso, com base na Publicação 525, artigo 2, letra g, da Câmara de Comércio Internacional.

O Banco emitente pode emitir uma emenda de reembolso ou cancelar uma autorização de reembolso, a qualquer tempo, desde que notifique o Banco Reembolsador nesse sentido.

4.9.4.2 Tipos de Crédito Documentário

A carta de crédito pode ser classificada considerando-se o tipo de compromisso:

a) Revogável

Revogável é o crédito que pode ser emendado ou cancelado pelo banco emitente, a qualquer tempo, sem prévio aviso ao beneficiário/exportador, desde que a negociação do crédito ainda não tenha ocorrido junto ao banco negociador. Entende-se como negociação do crédito o recebimento dos documentos em boa ordem, ou seja, sem discrepância.

b) Irrevogável

As obrigações do banco emitente e os direitos do beneficiário de uma Carta de Crédito irrevogável se concretizam no momento em que o exportador entrega os documentos comprovando que cumpriu os termos e condições do referido Crédito. Portanto, trata-se de um compromisso firme e definitivo do banco emissor de efetuar o pagamento no vencimento, não podendo ser emendada ou cancelada pelo importador sem autorização expressa do banco emissor e do exportador.

c) Restrita

Carta de crédito restrita é aquela que indica o banco no qual os documentos deverão ser apresentados para negociação pelo exportador. Não é demais dizer que não havendo a indicação expressa de um banco autorizado a negociá-la, a mesma poderá ser negociada com qualquer banco, o que é fundamental para o exportador, pois esta é uma forma de minimizar custo de negociação.

Caso esta condição não seja cumprida, o banco designado terá que proceder a “liberação de restrição”, formalidade não reconhecida pela regulamentação internacional e que pode colocar em risco a liquidação do crédito.

Esta é uma prática muito utilizada no Brasil; entretanto observa-se que o exportador, além de eventuais atrasos no pagamento gerar despesas adicionais, corre o risco de o banco emitente não liberar a restrição, condicionando o seu pagamento ao recebimento dos documentos no local de emissão do Crédito.

Convém salientar que a “restrição” somente atende aos interesses dos bancos, portanto o exportador, ao receber do exterior uma Carta de Crédito “restrita”, deverá de imediato, solicitar ao importador uma emenda no sentido de tornar o Crédito negociável em qualquer banco (*Any Bank*).

d) Transferível

É aquela carta de crédito em que o exportador tem o direito de solicitar ao Banco Designado/ Negociador, a transferência no todo ou em parte, a outro beneficiário. A não ser que o crédito seja estabelecido de outra forma, o crédito transferível somente pode ser transferido uma única vez.

Observa-se que a Carta de Crédito somente será considerada transferível se nela constar a palavra transferível. Transferência não é endosso e somente pode ser efetuada por um Banco. Na prática este procedimento é normalmente utilizado por *Trading Company* e por empresas pertencentes ao mesmo grupo econômico.

e) Rotativa (*Revolving*)

É a Carta de Crédito que, após a sua utilização, se renova automaticamente, não dependendo, portanto, de qualquer emenda, podendo ser utilizada conforme condições nela estabelecidas, respeitada a sua validade. Pode ser rotativa em relação ao valor ou em relação ao tempo.

f) Cláusula Vermelha (*Red Clause*)

Trata-se de cláusula que permite o pagamento prévio, parcial ou total, da carta de crédito no embarque da mercadoria, portanto sem apresentação de documentos. É, na prática, um pagamento antecipado através de uma carta de crédito e tem a finalidade de dar suporte financeiro (capital de giro) para o exportador poder produzir a mercadoria.

4.10 FINANCIAMENTO Á EXPORTAÇÃO

4.10.1 Adiantamento sobre contrato de câmbio - ACC

Adiantamento sobre contrato de câmbio consiste na antecipação parcial ou total dos valores em moeda nacional equivalente à quantia em moeda estrangeira comprada, a termo, pelo banco. É a antecipação do preço da moeda estrangeira que o banco negociador das divisas concede ao exportador.

Os recursos alocados pelos bancos para essa finalidade são oriundos de empréstimos externos junto à comunidade financeira internacional. É, pois, um adiantamento efetuado antes do embarque da mercadoria, com prazo máximo de até 360 dias da data da contratação, tendo como finalidade principal financiar a produção da mesma que será exportada futuramente.

Alerta-se que o custo financeiro para o exportador varia de acordo com o prazo da operação, a modalidade de pagamento, a situação econômico-financeira, o país do importador, as garantias oferecidas, o seguimento de mercado em que atua e da instituição financeira com a qual o contrato de câmbio será efetuado, pois estas possuem custos de captação externa diferenciados, sendo portanto, por conta do vendedor da moeda estrangeira os juros (deságio), desde a concessão do adiantamento até a entrega dos documentos de embarque, além da variação cambial e demais despesas.

4.10.2 Adiantamento sobre cambiais entregues - ACE

Nesta operação a contratação do câmbio é efetuada após o embarque da mercadoria, e o contravalor em moeda nacional é destinado para financiar a comercialização do produto que está sendo exportado. O prazo máximo admitido pelas normas cambiais vigentes emanadas pelo Banco Central do Brasil é de até 180 dias, limitado ao vencimento da obrigação no exterior, contados da data de emissão do conhecimento de transporte internacional da mercadoria exportada.

No dia-a-dia do mercado observa-se que a taxa de juros cobrada pelos bancos neste tipo de adiantamento normalmente é menor, se comparada com a do ACC, uma vez que o risco da operação diminui sensivelmente, pois este mecanismo equivale às tradicionais operações de desconto de duplicatas realizadas no mercado doméstico; tais juros são cobrados até o efetivo ingresso da moeda estrangeira negociada no exterior.

4.10.3 Financiamento do Bando Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES

Os financiamentos oriundos do BNDES, que serão abordados a seguir, destinados a empresas fabricante exportadores, apresentam custos compatíveis com os do mercado internacional, os quais se adaptam às necessidades e ao seguimento a que pertencem. Entretanto, é importante mencionar que existe certa

inconformidade de alguns segmentos exportadores quanto à forma como os financiamentos são operacionalizados, uma vez que as micro, pequenas e médias empresas não têm acesso a estes financiamentos diretamente do BNDES, pois este é mero repassador de recursos aos seus agentes (instituições financeiras), os quais, na maioria das vezes, não querem correr o risco de um financiamento de longo prazo com empresas de pequeno porte.

Na opinião deste trabalho, cabe aos governantes modificar a política de atuação do BNDES quanto à forma de alocação de recursos, fazendo com estes cheguem às micro, pequenas e médias empresas em condições adequadas e suficientes para fazer frente aos custos de produção de bens a serem exportados, em especial aqueles de ciclo de produção longo.

Desta forma, se atendida esta premissa, tem-se a convicção que o Brasil terá efetivamente condições adequadas para expandir suas exportações através deste nicho de mercado, desconcentrando sua dependência de comércio exterior dos grandes grupos econômicos, e, além disso, gerando emprego e renda a milhares de brasileiros.

4.10.4 BNDES-EXIM Pré-embarque especial

Registra-se que este tipo de financiamento propicia às empresas exportadoras que programem suas atividades industriais com maior segurança e menor instabilidade, redução de custos financeiros, pois as condições são similares às taxas praticadas no mercado internacional, elevação de sua competitividade frente aos concorrentes internacionais, sem qualquer vinculação com operações específicas.

Para que as empresas tenham acesso a este tipo de financiamento, devem projetar suas vendas externas para os 12 meses seguintes, de forma a gerar incremento nas exportações, comparativamente aos 12 meses anteriores – período base – que se constituirá no valor máximo a ser financiado.

Considerando que o objetivo principal deste financiamento é incrementar as exportações de produtos manufaturados, com no mínimo 60% de índice e nacionalização, em valor, as empresas que cumprirem integralmente as metas de incremento de suas vendas externas, estabelecidas por elas próprias e com a aprovação de enquadramento do Órgão¹¹ Gestor, terão custos financeiros menores com maior prazo de amortização, enquanto aquelas que não alcançarem as metas a que se propuseram estarão sujeitas ao pagamento de juros maiores e a prazos menores de amortização.

Os prazos de financiamentos, inicialmente, serão concedidos pelo prazo de 12 meses, denominado período de carência. No entanto, as operações cujas metas de exportação forem atingidas poderão ter seus prazos de pagamento ampliados para até 30 meses.

4.10.5 BNDES-exim Pré-Embarque

Segundo Castro (2001), a viabilização da exportação de produtos manufaturados exige que as empresas industriais disponham de recursos financeiros, em condições adequadas, para fazer frente aos diferentes itens de custo na fase de produção.

Entende-se que este procedimento se faz necessário, pois caso a empresa industrial exportadora tenha que recorrer a empréstimos no mercado doméstico sujeitar-se-á a elevadas taxas de juros o que acarretará perda de competitividade, principalmente sob o aspecto de custo, podendo inviabilizar a transação comercial pelo comprometimento da sua margem de lucro.

Segundo as regras estabelecidas pelo BNDES, o prazo total de financiamento de bens de capital é de até 30 meses, prazo este determinado pelo ciclo de produção do bem a ser exportado. Para os demais produtos manufaturados seu

¹¹ Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

prazo é de até 18 meses, sendo que os produtos deverão ter índice de nacionalização mínima de 60%, em valor.

4.10.6 BNDES-exim Pós-embarque

Como é sabido, o comércio internacional exige das empresas exportadoras mecanismos de financiamentos com vistas a dar suporte à comercialização de seus produtos no exterior, que se constitui de fundamental importância para viabilização de seus negócios.

Desta forma, a ausência de financiamento pode constituir-se em fator impeditivo para a concretização de transações comerciais entre o exportador e o importador. Assim, este tipo de financiamento objetiva dar suporte e viabilizar as exportações de produtos manufaturados e serviços.

Entende-se que este programa se constitui de fundamental importância, uma vez que viabiliza a comercialização de produtos no exterior, com prazos e taxas de juros compatíveis com as condições praticadas no mercado internacional.

Os beneficiários deste programa são empresas exclusivamente exportadoras de bens de capital e serviços, independentemente serem elas *Trading Companies*,¹² indústrias, empresas comerciais exportadoras ou empresas prestadoras de serviços. A condição é que o produto comercializado tenha índice de nacionalização mínimo de 60%, em valor.

4.10.7 Pré-Pagamento

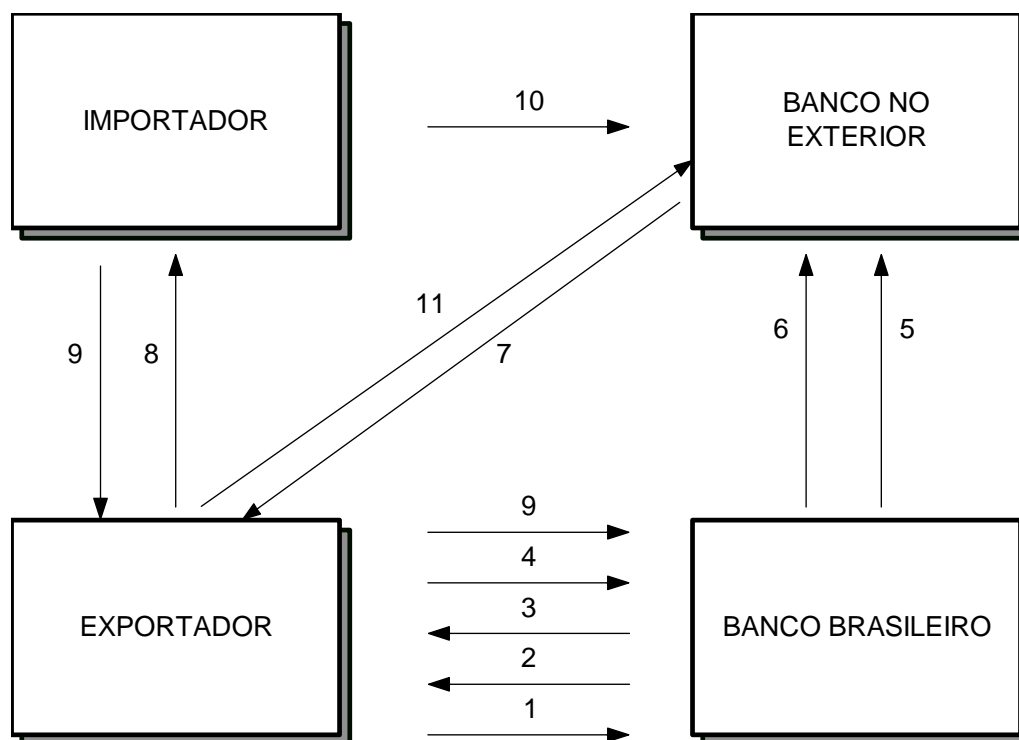
É um financiamento à exportação em moeda estrangeira efetuado antes do embarque da mercadoria, cuja origem dos recursos são provenientes de captação efetuada por um banco brasileiro junto a uma instituição financeira no exterior,

¹² No Brasil somente é considerada *Trading Company* a empresa comercial com atuação internacional indistintamente na exportação, importação, agenciamento de operações e representação comercial.

destinado a empresas brasileiras exportadoras que necessitam de adiantamento de recursos para fabricação dos produtos a serem exportados, tendo por base uma previsão firme de contratos de venda com seu parceiro no exterior.

No entendimento deste trabalho, esta modalidade de financiamento permite ao exportador a obtenção de recursos a custos compatíveis aos praticados no mercado internacional e, na maior parte das vezes, mais atraentes que outros financiamentos em moeda estrangeira no mercado doméstico, sem incidência de imposto de renda nem imposto sobre operações financeiras. O exportador pode ainda utilizar o produto desta operação em moeda nacional, como uma importante ferramenta de gestão de fluxo de caixa, podendo ser contratada por um prazo de até 360 dias antes do embarque da mercadoria, ou, se superior a este, há a necessidade de emissão de Registro de Operação Financeira (ROF) junto ao Banco Central do Brasil.

Fluxograma 6 - Roteiro de Pré-Pagamento



1. O exportador solicita ao banco brasileiro cotação para financiamento de pré-pagamento;
2. O banco brasileiro fornece os custos e demais condições financeiras da operação.
3. O banco brasileiro emite os contratos formalizadores da operação e os remete ao exportador;
4. O exportador recebe os contratos, providencia as assinaturas e os devolve para o banco;
5. O banco brasileiro emite uma garantia (*Standby*) a favor do banco no exterior doador dos recursos;
6. O banco brasileiro solicita o desembolso ao banco no exterior;
7. O banco no exterior providencia o desembolso para o exportador, que receberá os recursos no Brasil em moeda nacional, através do fechamento do contrato de câmbio de exportação pronto;
8. O Exportador, de acordo com contrato mercantil com o importador, embarca a mercadoria para o exportador;
9. O Exportador entrega os documentos comprobatórios de embarque ao banco brasileiro;
10. O Importador, na data estipulada no contrato mercantil, efetua o pagamento ao banco doador do *financing* no exterior;
11. O Exportador efetua o pagamento dos juros do financiamento de pré-pagamento ao banco brasileiro, através da contratação do câmbio pronto, que os remete ao banco no exterior.

4.11 INCENTIVO À EXPORTAÇÃO

O *drawback* é um regime aduaneiro especial e instrumento de estímulo às exportações que permite às empresas brasileiras adquirirem, a preços internacionais e desonerados de impostos, os insumos – matérias-primas, partes peças e componentes – incorporados ou utilizados na fabricação, aperfeiçoamento ou modernização do produto a ser exportado, com o objetivo de proporcionar redução no custo final das exportações e obter melhores condições de competitividade no mercado internacional.

O *drawback* é normalmente operacionalizado nas seguintes modalidades:

a) Suspensão - Considera-se que esta é a modalidade mais utilizada pelas empresas, por contemplar a suspensão dos tributos incidentes na importação de insumos a serem utilizados na fabricação do produto a ser exportado. O prazo para que a empresa efetue a exportação é de um ano, prorrogável pelo mesmo período. Caso haja prorrogação, o prazo de validade será contado a partir da data de registro da primeira Declaração de Importação vinculada ao ato concessório de *drawback*. No caso de importação de insumo destinado à fabricação de bem de capital de longo ciclo de produção, o prazo de validade do ato concessório poderá ser prorrogado em até cinco anos. A concessão é feita pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

b) Isenção – Esta modalidade ocorre quando a empresa já tiver exportado produtos nos quais a industrialização utilizou partes, peças, componentes ou matérias-primas importadas com pagamento de tributos. O exportador adquire o direito de novamente importar aqueles insumos utilizados, porém com isenção dos tributos. Esta modalidade será concedida para reposição de estoque, com a mesma finalidade das originalmente importadas, desde que o valor total dos produtos a importar seja limitado à mercadoria a substituir. Neste caso a empresa não assumirá qualquer compromisso condicionado à exportação futura, visto que a mesma se realizou antecipadamente.

A solicitação de emissão do Ato Concessório deverá ser efetuada junto ao Departamento de Comércio Exterior, do Banco do Brasil, devendo o importador anexar a documentação comprobatória da importação e exportação, anteriormente a emissão da Declaração de Importação.

Nas modalidades anteriormente mencionadas, o importador estará isento de efetuar o pagamento dos seguintes tributos:

- a) Imposto de Importação (II);
- b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
- c) Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- d) Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante;
- e) Outras taxas que não correspondem à efetiva contraprestação de serviços realizados.

c) Restituição - O exportador solicita a restituição dos encargos tributários pagos com relação aos insumos (partes, peças, componentes ou matérias-primas) utilizados na fabricação do produto cuja exportação já foi efetivada. O crédito a ser requerido refere-se ao Imposto de Importação (II) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). A solicitação da restituição deverá ser efetuada junto à Secretaria da Receita Federal. Esta é uma modalidade pouco utilizada.

4.12 GARANTIAS BANCÁRIAS INTERNACIONAIS

As principais garantias bancárias internacionais, a seguir apresentadas, são utilizadas em larga escala pelos grandes grupos econômicos ou por grandes empresas que possuem acesso fácil junto às instituições financeiras, cujo custo desta operação é compatível com sua atividade, além de considerar o poder de negociação que estas detêm. Observa-se, porém, que as micro, pequenas e médias empresas ficam à margem destas garantias por, a critério dos bancos, apresentarem risco maior em termos financeiros e de *performance* da obrigação assumida, deixando, assim, de terem a oportunidade de participarem de

concorrências internacionais e de apresentarem seus produtos ou serviços a possíveis parceiros externos.

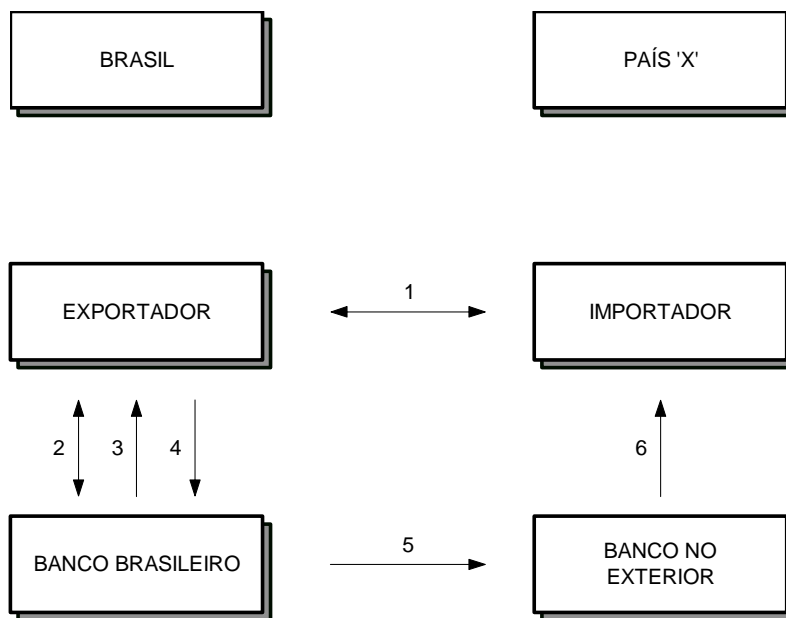
Entende-se, portanto, que é extremamente urgente e necessário que se busquem alternativas compatíveis com a atividade das micro, pequenas e médias empresas, objetivando a inserção definitiva destas no mercado internacional como forma de dinamizar as exportações, as quais se encontram hoje com deficiência de uma política adequada de apoio ao comércio exterior.

4.12.1 Performance Bond

É uma garantia emitida a favor do importador no exterior, com o objetivo de assegurar-lhe o fornecimento de bens ou serviços assumido pelo exportador brasileiro. É destinada a empresas exportadoras que participam de concorrência internacional ou que tenham obrigação de entrega de equipamentos e serviços no exterior.

Esta garantia assegura o cumprimento das condições e prazos estabelecidos no contrato comercial entre comprador e vendedor. Ela pode ser: a) confirmada – exige que a garantia seja confirmada por um banqueiro no exterior em que este assume o compromisso de pagamento ao beneficiário, caso o banco emissor da garantia não efetue o pagamento por ele assumido; b) não confirmada – o compromisso de pagamento ao beneficiário é exclusivo do banco emissor da garantia.

Fluxograma 7 - Roteiro *Performance Bond*



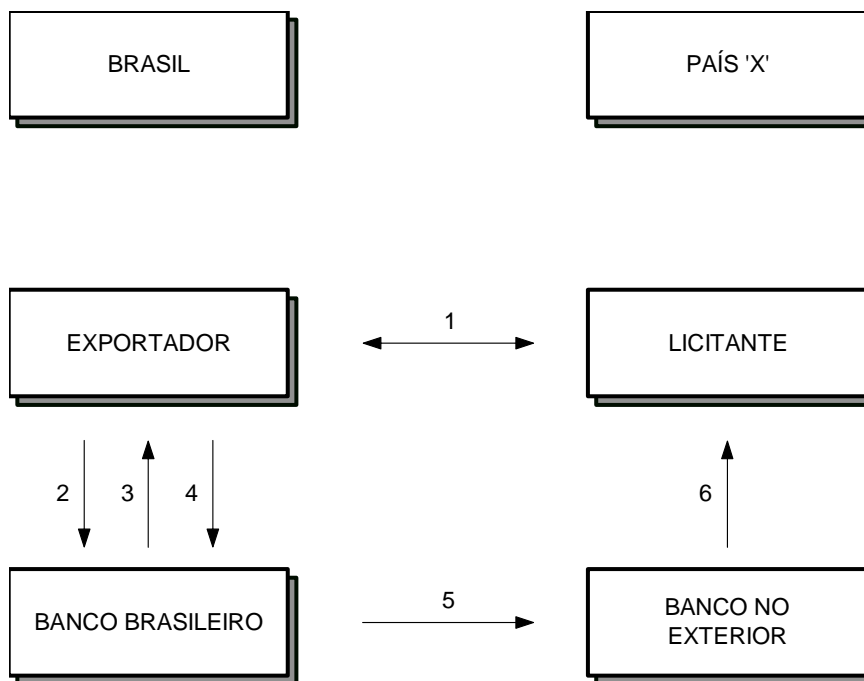
1. Exportador e importador celebram contrato comercial de compra e venda de uma determinada mercadoria. O importador, para assegurar-se que a mercadoria será de fato embarcada nas condições e prazos estabelecidos, solicita ao exportador a abertura de uma Garantia bancária internacional de *performance*;
2. O exportador solicita ao banco brasileiro a garantia e negocia as principais condições, tais como prazo, valor e tipo de mercadoria;
3. O banco brasileiro emite os contratos que formalizam a garantia e os remete ao exportador;
4. O Exportador recebe os contratos, providencia as assinaturas e os devolve ao banco, junto com os demais documentos necessários à correta formalização da operação;
5. O banco providencia a análise societária dos contratos e análise cambial da operação como um todo e, estando de acordo com o combinado, emite a garantia a um banco no exterior;

6. O Banco no exterior confirma a garantia emitida pelo banco brasileiro, se esta foi a condição negociada entre comprador e vendedor, e a entrega ao beneficiário, ou seja, ao importador.

4.12.2 Bid Bond

É uma garantia destinada a assegurar participação de empresas brasileiras em concorrência pública internacional de cumprimento das condições estipuladas no edital. É, pois, uma garantia de manutenção de oferta, destinada a empresas prestadoras de serviços no exterior e/ou exportadores brasileiros de mercadorias, em que o banco emissor assegura o pagamento de uma determinada multa, arbitrada sobre o valor da operação. Ela pode ser: a) confirmada – exige que a garantia seja confirmada por um banqueiro no exterior, em que este assume o compromisso de pagamento ao beneficiário, caso o banco emissor não efetue o pagamento por ele assumido; b) Não confirmada – o compromisso de pagamento ao beneficiário é exclusivo do banco emissor da garantia.

Fluxograma 8 - Roteiro de uma bid bond



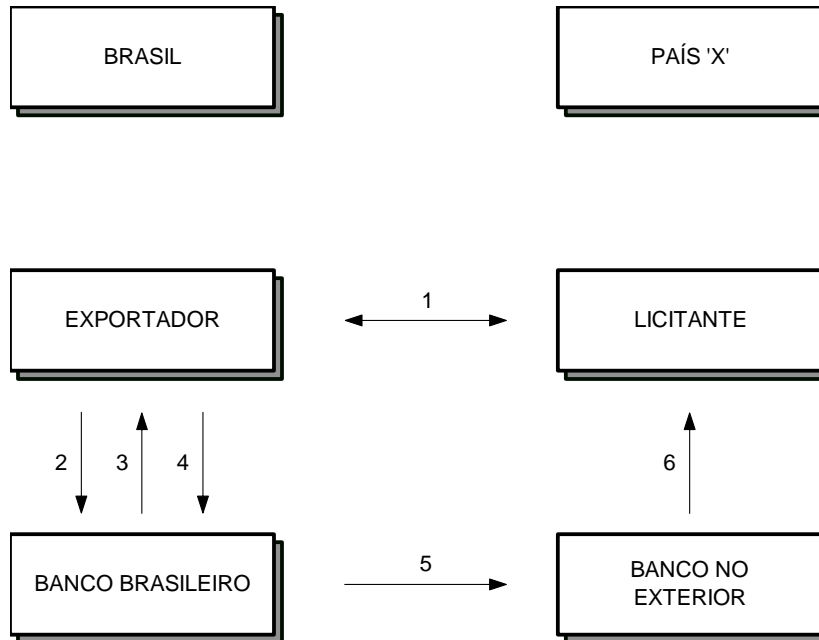
1. O licitante no exterior abre concorrência internacional objetivando a aquisição de equipamentos e/ou serviços, e exige do fornecedor brasileiro uma garantia de manutenção de oferta;
2. O exportador solicita ao banco brasileiro a emissão da garantia e negocia as principais condições, tais como prazo e valor;
3. O banco emite os contratos que formalizam a garantia e os remete ao exportador;
4. O exportador recebe os contratos, providencia as assinaturas e os devolve ao banco junto com os demais documentos necessários à correta formalização da operação;
5. O banco providencia a análise técnica da operação como um todo e emite a garantia a um banco no exterior;

6. O banco no exterior confirma a garantia emitida pelo banco brasileiro, se esta foi a condição negociada entre o licitante e o exportador, e a entrega ao beneficiário.

4.12.3 Advanced Payment Bond

1. É uma garantia emitida por uma instituição financeira brasileira a favor do importador no exterior, destinada a assegurar-lhe a devolução do pagamento antecipado previsto em negociação comercial com o exportador brasileiro, na condição de que a mercadoria não seja embarcada em tempo hábil, conforme o que foi acordado entre as partes.
2. Este tipo de garantia pode assegurar, além do principal, os juros e demais encargos. É comumente utilizada nos casos em que o pagamento antecipado for expressivo e, não raro, quando não houver experiência no que diz respeito ao relacionamento comercial entre o comprador e vendedor.
3. É destinada a empresas exportadoras que exijam a condição de pagamento antecipado no contrato comercial junto ao importador no exterior. Ela pode ser: a) confirmada – exige que a garantia seja confirmada por um banco no exterior em que este assume o compromisso de pagamento ao beneficiário, caso o banco emissor da garantia por alguma razão não efetue o pagamento por ele assumido; b) não confirmada – o compromisso de pagamento ao beneficiário é exclusivo do banco emissor da garantia.

Fluxograma 9 - Roteiro de *Advanced Payment Bond*



1. O importador localizado no exterior e a empresa exportadora brasileira celebram contrato comercial de compra e venda de mercadorias e, nas condições de pagamento, o exportador exige do importador um pagamento antecipado. Para assegurar que os recursos antecipados ao exportador serão devolvidos, caso a mercadoria não seja embarcada, o importador solicita ao exportador a abertura de uma garantia bancária;
2. O exportador solicita ao banco brasileiro a garantia previamente acordada e negocia as condições, tais como valor e prazo;
3. O banco brasileiro emite os contratos que formalizam a garantia e os envia para o exportador;
4. A empresa exportadora recebe os contratos, providencia as assinaturas e devolve para o banco junto com os demais documentos necessários à correta formalização da operação;

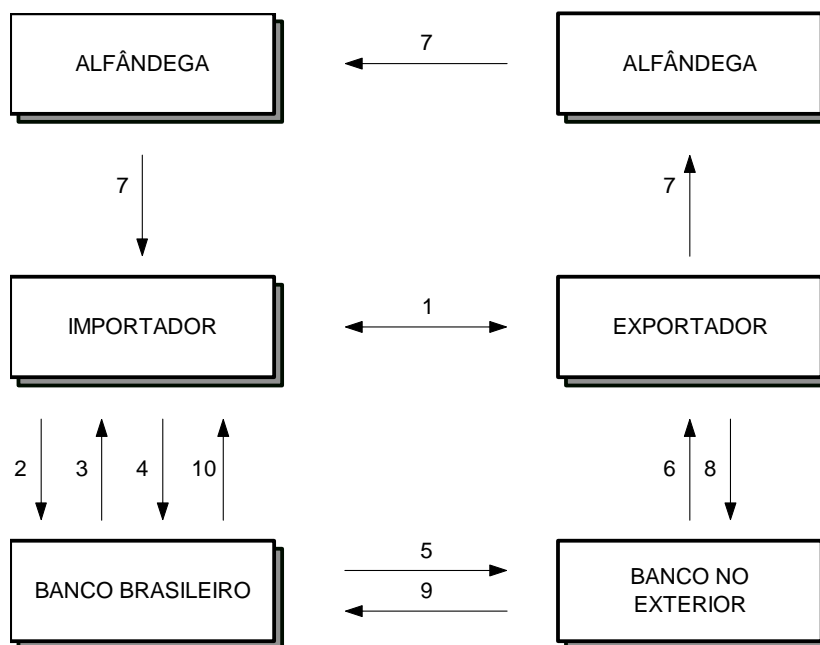
5. O banco providencia a análise societária dos contratos e cambial da operação e, estando de acordo com o que foi previamente combinado, emite a garantia e a envia ao banqueiro no exterior;
6. O banqueiro no exterior confirma a garantia emitida pelo banco brasileiro, se esta foi a condição negociada entre as partes, e a entrega ao beneficiário.

4.12.4 Aval em saque

É uma garantia destinada a assegurar ao exportador estrangeiro o compromisso de pagamento assumido pelo importador brasileiro nos prazos e condições negociados, na compra de uma determinada mercadoria e/ou serviços.

Registra-se que esta garantia é utilizada por empresas brasileiras importadoras que necessitam de aval de um determinado banco nacional como garantia para o financiamento obtido junto ao exportador, de acordo com a negociação comercial efetuada entre as partes, permitindo, desta forma, ao importador realizar negócios com empresas exportadoras que não queiram assumir o risco comercial de seus clientes no Brasil. Este tipo de aval pode ser concedido em títulos de crédito (saque) emitido pelo exportador ou em nota promissória emitida pelo importador.

Fluxograma 10 - Roteiro de Aval em Saque



1. O importador, no Brasil, compra a prazo uma determinada mercadoria e/ou serviços do exportador localizado no exterior;
2. O importador, por exigência do exportador que não aceita assumir o risco comercial de seu cliente, procura o banco brasileiro e solicita uma garantia de pagamento das obrigações por ele assumidas no contrato comercial estabelecido com o exportador;
3. O banco emite os contratos que formalizam a garantia e os remete para o importador;
4. A empresa importadora recebe os contratos, providencia as assinaturas e devolve para o banco junto com os demais documentos necessários à correta formalização da operação;
5. O banco brasileiro envia mensagem ao exportador, através de um banco correspondente no exterior, manifestando seu compromisso em assumir o risco comercial da operação efetuada pelo importador;

6. O banco correspondente no exterior informa ao exportador a intenção do banco brasileiro em garantir a operação;
7. O exportador, de posse da confirmação de que o banco brasileiro estará assumindo o risco comercial, embarca a mercadoria para o Brasil;
8. O exportador, de posse dos documentos de embarque, entrega-os ao banco no exterior;
9. O banco no exterior remete os documentos de embarque ao banco brasileiro que assumiu o compromisso de prestar a garantia.

5 COMO DINAMIZAR AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Como é sabido, a conjunção das forças que geram e intensificam a globalização, como a informática, telecomunicações, transporte, tecnologia e negócios, deu nova dimensão ao comércio internacional; em outras palavras, nasceu uma nova ordem econômica mundial. Sendo assim, o comércio internacional, entre outras conseqüências, deixou de ser apenas uma troca de mercadorias e serviços, mas uma alavanca para melhorar empregos e salários em todo o mundo.

Na avaliação deste trabalho, o Brasil promoveu um amplo crescimento das suas importações na década de 1990, no entanto, esqueceu que a abertura também se mede pelo crescimento das exportações. Este processo não respeitou uma devida graduação no tempo para a sua execução e foram freqüentes as antecipações dos cronogramas que a própria autoridade monetária fixou para as reduções de tarifas, o que prejudicou sensivelmente os planos de ajustes das empresas. Neste mesmo sentido, também não se adotaram, a exemplo de outros países, políticas internas de salvaguardas, competitividade e de reestruturação dos setores que mais seriam atingidos pela queda das barreiras às importações. Assim, vários setores que, além de atenderem à demanda interna, também exportavam parte de sua produção, sucumbiram diante da concorrência predatória dos produtos importados. Isto anulou os possíveis efeitos positivos esperados da abertura sobre as exportações. Convém salientar que a abertura da economia foi um passo de suma importância para o comércio exterior brasileiro, porém as autoridades monetárias não deram o devido apoio às empresas exportadoras, principalmente através de financiamentos compatíveis no sentido de capacitá-las tecnologicamente para fazer frente aos produtos importados.

Neste sentido, para que o Brasil possa incrementar a intensidade de seu comércio exterior, faz-se necessário que as pequenas e médias empresas tenham acesso a financiamentos de curto e longo prazo a custos praticados no mercado externo dos órgãos oficiais, permitindo, inclusive, a compra de bens de capital tão necessários à modernização e à obtenção de ganhos de capital. Isto, em algum momento, elevará as exportações, seja por parte dos setores que já exportavam, seja pela agregação à pauta de exportação de novos produtos dos setores que passarão a exportar devido à sua maior competitividade no mercado internacional. A abertura das importações prosseguirá na medida em que se tenha progresso na abertura das exportações.

Entende-se, pois, que o Brasil, definitivamente não possui uma política ativa voltada ao comércio internacional, visto que, se observar a sua participação no comércio mundial ao longo da década de 1990, pode-se constatar que houve um decréscimo dessa. Em 1994, a participação brasileira no comércio exterior era de 1,04%; em 1999, reduziu para 0,87%. Em 2002 obteve uma ligeira recuperação, passando para 0,97%, o mesmo patamar de 1993.

Percebe-se, então, que se deveria ter claramente uma política voltada para estimular, e, eventualmente, até forçar, se for o caso, a exportação de um determinado produto com maior valor agregado. A falta deste apoio, aliado ao sistema tributário brasileiro, que penaliza claramente a exportação, faz com que as empresas decidam, a seu exclusivo critério, como e o que vão exportar.

É de entendimento deste trabalho, que a atual política de comércio exterior estimula as importações, mas não o faz para comprar insumo no mercado interno destinado à exportação. Exemplo: se uma determinada empresa deseja utilizar matéria-prima nacional para exportar o produto acabado, necessita comprar este produto no mercado interno, pagando todos os tributos como se fosse comercializá-los dentro do País. Porém, se a empresa importar esse mesmo produto, poderá fazê-lo sem pagar nenhum tributo. Isto significa que a empresa tem um estímulo à importação, mas não tem estímulo para comprar no mercado interno, utilizados na fabricação do produto a ser exportado.

Seria aconselhável, para maximizar as exportações brasileiras através das pequenas e médias empresas, dadas as dificuldades de obtenção de linhas de crédito junto às instituições financeiras, com prazo e juros compatíveis aos praticados no mercado internacional, para fazer frente aos custos de comercialização dos produtos a serem exportados, a utilização da operação de *garantia internacional de crédito*, conduzida através de uma empresa de fomento mercantil ou *Factoring de Exportação* que consiste em oferecer ao exportador um total conforto em relação à liquidez das cambiais oriundas de suas vendas no exterior, cobrindo 100% do risco de crédito, bem como efetuando a antecipação dos recursos provenientes das exportações realizadas a prazo, e, finalizando o ciclo, com a efetuação da cobrança junto ao importador por intermédio de um parceiro denominado *Import Factor*. O diferencial deste produto é que a cobrança será feita na língua de origem do importador e através de pessoas que conheçam profundamente os usos e costumes daquela nação, tornando, desta forma, a cobrança mais eficiente, eliminando a necessidade de o exportador exigir do importador a obtenção de uma carta de crédito junto às instituições financeiras daquele país. Esta proteção é fornecida pelo *Import Factor*, o qual possui adequada condição financeira de honrar a obrigação assumida.

Salienta-se que este mecanismo de apoio às exportações surgiu na década de 1960, na Europa, com a criação da *Factors Chain International* (Associação Internacional de *Factoring*), com sede em Amsterdam – Holanda; atualmente países de Primeiro Mundo como Itália, Inglaterra, Holanda, França, Canadá, Estados Unidos, dentre outros, se utilizam em larga escala desta ferramenta para alavancar os índices de exportação das pequenas e médias empresas. Este mecanismo é, portanto, uma alternativa viável de apoio a este seguimento de empresas que atuam ou que desejam atuar no comércio exterior e que têm dificuldade de acesso às fontes de financiamento e às fontes de proteção ao risco de crédito, bem como possuem necessidade de suporte operacional em comércio exterior.

Para melhor entendimento do referido processo, detalham-se a seguir o funcionamento, as vantagens e as responsabilidades das partes intervenientes na operação.

5.1 FUNCIONAMENTO

- O exportador assina um contrato com o *Export Factor* e entrega os recibos de exportação (cambiais) os quais ficam em seu poder sob sua responsabilidade para cobrança no exterior.
- O *export factor* escolhe a *Factoring International* que atende ao *import factor* no país cuja mercadoria foi embarcada, e remete a cambial, cuja responsabilidade de cobrança passa a ser *do import factor*. Simultaneamente o *import factor* faz uma investigação cadastral do importador e estabelece um limite de crédito, sem a necessidade de abertura de carta de crédito.
- Após o embarque da mercadoria, o *export factor* pode adiantar o valor em moeda nacional correspondente ao valor da fatura.
- No vencimento da cambial, o *import factor* efetua a cobrança da cambial do importador e comunica o *export factor* via sistema *swift* para que este avise o exportador da liquidação da operação.
- Na eventualidade de a cambial não ser paga pelo importador, o *import factor* pagará 100% do valor da operação conforme contrato de garantia firmado entre as partes.

Cabe salientar que o exportador ao direcionar suas vendas externas através de uma *Factoring International*, além de eliminar o risco de crédito, pode oferecer a seu cliente condições mais atrativas. Observa-se que ambos são beneficiados, pois diminuem sensivelmente as despesas financeiras, operacionais e administrativas. Neste caso, o exportador assume uma posição confortável, tendo em vista a seletividade dos serviços prestados pelos demais participantes.

5.2 VANTAGENS PARA O EXPORTADOR

- Fomento das vendas no mercado internacional, oferecendo termos e condições competitivas;
- Cobertura de 100% contra perda dos créditos de exportação;
- Baixo custo administrativo operacional;
- Rapidez na cobrança com reflexos imediatos no fluxo de caixa;
- Acesso a profissionais especializados em comércio exterior.
- Aumento do giro do fluxo de caixa;
- Acesso a informações creditícias do cliente potencial;
- Ampliação do poder de vendas, em função da redução da burocracia em comparação com produtos similares no mercado;
- Eliminação da necessidade de utilização de carta de crédito, aumentando a disponibilidade de limites bancários do importador;
- Ajuda na eliminação dos riscos de comunicação em língua estrangeira, ocasionada pela possível falta de desconhecimento da legislação, usos e costumes locais
- Desfrute de uma estrutura operacional terceirizada.

5.3 RESPONSABILIDADES DO EXPORTADOR

- Manter condições creditícias estáveis;
- Efetuar consulta prévia da situação creditícia dos importadores;

- Em caso de disputa comercial, deve reembolsar ao *Export Factor* o valor dos recursos eventualmente antecipados;
- Produzir e embarcar as mercadorias em conformidade com os termos e condições do pedido do importador;
- Prover e confeccionar os documentos solicitados pelo importador e pelo *export factor*.

5.4 RESONSABILIDADES DO EXPORT FACTOR

- Obter as melhores condições creditícias do importador;
- Informar o exportador quando houver restrições creditícias sobre o importador, evitando que este efetue novas vendas;
- Manter o exportador informado sobre as faturas vencidas e a vencer;
- Garantir, via *Import Factor*, o pagamento dos reembolsos referentes às cambiais inadimplentes, após 90 dias da data do vencimento.
- Obter informações creditícias seguras e confiáveis em relação ao importador.

5.5 RESPONSABILIDADES DO IMPORT FACTOR

- Analisar e opinar sobre a situação econômico-financeira do importador;
- Efetuar o reembolso dos recursos garantidos em 90 dias do vencimento da cambial;
- Estabelecer limites de crédito para garantir o importador;
- Manter o *Export Factor* informado sobre as ações de cobranças realizadas;

- Periodicamente, fornecer relatórios gerenciais das cambiais vencidas e a vencer.

A utilização em grande escala, pelas pequenas e médias empresas, do mecanismo de *factoring internacional* no mundo, pode ser observado nas tabelas 4 e 5 abaixo:

Tabela 4: Exportações, em 2001, através da *Factoring Internacional*

REGIÃO	%
Europa	65
Américas	22
África	01
Ásia	12

Fonte: *Factor Chain International Annual review 2002*

Tabela 5: Volume total das exportações via *Factoring*, em milhões de Euros

Região	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Europa	189,697	265,135	294,650	352,215	415,383	474,175
Américas	56,549	74,932	86,521	131,265	143,249	155,066
África	3,212	5,162	4,209	5,501	5,867	5,801
Ásia	53,725	67,516	61,722	78,775	69,865	76,832
Austrália	2,502	3,304	3,481	5,284	7,420	8,320
TOTAL	05,685	416,049	450,583	573,040	641,784	720,194

Fonte: *Factors Chain International Annual Review 2002*.

Observa-se na Tabela 4 que 65% das exportações da Europa são realizadas através de *Factoring International*. A Tabela 5 mostra que, em 2001, o volume das exportações através deste mecanismo obteve um significativo crescimento, comparativamente ao ano de 1996, demonstrando a importância que é dada pelas autoridades daqueles países quanto ao atendimento das pequenas e médias empresas.

É importante mencionar que tal processo de financiamento é rápido e seguro, além de garantir o recebimento de suas cambiais de exportação, melhorando, ainda, o relacionamento com o importador, uma vez que este normalmente reluta em abrir uma carta de crédito em função do custo operacional e financeiro que este mecanismo representa.

Portanto, é de entendimento deste trabalho, que o Brasil deva aprovar de imediato o Projeto de Lei 3.615/00 de autoria do Deputado João Herrmann Neto, que *dispõe sobre o fomento especial de exportação ou Factoring de exportação* que está tramitando no Congresso Nacional, como forma de regulamentar o funcionamento destas empresas, cabendo ao Banco Central do Brasil, após a publicação da Lei, criar instrumento normativo próprio, autorizando os bancos credenciados a operarem com câmbio a aceitar o endosso dos títulos de créditos de exportação em favor das empresas de fomento especial de exportação, provendo a estas proteção ao crédito, serviços de cobrança e, o que é mais importante, os recursos necessários de capital de giro fundamental para a comercialização dos produtos, com conseqüente crescimento de suas exportações, contribuindo definitivamente para o tão necessário incremento na balança comercial brasileira, a exemplo dos países que aderiram a este tipo de financiamento às exportações. Cita-se como exemplo a Itália, onde as micro e pequenas empresas representam 55% da pauta das exportações. No Brasil estas empresas representam apenas 12%.

6 CONCLUSÃO

A elaboração desta dissertação nos conduz a várias constatações relevantes sobre o impacto da política cambial e a abertura comercial no processo de estabilização econômica, as quais foram de fundamental relevância para atrair investimentos estrangeiros - mesmo que grande parte de curto prazo -, expandido, assim, as reservas internacionais, imprescindíveis para, face à sobrevalorização a taxa de câmbio, instrumento básico da política antiinflacionária do Plano Real, equilibrar os sucessivos déficits na balança comercial brasileira.

A economia brasileira obteve uma sensível evolução no que diz respeito ao comércio exterior pós-Plano Real, principalmente quanto às atividades produtivas modernas instaladas no parque industrial nacional, que passaram a concorrer com o mercado internacional em igualdade de condições, além do aumento de fusões e aquisições ocorridas no cenário produtivo que incrementou as exportações e importações de produtos competitivos e de qualidade. Isto foi possível dada a credibilidade que o Brasil passou a ter em função da gradual inserção da economia no contexto da produção mundial.

Colaboraram para a visão de que o aspecto cambial carrega o sucesso ou o fracasso do andamento das políticas econômicas dos países, as crises do México, da Ásia e da Rússia. Assim, este é mais um fator que deve ser levado em consideração quando da efetivação das operações comerciais entre os parceiros internacionais. Constata-se, portanto, que, no cenário mundial atual, uma economia não pode alcançar um desenvolvimento econômico sustentado tendo como base apenas o fator cambial.

A partir das constatações obtidas através do desenvolvimento deste trabalho, para que se busque a dinamização das exportações brasileiras, é de suma importância que o Brasil estabeleça definitivamente uma política clara e objetiva de Comércio Exterior, principalmente quanto à harmonização do funcionamento da legislação das normas cambiais, de fundamental importância na melhoria das rotinas e procedimentos administrativos, econômicos e políticos relacionados às ações dos organismos institucionais, tornando as empresas mais competitivas frente aos concorrentes que atuam no mercado internacional.

Neste sentido, ressalta-se a importância dos aspectos práticos e operacionais na exportação, os quais devem ser devidamente compreendidos pelos profissionais que atuam na área, uma vez que são vitais para a boa liquidez das operações no comércio internacional, além de contribuir de forma positiva na minimização dos custos operacionais e financeiros.

Outro aspecto que, na opinião deste trabalho, deve ser observado pelas autoridades competentes é o de alcançar financiamentos adequados às atividades desenvolvidas no âmbito do comércio exterior, principalmente no que diz respeito ao perfil dos recursos financeiros; em outras palavras, recursos de curto e longo prazo, direcionado às micro, pequenas e médias empresas, com taxas de juros compatíveis com as praticadas no mercado internacional, como forma de alavancar as exportações brasileiras, possibilitando, também, através de legislação própria, o acesso destas empresas aos financiamento via *Factoring International*, como forma de dar suporte financeiro para a comercialização de seus produtos no exterior.

Assim, para que o País possa competir favoravelmente no mercado externo, faz-se necessário a diminuição do custo Brasil, através da modernização dos portos, principalmente nas áreas de equipamentos e organização administrativa e financeira, como alternativa de redução dos custos das mercadorias embarcadas ao exterior, além de uma redução significativa na carga tributária sobre os produtos exportáveis, visto que os concorrentes no mercado internacional já solucionaram tal problema.

Por fim, espera-se com a realização deste trabalho haver apresentado a profissionais, empresas e demais órgãos ligados ao comércio exterior uma contribuição para o desenvolvimento de soluções das tarefas inerentes aos aspectos práticos e operacionais da exportação, objetivando uma maior participação das empresas, principalmente das pequenas e médias, no mercado internacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL, Antonio Carlos Oliveira do. *Política cambial: Efeitos na balança comercial*. São Paulo, SP: Aduaneiras, 2001.

CASTRO, José Augusto de, *Financiamentos à exportação e seguro de crédito*. 2.ed., São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CAVALCANTI, Dinarte de Souza Bezerra. *Evolução teórica do comércio internacional e a sistemática brasileira do comércio exterior*. São Paulo: Aduaneiras, 1995.

CONSOLIDAÇÃO DAS NORMAS CAMBIAIS. Banco Central do Brasil.

DEL CARPIO, Rômulo Francisco Vera. *Carta de Crédito e UCP 500: Comentada*, Edições Aduaneiras Ltda., São Paulo: SP, Brasil, 1996.

_____. *Cobranças Documentárias e URC 522 da CCI: Comentada*, Edições Aduaneiras, São Paulo, SP, Brasil, 1995.

FERRARI FILHO, Fernando. *The legacy of the Real Plan: a stabilization without economic growth*: paper presented at the centre for Brasillian Studies. University of Oxfor, May 8th, 2001.

GAROFALO FILHO, Emílio, *Câmbio, ouro e dívida externa: de Figueiredo a FHC*. São Paulo: Saraiva, 2002.

GRIECO, Francisco de Assis, *O comércio exterior e as crises financeiras*, São Paulo: Aduaneiras, 1999.

LABAUT, Enio Neves. *Teoria e Prática de Comércio Exterior*. 3.ed.

LANZANA, Antônio Evaristo Teixeira. *Manual de Economia*. São Paulo: 1998.

LUNARDI, Ângelo Luiz. *Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior*. São Paulo, SP: Aduaneiras, 2000.

MALUF, Samia Nagib. *Administrando o comércio exterior do Brasil*. São Paulo: SP: Aduaneiras, 2000.

MONTORO FILHO, Franco André. et al. *Manual de economia*. 3.ed., São Paulo: Saraiva, 1998.

RATTI, Bruno. *Comércio Internacional e Câmbio*. Edições Aduaneiras São Paulo: 2000.

SILVA, Mozart Foschete da. *Relações econômicas internacionais*. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

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

**A ABERTURA DA ECONOMIA BRASILEIRA E OS ASPECTOS
PRÁTICOS E OPERACIONAIS DA EXPORTAÇÃO**

AQUILES VIEIRA

Porto Alegre

2003

