



## O SEGURO DE CRÉDITO A EXPORTAÇÃO COMO ESTRATÉGIA DE GARANTIA NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS.

**Izabel Regina de Souza** – Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

**Vanessa Padoin** – Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

**Júlio Cesar Zilli** – Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

**Thiago Henrique Almino Francisco** - Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

### Resumo

Para que se tornem competitivas com o mercado internacional, as empresas buscam cada vez mais melhorar seus produtos e serviços, de maneira que se tornem efetivas no mercado global para competir com o mercado global. Conseqüentemente, precisam conhecer e utilizar ferramentas que possibilitem maior garantia no recebimento das vendas ou serviços praticados no mercado internacional. O seguro de crédito a exportação, é uma ferramenta criada pelo governo brasileiro, que tem como objetivo, garantir que o exportador receba o valor das exportações. O objetivo deste estudo é identificar a utilização do seguro de crédito a exportação como alternativa de garantia nas negociações internacionais nas empresas exportadoras do sul catarinense. Metodologicamente a pesquisa definiu-se como descritiva, quanto aos fins, e de campo quanto aos meios de investigação. A coleta de dados ocorreu por meio de questionários estruturados, aplicados aos sujeitos da pesquisa. Os resultados apontam que a maioria as empresas pesquisadas não utilizam o seguro de crédito á exportação. Isso ocorre, em grande parte, devido à escolha da modalidade de pagamento utilizado pelas empresas exportadoras do sul catarinense ser a modalidade de pagamento antecipado. O fato de uma empresa fazer uma venda para o mercado externo utilizando a modalidade de pagamento antecipado, não justifica de forma alguma a contratação de um seguro de crédito para a exportação, uma vez que o pagamento aconteceu anterior a exportação do produto ou serviço.

### Abstract

Pour devenir compétitif sur le marché international, les entreprises sont de plus en plus cherchent à améliorer leurs produits et services afin qu'ils deviennent efficaces sur le marché mondial de rivaliser avec le marché mondial. Par conséquent, ils ont besoin de savoir et utiliser des outils qui permettent une plus grande assurance dans la réception des ventes ou des services sur le marché international. L'assurance crédit à l'exportation est un outil créé par le gouvernement brésilien, qui vise à assurer que l'exportateur reçoit la valeur des exportations. L'objectif de cette étude est d'identifier l'utilisation de l'assurance-crédit à l'exportation comme une assurance de remplacement dans les négociations internationales dans entreprises exportatrices de la sud de cet état de Santa Catarina. Méthodologiquement la recherche a été défini comme descriptive relative aux fins, et recherche de terrain sur les moyens. Les données ont été recueillies au moyen de questionnaires structurés administrés à



des sujets de recherche. Les résultats indiquent que la plupart des entreprises interrogées ne pas utiliser l'assurance-crédit seront exporter. Cela est largement dû au choix de la méthode de paiement utilisée par les exportateurs dans le sud de Santa Catarina est la modalité de remboursement anticipé. Le fait qu'une société qui fait une vente sur les marchés étrangers en utilisant la méthode de remboursement anticipé ne justifie pas en quelque manière de l'assurance-crédit à l'embauche pour l'exportation, puisque le paiement est passé avant d'exporter le produit ou le service.

**Área temática:** Estratégias internacionais em países emergentes

**Keywords:** International negotiations. Export credit insurance. International strategies.

## 1 INTRODUÇÃO

Se tratando do âmbito internacional, mudanças sempre estiveram presentes, mas atualmente estão se tornando cada vez mais constantes. As relações sociais e comerciais estão se intensificando em escala mundial, os meios de comunicação fizeram com que os países com divergências culturais, tecnológicas e financeiras interagissem entre si. Para que as empresas sobrevivam neste ambiente repleto de mudanças, é necessário planejamentos, estratégias e tomadas de decisões rápidas tendo como manterem-se competitivas no mercado internacional.

Empresas oriundas de países em desenvolvimento têm demonstrado a capacidade de competir em mercados globais igualmente aos países já desenvolvidos. Em 2010, no Brasil, a balança comercial obteve um superávit de US\$ 20,3 bilhões, com US\$ 201,9 bilhões em exportações (crescimento de 32% em relação a 2009), de acordo com a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC, 2011). Já em 2013, comparado com o ano anterior, teve um declínio de 16%, porém ainda apresenta o terceiro melhor resultado na balança comercial de toda a história.

No estado Santa Catarina, o acréscimo nas exportações foi de 17,96%, com um total de US\$ 7,6 bilhões exportados. Dados estes que colocaram Santa Catarina na décima posição entre os maiores estados exportadores do Brasil, com uma participação de 3,76% nas exportações brasileiras em 2010 (FIESC, 2011).

Com a capacidade exportadora do Brasil aumentando, os empresários estão se interessando em ingressar no mercado internacional. Sabendo que a negociação é com um país, muitas vezes diferente quando comparado ao mercado interno, uma das preocupações é referente à forma de pagamento dos valores das exportações realizadas. Já que, pequenas e



médias empresas, com capacidade exportadora, estão deixando de se relacionar ao mercado internacional por falta de segurança (CAMPACI, 2005). Sabendo disso, o Seguro de Crédito a Exportação vem ao auxílio das empresas exportadoras dando-lhe garantias do pagamento da mercadoria enviada ao exterior. Assim, o Seguro de Crédito a Exportação vem contribuindo para o aumento das exportações (BRASIL, 1980).

Desta forma, este trabalho aborda conceitos, vantagens, desvantagens da utilização do seguro de crédito a exportação e das modalidades de pagamento, trazendo assim, dados, informações e conhecimento para os empresários, possibilitando os mesmos em realizar capacitação em relação ao mercado externo, com o tema específico em modalidade de pagamento.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Sabendo que as partes (comprador e vendedor), se tratando de uma transação internacional, estão localizadas em diferentes países, é notável que haja uma necessidade de realizar os pagamentos e as cobranças à distância (VILLEGAS, 1993). Isso faz com que as empresas tenham incertezas ao realizar uma exportação quanto a questão do recebimento dos produtos e serviços exportados. A incerteza está relacionada proporcionalmente com a distância psíquica, ou seja, quanto maior a diferença entre o país de origem e o país estrangeiro em termos de desenvolvimento (idioma, cultura, conteúdo educacional, sistema político, desenvolvimento industrial, entre outros) maior o nível de incerteza (JOHANSON; VAHLE, 1977). Por isso, essa distância pode ser definida como a soma dos fatores que influenciam no fluxo de informação entre os países (HEMAIS e HILAL, 2002).

Portanto, as modalidades de pagamento utilizadas na compra e venda internacional são as mais variadas. Segundo Fernandes (1987), o critério utilizado é a situação econômica, cambial e social do importador, sua situação econômico-financeira, a conjuntura do mercado e a natureza do produto. De acordo com Ratti (2006), existem quatro principais modalidades de pagamento utilizadas no comércio internacional, sendo elas: Pagamento Antecipado, Remessa sem Saque, Cobrança Documentária e Carta de Crédito.

Referente à modalidade de pagamento antecipado, Castro (2001) afirma que ocorre quando o importador realiza o pagamento parcial ou integral do valor negociado ao exportador, antes do início da produção ou do embarque da mercadoria para o exterior. Ou seja, “[...] ele paga pela sua importação antes que ela ocorra, com o intuito de oferecer ao exportador os meios necessários para a fabricação do produto a ser exportado” (CAMPACI, 2005, p.57). Ratti (2006, p.78) informa outro motivo para que seja com o pagamento antecipado, “[...] quando o importador não é conhecido nos meios comerciais ou, ainda, quando a situação política do país do comprador for instável”. Desta forma, o importador deverá ter plena confiança no exportador, “pois os riscos relativos ao fiel cumprimento de todos os itens de contrato, entre os quais a quantidade, a qualidade e o embarque da mercadoria no prazo combinado, serão assumidos pelo importador” afirma Castro (2001,



p.97). Desta forma, Ratti (2006) afirma que este processo não é utilizado frequentemente por este motivo.

A remessa sem saque “ocorre exatamente o oposto da remessa antecipada, ou seja, somente após o importador receber a mercadoria e os respectivos documentos de embarque é que é feita a remessa de divisas” afirma Fernandes (1987, p.87). Explicando com outras palavras, o exportador envia o documento diretamente ao importador, o qual promove o desembaraço da mercadoria e posteriormente, providencia a respectiva quantia para o exportador (RATTI, 2006). É uma modalidade de pagamento de alto risco para o exportador e somente deve ser praticada quando o importador for de extrema confiança (REVISTA INTERMARKET, 2007). Neste caso, o exportador deverá confiar significativamente no importador, já que o exportador não tem nenhuma garantia. Razão pela qual também não é muito utilizado (RATTI 2006, p.78).

A cobrança documentária é a modalidade em que o exportador, após o embarque da mercadoria para o importador, entrega os documentos da exportação para o banco remetente, o qual, imediatamente envia-os para o banco cobrador. Para ser entregue ao importador, o mesmo terá que realizar o pagamento da exportação. A cobrança realizada através desta modalidade pode ocorrer à vista ou a prazo até 180 dias (CASTRO, 2001). O início da operação é o mesmo. Ratti (2006) explica que após a saída da mercadoria com destino ao exterior, o exportador entrega ao banco remetente os documentos de embarque, juntamente com um saque contra o importador. O banco por sua vez, envia os documentos, juntamente com uma carta-cobrança, ao banco do importador (cobrador). Para que o importador consiga retirar a sua carga do porto, na escolha de pagamento à vista, o mesmo terá que efetuar o pagamento ao banco, o qual, em contra partida, providenciará os documentos para realizar a liberação da mercadoria (RATTI, 2006). A carta de crédito é exigida, normalmente, pelo exportador nas primeiras transações comerciais com o determinado importador, independente de suas preferências cadastrais e do seu país (CASTRO, 2001), razão esta que torna o pagamento garantido. Constitui-se num compromisso de pagamento, por escrito, assumido pelo banco emissor, através do banco avisador (banco no país do exportador). O exportador terá de cumprir com todos os requisitos contidos na carta de crédito. Já que, qualquer falha poderá atrasar o recebimento ou até correr o risco do importador não efetuar o pagamento (CASTRO, 2001). Esta modalidade tem menos riscos quando comparado com as demais. Somente existirão riscos caso o exportador não cumprir exatamente o que foi acordado com o importador (CASTRO, 2001).

Quadro 1 – Vantagens e desvantagens das partes negociadoras em cada modalidade de pagamento

	Pagamento Antecipado	Remessa Sem Saque	Cobrança Documentária	Carta de Crédito
Vantagens Exportador	Isenção dos custos de cobrança, do risco de insolvência do importador, de despesas com garantia para captação de adiantamentos sobre contratos de câmbio;	Isenção/redução de despesas bancárias; Maior agilidade na tramitação de documentos.	Garantia de que a mercadoria só será entregue ao importador, após este aceitar ou pagar o saque.	Garantia do recebimento do valor da exportação, ao cumprir os termos e condições da carta de crédito.
Desvantagens Exportador	Assume o risco de variação cambial; Variação do custo	Assume o risco de inadimplência do	Assume o custo bancário da	Qualquer discrepância da carta de crédito, mesmo



	de matérias primas importadas; Risco de gravames tributários.	importador.	operação; Assume o risco de inadimplência do importador.	que irrelevante, inviabiliza o recebimento das divisas.
Vantagens Importador	Transferência do risco de variação do preço do bem ao exportador; Garantia de um fornecedor cativo.	Isenção de despesas bancárias; Recebimento de mercadoria sem aceite/pagamento da cambial; Maior agilidade na tramitação de documentos.	Intermediação da operação/tramitação de documentos, via banco, reduzindo-se o risco de extravio.	Pagamento da operação somente quando cumpridos os termos e condições da carta de crédito.
Desvantagens Importador	Desencaixe de capital de giro antecipadamente ao embarque do bem; Assume os riscos políticos/comerciais; Atrasos por contingenciamento da exportação do produto.	Risco de extravio de documentação.	Liberação da mercadoria somente após o pagamento/ aceite do saque.	Assume o custo real da carta de crédito; Pagamento da importação, apenas contra os documentos em boa ordem da operação comercial.

Fonte: Elaborado a partir dos dados de Brasil (2014)

Qualquer negociação envolve riscos, mesmo que o comprador aparentemente tem boa-fé contratual. Contudo, os riscos são ainda maiores quando estamos se envolvendo no comércio exterior, já que há influências econômicas, políticas e internacionais, podem transformar uma transação lucrativa em prejuízos e transtornos para o exportador (COSTA, 2012). Os riscos, segundo Campaci (2005), afetam diretamente nas operações de compra e venda entre países, já que, em alguns casos, os exportadores podem perder uma negociação, ou financeiramente ou até falir sua empresa. Castro (2001) classifica os riscos em três tipos, conforme a Tabela 2.

Quadro 2 – Riscos com cobertura do seguro de crédito à exportação

Riscos	Descrição
<b>Comercial</b>	Representados por falência, concordata ou a simples inadimplência da empresa importadora.
<b>Político</b>	Caracterizados por decisões tomadas pelo país importador, que impeça a remessa das divisas no vencimento da fatura, decorrentes de moratória declarada, centralização cambial ou proibição de remessa de divisas ao exterior.
<b>Extraordinário</b>	Representados por eventos específicos como guerra, civil ou estrangeira, e revoluções, terremotos, inundações, furacões, erupção vulcânicas e outros fenômenos da natureza, com consequências catastróficas que impeçam o pagamento das importações no vencimento da fatura.

Fonte: Elaborado a partir dos dados de Castro (2001)

Sabendo disso, foi autorizada a criação do Seguro de Crédito à Exportação (SCE), por meio da Lei. 6.704/79 (COSTA, 2012). A principal finalidade do seguro, como o próprio nome já indica, é proporcionar ao exportador brasileiro a garantia de recebimento do valor da exportação, caso o importador não cumpre com suas obrigações (CASTRO, 2001). “A utilização desse mecanismo permite ao exportador desenvolver suas atividades internacionais



com maior segurança, inclusive estimulando-o a tornar-se mais agressivo comercialmente, pois suas operações estarão asseguradas [...]” afirma Castro (1999, p.175). Ou seja, o SCE é um importante instrumento de garantia, já que dá ao produto brasileiro maior competitividade no mercado internacional, possibilitando vendas em prazos compatíveis conforme os praticados pelos concorrentes, oferecendo tranquilidade de exportar com a certeza de receber (BANCO DO BRASIL, 2014). Desta forma, as operações de seguro deverão ser negociadas e contratadas junto à empresa capacitada, o qual irá pesquisar, analisar e determinar o nível de riscos comerciais, políticos e extraordinários referentes às exportações protegidas pelo seguro de crédito (CASTRO, 2001).

A Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE) foi criada em 1997, sendo, até 2004, a única empresa autorizada pelo governo a realizar um seguro de crédito à exportação, sendo ela especializada e capacitada a realizar tal operação. Ou seja, trata-se do SCE, contratado pelo exportador brasileiro contra o risco do não pagamento de seus compradores no exterior (SBCE, 2004). A SBCE é uma companhia privada que tem como acionistas Bradesco Seguros, Banco do Brasil, Unibanco Seguros, Minas Brasil Seguros, Sul América Seguros e a *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (Coface) - empresa francesa especializada no ramo (BNDES, 2014).

Em janeiro de 2004, entrou mais uma empresa para realizar a atividade de seguradora de crédito a exportação, grupo Euler Hermes Seguros de Crédito à Exportação S.A. é uma empresa do grupo Euler Hermes, atualmente a maior seguradora de crédito do mundo. A mesma é controlada pelo grupo francês AGF, que por sua vez é recebe o comando do grupo alemão Allianz, maior seguradora europeia e uma das vinte maiores corporações do mundo (Pancevski, 2005).

Em maio do mesmo ano, outra seguradora entrou em atividade no Brasil. Seguradora de Crédito Brasileira (SECRET), que tem como acionistas a Companhia Espanhola de Seguro de Crédito à Exportação (CESCE), a Munich Re, maior resseguradora do mundo, o Santander e BBVA, os dois maiores bancos da Espanha (Pancevski, 2005).

Os beneficiários para o recebimento do seguro são empresas exportadoras de bens, serviços ou mercadorias, sendo elas, indústrias, comerciais exportadoras, produtoras agropecuárias, *trading companies*, consórcios, cooperativas, prestadoras e fornecedoras de serviços, bancos ou qualquer outra entidade semelhante. Independente do porte da empresa (pequena, média ou grande) ou da origem do seu capital (nacional ou estrangeiro), confirma Castro (2001). Quando se trata dos produtos, todos os bens (básicos, semielaborados,



manufaturados e industrializados) e serviços (em todas as suas diferentes categorias) destinados à exportação poderão ser assegurados (CASTRO, 1999).

Castro (2001) afirma que as operações do seguro de crédito estão divididas em dois grupos, sendo eles curto e médio ou longo prazo, de acordo com os prazos de pagamentos para o exportador. Operações de curto prazo: Exportações com pagamentos de até dois anos, o qual é dividido em dois grupos menores. Exportações com prazo de pagamento em até 180 dias, principalmente bens de consumo e serviços. A relação com o segurado se dá dentro do conceito de globalidade que estabelece a emissão de uma única apólice global com um prêmio de baixo custo (BANCO DO BRASIL, 2014). Ou seja, “quanto maior o volume envolvido, mais diluído será o risco e, portanto, menor será o valor do prêmio (custo do seguro) a ser pago, ao passo que a concentração de riscos poderá inviabilizar a operação, sob o aspecto custo”, afirma Castro (2001, p.202). Já a exportação com prazo de pagamento entre 180 dias e dois anos, normalmente, máquinas e equipamentos leves, sendo uma apólice para cada operação (BANCO DO BRASIL, 2014). Operações de médio ou longo prazo: Exportações com o prazo de pagamento a cima de dois anos. Neste grupo estão os grandes projetos e negócios envolvendo bens de capital, estudos e serviços (BANCO DO BRASIL, 2014). Ou seja, contratos com características especiais e que requerem apólices individuais e específicas para cada operação (CASTRO, 2001).

Greene (1995) questionou o motivo pelos quais o seguro de crédito não evoluiu muito nos Estados Unidos da América, apesar de ser comercializado desde 1890. Desta maneira, Greene chegou a exatamente 5 motivos convincentes, abordados na Tabela 3.

Quadro 3 – Desvantagem Seguro de Crédito a Exportação

	Motivo
1	A complicada natureza do contrato
2	Uso de deduções, que apresentam ser grandes em proporção ao total de perdas sofridas
3	A competição de formas alternativas de mitigação de risco como o <i>factoring</i> e <i>self-insurance</i>
4	A inexistência de esforços planejados e efetivos na produção do seguro de crédito
5	Emissão de apólice conservadora (com restrição ou alto custo) decorrentes parcialmente da falta de estrutura atuarial para avaliação de risco e parte pelo elemento de seleção adversa contra os emissores de apólice.

Fonte: Elaborado a partir dos dados de Greene (1995)

Uma das constatações obtidas na pesquisa contratada pela seguradora Euler Hermes em 2006, junto ao *Credit Management Research centre* da Universidade de Leeds Business School (Inglaterra) que visava estudar as práticas de gerenciamento de crédito em dez economias europeias, apontou as principais razões pelas quais as empresas não aderiram o seguro de crédito, sendo que 74% dos entrevistados reclamam dos altos custos; 59% afirma que a cobertura não era o suficiente e apropriada; e 54% aponta que não era um seguro



simples o suficiente (SERAPICOS, 2010). A mesma pesquisa aponta também que 77% das empresas que utilizam tal instrumento de garantia eram pelo simples fato de manter a mente tranquila; 71% justificam-se pela necessidade de proteção do fluxo de caixa; e 64% utilizam para aumentar o conhecimento sobre a base de clientes (SERAPICOS, 2010).

Entre as três seguradoras autorizadas pelo governo, os custos, as despesas, as coberturas entre outros valores são variados, apesar de muito parecidos, desta forma não há uma competitividade muito grande em relação a preço, mas sim, cada uma possa buscar outra vantagem competitiva. O custo do seguro é calculado com uma porcentagem que varia entre 0,5% e 1,8% com base no montante das exportações seguradas, realizadas ou previstas, o que for maior (CASTRO, 2001). As operações de seguro deverão ser negociadas e contratadas junto à empresa capacitada, o qual irá pesquisar, analisar e determinar o nível de riscos comerciais, políticos e extraordinários referentes às exportações protegidas pelo seguro de crédito (CASTRO, 2001). Referente a cobertura dos riscos, as seguradoras cobrem até 90% para os riscos comerciais e até 95% para os riscos políticos e extraordinários, independente dos país de destino da mercadoria (SECREB, 2005).

Ao falar sobre as exportações de curto prazo, o exportador estará sujeito a pagar, ainda, os seguintes gastos: custos de análise cadastral (destinado a avaliar o cadastro do importador e fixar um limite de crédito) e custo de monitoramento (destinado a realizar acompanhamento da situação financeira das empresas importadoras já com o limite de crédito aprovado) indica Castro (2001). Castro (2001, p.200) aponta uma situação que não é necessário o seguro:

Finalmente, as transações comerciais internacionais realizadas entre matrizes, filiais e empresas interdependentes, como regra geral, não necessitam de seguro de crédito à exportação, vez que, em principio, não há riscos, pois certamente uma filial não executará sua matriz, ou vice-versa, caso não receba o pagamento da exportação no prazo estabelecido, qualquer que seja o motivo.

Castro (2001) ainda afirma outra situação que é desnecessário o seguro de crédito que, quando negociado entre as partes que a operação se tratar de modalidades de pagamentos como a carta de crédito confirmada e o pagamento antecipado não necessitam de seguro de crédito, já que as garantias de recebimentos estejam explícitas e não oferecem riscos de não pagamento para a empresa exportadora.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS



O presente artigo vale-se das contribuições da busca na literatura, bases de dados científicos e da pesquisa de campo realizada nas empresas exportadoras do extremo sul catarinense. A fim de encontrar resposta para atender ao objetivo deste estudo, o trabalho teve uma abordagem predominantemente quantitativa para análise dos resultados. O público alvo, foram as empresas exportadoras do extremo sul catarinense, distribuídas pelos 12 municípios que compõe a Associação dos Municípios da Região Carbonífera-AMREC, totalizando assim em 100 empresas mapeadas pelos pesquisadores. A amostra aplicada é considerada não probabilística, já os resultados analisados correspondem apenas 50% da população pesquisada, que se dispusera a responder o questionário, enviados via correio eletrônico. O contato das empresas exportadoras, foi encontrado na base de dados da Associação comercial e Industrial de Criciúma e região, e na Federação das Indústrias de Santa Catarina.

O resultado da pesquisa é apresentado através de dados primários, coletados a campo e analisados posteriormente. Para o plano de análise de dados foi utilizado a abordagem quantitativa evidenciada por porcentagem ou números.

#### 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Para identificar o perfil das empresas da AMREC, questionou-se o porte da empresa, o qual aponta que 54% das empresas são de médio porte. As empresas de pequeno e grande porte ocupam praticamente o mesmo espaço, sendo 24% e 22% respectivamente. A pesquisa corrobora com os dados da FIESC (2011), quando afirmado que o número representativo de empresas de Santa Catarina de médio porte corresponde a 49%, sendo que as empresas catarinenses de pequeno e grande porte possui uma quantidade parecida, sendo 20% e 25% respectivamente.

O ramo de atividade das empresas que se dispuseram a responder o questionário que atuam no mercado é apresentado na Tabela 1, o qual mostra os diversos setores, bem como seu percentual.

Tabela 1 – Ramo de Atividade

Alternativa	F	%
Construção Civil	2	4
Alimentício	4	8
Mineração, extração de minérios, gás, petróleo	1	2
Indústrias madeireiras e móveis	10	20
Vestuário	4	8
Material de Construção	3	6
Máquinas e Equipamentos	5	10
Cerâmica	9	18
Química	4	8
Plástico	7	14



<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>
--------------	-----------	---------------

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Das 50 empresas participantes, 20% trabalham no ramo de indústria de metal-mecânica, seguido pela indústria cerâmica, composto por 18% do montante e as empresas de plástico tem sua importância com 14% das empresas pesquisadas. 10% das empresas exportam máquinas e equipamentos. Há três segmentos que compõe 8% cada, sendo eles alimentício, químico e vestuário. Pode-se perceber que as empresas exportadoras da região da AMREC possuem um ramo de atividade bem distinto, participando do comércio internacional em vários setores. “Esses setores, além de serem tradicionalmente exportadores, utilizam mão de obra intensiva e vêm contribuindo continuamente para o fortalecimento da economia catarinense”, afirma a FIESC (2011, p.17).

Foi questionado o tempo que as empresas vêm atuando no mercado exterior. O resultado é apresentado na Tabela 2.

Tabela 2 - Tempo de exportação

<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Menos de 1 ano	1	2
De 1 a 5	11	22
De 6 a 10	9	18
De 11 a 15	14	28
Acima de 15anos	15	30
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Observa-se que 30% das empresas estão a mais que 15 anos neste segmento, enquanto 28% já estão entre 11 e 15 anos no mercado exterior. Há 11 empresas entrevistadas que não passaram ainda pelos primeiros cinco anos de mercado internacional. Desta forma, entendendo os diversos segmentos de atuação no comércio exterior, foi questionada a maneira que estas empresas se inseriram no mercado internacional nos primeiros anos de exportação. A forma mais comum entre as empresas foi se inserir no mercado de forma direta, ou seja, as próprias empresas realizaram suas exportações, totalizando em 64% das empresas. Castro (2001) afirma que este canal de distribuição é mais dificultoso, já que a empresa nacional não tem muito conhecimento em identificar potenciais clientes importadores de seus produtos. Outra maneira de escoar os produtos para o exterior é através de *Trading Company*, a qual pode comprar o produto de uma empresa nacional e vender a um cliente no exterior, tendo total liberdade de ação em suas exportações e importações (CASTRO, 2001). Desta maneira, 21% das empresas participantes informaram que utilizaram as *Trading Companies* em suas primeiras exportações.

Foi questionando às empresas participantes se as negociações para as exportações são realizadas através de um agente ou pela própria empresa. E ainda se as mesmas tem um departamento interno, ou este setor é terceirizado. Observa-se que 64% dos entrevistados,



afirmam que é a própria empresa que faz suas negociações com os clientes externos. Os outros 36%, totalizando em 18 empresas, já realizam suas negociações através de agentes. A pesquisa aponta que 64% das entrevistadas informaram que há um departamento interno na empresa responsável pelas exportações, sendo as demais empresas com o departamento terceirizado.

Em relação ao escoamento dos produtos, observa-se que toda a América representa significativamente as exportações, conforme informado na Tabela 3.

Tabela 3 – Mercado de escoamento dos produtos

Alternativa	F	%
Oceania	2	4
América do Sul	45	90
América Central	20	40
América do Norte	19	38
Europa	10	20
Ásia	6	12
África	11	22
<b>TOTAL DOS ENTREVISTADOS</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>
<b>TOTAL DE RESPOSTAS</b>	<b>113</b>	<b>227,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Um montante de 90% das empresas exportam para a América do Sul. A América do Norte e a Central importam uma quantidade, significativamente grandes e iguais, de produtos da região da AMREC, tendo 38% e 40% respectivamente. Outro mercado que chama a atenção é o Africano, seguido pelo mercado Europeu, mostram que as negociações com estes mercados significativamente importantes. Desta forma, pressupõe-se que as empresas estão relacionando seus mercados com a menor distância psíquica, indo ao encontro da ideia do Johanson e Vahle (1977), os quais afirmam que as empresas tendem a se relacionar com mercados distantes causados pelas diferenças culturais, de linguagem e desenvolvimento industrial, tornando-se fatores dificultantes no processo.

Para compreender as modalidades de pagamentos utilizadas pelas empresas exportadoras da região carbonífera, tratou-se de questionar a quantidade de processos de exportação realizados durante o período de um ano, conforme demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4 –Quantidade de processos de exportação

Alternativa	F	%
De 1 a 5	9	18
De 6 a 10	7	14
De 11 a 15	4	8
De 16 a 20	2	4
Acima de 21	28	56
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).



Percebe-se que 28 empresas, correspondente mais da metade dos entrevistados (56%), realizam mais de 21 processos de exportação durante um ano. Ainda, nove empresas que compõe 18%, realizam até cinco processos durante o mesmo período. Estas empresas são de pequeno porte e realizam suas exportações para poucos clientes no exterior. Ocorre quando a empresa exporta porque o cliente fez um pedido. Ou seja, são empresas que vendem para o mercado doméstico e só realiza uma exportação quando é feito um pedido.

Na Tabela 5, aborda as quantidades de processos realizados por cada modalidade de pagamento, referente ao montante de processos realizados durante o ano.

Tabela 5 – Quantidade de processo por modalidade

Modalidades	Nenhum	1 à 5 processos	6 à 10 processos	11 à 15 processos	16 à 20 processos	A cima de 21 processos
Pagamento Antecipado	14%	32%	18%	10%	8%	18%
Remessa sem saque	44%	18%	6%	8%	2%	22%
Cobrança Documentária	56%	10%	2%	8%	8%	16%
Carta de Crédito	58%	24%	8%	2%	4%	4%

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Referente ao pagamento antecipado, 32% das empresas realizam até cinco exportações com esta modalidade. Outro grupo que chama atenção é que nove empresas realizam mais de 21 processos utilizando esta modalidade, completando 18%. Outro grupo que também corresponde a 18% é de empresas que exportam entre seis e 10 processos com pagamento antecipado. Apenas sete empresas não realizam nenhuma exportação com esta modalidade de pagamento. Entretanto, Ratti (2006), afirma que o importador fica na total dependência do exportador, portanto o risco fica ao importador que poderá não receber a mercadoria. “Esse é o motivo pelo qual não é muito frequente a utilização deste processo” (RATTI, 2006, p.77).

Já a remessa sem saque aponta que 44% não faz nenhuma transação com esta modalidade. Corrobora com o autor Ratti (2006, p.78) quando afirma que “[...] o exportador deve confiar na honestidade do importador, porque fica sem nenhuma garantia, razão pela qual também não é muito frequente a utilização de tal modalidade [...]”. Porém, há uma contradição deste autor afirmado por 22% empresas que exportam mais de 21 processos com a remessa sem saque. Ratti (2006) aponta algumas possibilidades de utilizar esta modalidade, sendo os produtos exportados para filiais ou subsidiárias de firmas no exterior, ou até mesmo, porque as despesas bancárias são inferiores às de outras modalidades.



Referente à modalidade cobrança documentária, mais da metade (65%) das empresas participantes não mostraram nenhum interesse nesta modalidade. Há 16% das empresas que utilizam esta modalidade em mais de 21 processos. Número consideravelmente alto, já que esta modalidade apresenta o risco do importador cancelar o pedido (CASTRO, 2001). Sobre a carta de crédito, 58% das empresas não utilizam tal modalidade, além disso, 24% usam a mesma em até cinco processos durante o ano. Apesar da modalidade oferecer maiores garantias ao exportador, a pesquisa não está em consonância com o Ratti (2006, p.85) quando afirma que esta modalidade é “bastante usual”.

Sobre a Carta de Crédito, a maioria respondeu que não utilizam ou pouco utilizam desta modalidade. Castro (2001) destaca que em princípio, a modalidade de pagamento deve ser determinada pela empresa exportadora, com o objetivo de oferecer segurança à operação, mas terá discernimento em compreender a situação do importador no campo comercial, financeiro, de custo e de segurança. Esta definição de Castro (2001) corrobora com os resultados da pesquisa o qual informam que 32% concordam parcialmente com esta afirmação “A escolha é feito pelo exportador”. Já 20% discordam totalmente. Para ter uma compreensão melhor deste resultado, outra afirmação feita é “A escolha é feita por ambas as partes”, sendo elas, importador e exportador. O resultado aponta que 56% das empresas questionadas concordam plenamente com a afirmação e 20% concorda parcialmente. Concluindo assim, que a escolha é discutida quando realizado a negociação, mas que toma a decisão final é exportador.

Sabendo que há riscos a cada exportação realizada, objetivou-se questionar a relevância de possíveis riscos que podem ocorrer nas exportações. Segue na Tabela 6 o resultado o grau de relevância de cada risco na opinião das empresas que se dispuseram a participar do questionário.

Tabela 6 – Grau de Relevância

Riscos	Irrelevante	Pouco Irrelevante	Indiferente	Pouco Relevante	Relevante
Perda por extravio.	30%	20%	4%	20%	26%
Perda financeira	20%	12%	6%	10%	52%
Atraso de pagamento	10%	14%	2%	26%	48%
Descumprimento de obrigação da outra parte	20%	10%	2%	20%	48%
Catástrofe Natural	26%	28%	10%	10%	26%
Perdas por guerras ou revoluções	30%	24%	8%	10%	28%

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).



Para entender o risco das empresas, foi questionado o grau de relevância de alguns riscos que o exportador pode enfrentar ao longo dos processos de exportação. Desta maneira, referente à perda de mercadoria por extravio, 30% das empresas acham este risco irrelevante e 26% acham este risco muito relevante. Porém, quando falado da perda financeira, 52% informam que este risco é relevante e apenas 20% considera o mesmo irrelevante. Das 50 empresas questionadas, 48% informam que o atraso de pagamento é um risco consideravelmente alto para as mesmas, em contra partida, 10% das empresas não consideram este risco alto.

Referente ao descumprimento de obrigação da parte do importador, 48% tem um receio, maior, sendo este risco relevante e 20% não concorda, resultando este risco como irrelevante. Quando se trata de catástrofes naturais, 26% consideram este risco irrelevante e a mesma parcela, considera este risco relevante. O que acontece também com o risco de perdas desencadeadas por guerras ou revoluções, sendo 30% para o risco irrelevante e 28% consideram o risco relevante.

O Seguro de Crédito à Exportação é um seguro disponível a todas as empresas exportadoras que tem o interesse de garantir o recebimento das exportações caso o importador não cumprir com a sua obrigação ou outra situação que possa acontecer e assim, comprometer o pagamento das operações comerciais internacionais (CASTRO, 2001). Compreendendo isso, foi questionado se as empresas conhecem o SCE, tendo o resultado na Tabela 7.

Tabela 7 –Conhecimento do SCE

Alternativa	F	%
Sim	40	80
Não	10	20
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Pode-se perceber que 20% das empresas não conhecem e nem sabe como é o funcionamento do SCE. Desta maneira, podemos concluir que a falta de conhecimento das empresas, neste caso, da região da AMREC, faz com que, muitas vezes, acabam por fracassando ou tenham prejuízos altos sem saber que o governo oferece incentivo e facilidades para as empresas exportarem com mais segurança.

Para as empresas que conhecem o SCE, foi questionado se usam ou não o seguro, sendo abordado o resultado na Tabela 8



Tabela 8 –Utilizam do SCE

Alternativa	F	%
Sim	6	15
Não	34	85
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Das empresas que conhecem tal seguro, 85% não usam o seguro oferecido pelo governo. Mas há seis empresas que utilizam esse mecanismo em suas exportações. Destas seis empresas, Podemos perceber que 83% utiliza o Banco do Brasil como a instituição financeira que cobre os riscos de suas mercadorias. Outras instituições, corresponde a 17%.

Para compreender o motivo que leva as empresas a não utilizarem tal seguro, segue a Tabela 9, para maior compreensão.

Tabela 9–Motivo da não utilização do SCE

Alternativa	F	%
Não tenho necessidades	20	58
Não tenho interesse	10	29
Não tenho condições financeiras	1	3
Pela burocracia	2	7
Outros	1	3
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Observa-se que 58% das empresas que afirmam não ter necessidade do mesmo, levando em consideração de muitas empresas utilizam o pagamento antecipado e a cara de crédito as quais “[...] não necessitam de cobertura pelo seguro de crédito à exportação, pois suas garantias já estão implícitas e não oferece riscos de não-pagamento por razões comerciais, políticas e extraordinárias para as empresas exportadoras” afirma Castro (2001, p. 200).

Há um grupo de 29% das empresas que não tem interesse em adquirir o serviço oferecido pelo SCE. Há 7% das empresas não utilizam pela burocracia do seguro e 3% não têm condições financeiras para tal. O que chamou atenção foi os outros (3%) o qual informaram que o SCE só cobre o que não oferece tanto risco a empresa, o que não resolveria o problema, afirma uma das empresas pesquisada. Desta maneira, o resultado desta pesquisa condiz com a pesquisa feita em 2006 pela seguradora Euler Hermes, onde mais de 50% dos entrevistados afirmam que há um custo muito alto para aquisição do seguro (não tem condição financeira), que a cobertura não era o suficiente e apropriada (outros); e que não era um seguro simples o suficiente (Burocracia) (SERAPICOS, 2010).



Para um melhor entendimento, a pesquisadora apresenta abaixo uma tabela com o resumo dos resultados obtidos.

Quadro 4 – Síntese dos resultados

Dados do perfil	Dados da modalidade de pagamento	Dados do seguro de crédito à exportação
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A maioria das empresas selecionadas é de médio porte.</li> <li>• Os setores atuantes são bem diversificados.</li> <li>• Grande parte está a mais de 10 anos no mercado exterior.</li> <li>• A exportação direta foi a maneira que as empresas ingressaram no mercado.</li> <li>• As empresas possuem um departamento interno na empresa, onde também acontece a maioria das negociações.</li> <li>• Os produtos fabricados pelas empresas são escoados principalmente para toda a América.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A maioria realiza mais de 21 processos de exportação durante um ano.</li> <li>• Destes, muitos são realizados pelo pagamento antecipado, seguido pela remessa sem saque, cobrança documentária e a carta de crédito.</li> <li>• A escolha da modalidade é realizada entre ambos, apesar de que é o exportador que dita a palavra final.</li> <li>• Os riscos, vantagens e desvantagens de cada modalidade são conhecidas pelas empresas.</li> <li>• Para as empresas, risco mais relevante é a perda financeira, seguido pelo atraso no pagamento e o descumprimento das partes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quase todas as empresas já ouviram falar e conhecem os objetivos do seguro de crédito à exportação.</li> <li>• Destes, a maioria não utiliza o seguro por não haver necessidades nem interesse dos mesmos.</li> <li>• Os poucos que utilizam, são assegurados pelo Banco do Brasil.</li> </ul>

Fonte: Dados da pesquisa (2014).

## 5. CONCLUSÃO

Diante do estudo realizado, é notável que a modalidade de pagamento possa trazer, e muitas vezes, traz, riscos consideravelmente altos para as empresas exportadoras, localizadas na região da AMREC. Isso ocorre devido à falta de informações por parte dos empresários e administradores das empresas, pela má fé do importador perante as negociações com o exportador, por perdas que podem surgir sem interferências das partes, como catástrofes, guerras, além de perdas por extravio e sinistro. Estes riscos fazem com que os empresários tenham preocupações, e até a desistência, da realização de uma operação no mercado exterior.

Pode-se observar que o governo facilita a vida do exportador quando se trata da garantia do recebimento do crédito do importador através do Seguro de Crédito à Exportação. Portanto, procurou-se conhecer o Seguro, como uma forma de garantia para as empresas com interesse em realizar uma exportação, com seu estudo focado nas empresas localizadas nos municípios da região carbonífera (AMREC). O resultado aponta que a maioria das empresas conhece o objetivo do SCE, mas não utilizam. Os motivos pela não utilização é por não ter necessidade nem interesse do seguro. Para que assim, os empresários e administradores possam então compreender um pouco mais sobre o seguro de crédito.

Diante destes resultados, os pesquisadores propõem, como estudos futuros, analisar se os resultados obtidos nesta pesquisa são exclusivos ao comportamento das



empresas catarinenses ou brasileiras, ou este comportamento é culturalmente apenas das empresas localizadas no extremo sul catarinense.

## 6. REFERÊNCIAS

BANCO DO BRASIL. **Seguro de crédito à exportação**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portallbb/page301,8105,8134,21,0,1,1.bb?codigoNoticia=13512&codigoMenu=9055>> Acesso em 16 abr 2014.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. **Seguro de crédito à exportação**. Disponível em <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/BNDES\\_Transparente/Fundos/Fge/seguro.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente/Fundos/Fge/seguro.html)> Acesso em 02 mai 2014.

BRASIL. **Aprendendo a exportar**. Disponível em: <[http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepgto\\_quadro.htm](http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/modalidadesdepgto_quadro.htm)> Acesso em: 05 mai 2014.

BRASIL. Ministério da Indústria e do Comércio. **Guia de exportação**. 3. ed. Minas Gerais: Ibrasa, 1980.

CAMPACI, João Vitor. **Os riscos relacionados às modalidades de pagamento internacional para o exportador**. Revista de Negócios Internacionais. Piracicaba. Ano III. N.5. pág. 56-61. 2005.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

\_\_\_\_\_. **Financiamento à exportação e seguro de crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

\_\_\_\_\_. **Financiamento à exportação e seguro de crédito**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

COSTA, Gustavo Miguez. **Seguro de crédito à exportação**. 2012. Disponível em: <<http://www.brumadv.com.br/2012/07/627/>> Acesso em 21 abr 2014.

FERNANDES, Denise Maria. **Exportação: roteiro básico para o comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 1987.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Diagnóstico do setor exportador catarinense 2011**. Florianópolis: 2011.

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

GRENEE, M. **An analysis of credit insurance**. Journal of Finance. Business Source Premier. 1955.



JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitment. **Journal of International Business Studies**, v. 8, p. 23-32, 1977.

HEMAIS, C.A.; HILAL, A. O processo de internacionalização da firma segundo a escola nórdica. In: ROCHA, A.da (Org.). **A Internacionalização das Empresas Brasileiras: estudos de gestão internacional**. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.

PANCEVSKI, Predrag. **Modelo de Precificação do Seguro de Crédito à Exportação para o Mercado Brasileiro**. Rio de Janeiro, 2005

RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e câmbio**. 11. ed. São Paulo: Lex Editora, 2006.

REVISTA INTERMARKET. **Pagamentos Internacionais**. 2007. Disponível em: <<http://www.revistaintermarket.com.br/materia.php?id=390>> Acesso em 17 abr 2014.

SEBRAE, SP. **O que é pagamento antecipado no comércio exterior?** 2012. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/2-uncategorised/7218-o-que-e-pagamento-antecipado-no-comercio-exterior>> Acesso em 17 abr 2014.

SECREB. Seguradora de crédito do Brasil. **Seguro de crédito a exportação**. Disponível em: <[http://www.exportplastic.com.br/2009/area-restrita/downloads/uploads\\_pdf/Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20SECREB%20-Agosto%202005.pdf](http://www.exportplastic.com.br/2009/area-restrita/downloads/uploads_pdf/Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20SECREB%20-Agosto%202005.pdf)> Acesso em 25 ago 2014.

SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO. **A Empresa**.2004. Disponível em <<http://www.sbce.com.br/aEmpresa.asp> > Acesso em 17 abr 2014.

SERAPICOS, Edson de Paulo. **Processo para análise de Seguro de Crédito por empresas no Brasil**. São Paulo, 2010. Disponível em <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/5743/68070200638.pdf?sequence=1>> Acesso em: 26 ago 2014.

VILLEGAS, Carlos Gilberto. **Comercio Exterior y Credito Documentário**. Buenos Aires: Astrea, 1993.