

As exportações brasileiras são formadas por diversos tipos de bens e produtos, se caracteriza através de um contrato internacional de venda e compra. O Brasil não é conhecido como um país exportador, embora seja um dos maiores exportadores de commodities do mundo. Diante do cenário internacional, as exportações brasileiras ainda são tímidas se comparadas com outros países, mas mesmo assim, os números registrados nos últimos anos coloca o Brasil em uma posição de destaque no comércio global.

No ranking mundial dos países exportadores em 2013, publicado pelo “The World Factbook”, uma publicação anual da Central Intelligence Agency (CIA) dos Estados Unidos, o Brasil aparece na 20^a posição com US\$ 244,8 bilhões em exportações. A China é líder mundial com US\$ 2,210 trilhões, seguida dos Estados Unidos com US\$ 1,575 trilhão, e da Alemanha com US\$ 1,493 trilhão.

Muitas são as vantagens que as empresas podem obter com a atividade de exportação, a principal delas é a perspectiva de elevar as suas margens de lucro. As outras vantagens são a isenção de impostos, a diversificação de mercados e clientes e a maior garantia contra as oscilações dos níveis da demanda interna. Outros motivos para as empresas atuarem como exportadoras são reduzir a dependência de vendas internas, manter clientes no exterior para compensar as vendas, quando o mercado interno estiver desfavorável, além de ter a possibilidade de escoar para o mercado internacional, o excedente interno de sua produção.

Os exportadores precisam aprender a utilizar os mecanismos fiscais e financeiros colocados à sua disposição pelo governo. Exportar pode ser muito mais simples do que se imagina. E quanto mais se exporta, menos obstáculos surgirão em razão do grande aprendizado que se adquire com a vivência no comércio exterior.

O Brasil não possui uma cultura de vender suas mercadorias com seguro. Predominantemente, a venda externa ocorre com a transferência da propriedade sobre a mercadoria negociada ainda no território brasileiro, o que não é um erro, mas também não é uma das melhores estratégias de venda, pois desestimula o importador que assume providências, custos e riscos para a retirada da mercadoria do país.

As seguradoras oferecem aos exportadores a possibilidade de transportar seus produtos com cobertura de seguro de transporte contra todos os riscos de perdas e danos materiais a que as mercadorias estejam expostas e sujeitas, desde a saída no recinto do exportador ou fornecedor até à entrega no local de destino do importador. Exemplo de riscos cobertos: acidente, avaria, extravio, roubo, incêndio, molhadura, avaria grossa, operações de carga e descarga, guerra, greves, etc.

Para os exportadores competirem internacionalmente, é preciso identificar diferenciais de venda, e um desses diferenciais é vender a mercadoria com seguro, assumindo a responsabilidade pela entrega no país do comprador. O seguro está previsto nas exportações com os termos de Incoterms CIF (Cost Insurance and Freight) usado apenas no transporte aquaviário e CIP (Carriage and Insurance Paid To) para os outros meios de transporte.

Para o Brasil, a atividade exportadora contribui para a geração de emprego e renda, para a entrada das divisas necessárias ao equilíbrio das contas externas e para a promoção do desenvolvimento econômico. Para as empresas, a exportação é de grande importância, e também, o meio mais eficaz para garantir o seu próprio futuro em ambientes com elevado grau de competitividade. Para o mercado de seguros, é uma atividade que colabora para o fortalecimento e crescimento do ramo de transporte, o mais nobre de seguros.

Aparecido Mendes Rocha é corretor de seguros especializado em seguros internacionais.

Fonte: [Blog do Rocha](#), em 25.06.2014.

