

Por Antonio Penteado Mendonça



Se a operação de venda a prazo pode ser arriscada entre empresas sediadas na mesma praça, imagine uma exportação para um país distante, desconhecido, onde o único contato foi com o comprador da mercadora.

Imagine o “Sr. Asdrubal”, gerente da empresa “Ao Poço que Jorra”, produtora de equipamentos para poços artesianos. Empresa de porte médio, ele quer expandir seus negócios e a exportação parece o caminho certo. Ao mesmo tempo, depois de uma bem-sucedida investida do Itamarati, o país “XXX”, no Oriente Médio se aproxima do Brasil e entre suas demandas estão equipamentos para os três mil poços artesianos que pretendem perfurar nos próximos cinco anos. Foi descoberto um enorme aquífero e o governo de “XXX” pretende aproveitar essa água para irrigar o solo e transformar a região num pomar capaz de produzir frutas para a exportação.

O “Sr. Asdrubal” vê a oportunidade, mas fica receoso, pensa com seus botões: assinamos o contrato para vender os equipamentos, eu exporto e o comprador não me paga. Fico com dois micos: a dificuldade em receber e a falta de capital de giro.

Será esse o fim do sonho do “Sr. Asdrubal”? Será que o medo do calote será capaz de inviabilizar a exportação e travar a expansão da empresa? Depende. Empresários mais ousados não hesitam em tocar em frente, correr os riscos da inadimplência do importador e se dar bem, receber no prazo e assim crescer mais do que a concorrência.

Mas tem outro jeito de chegar lá, com a exportação protegida e a certeza do recebimento do crédito que a venda gerou. O seguro de crédito à exportação serve exatamente para isso. Ele garante o recebimento de parte dos recursos gerados pela venda, em caso de não pagamento pelo comprador. Ao emitir a apólice a seguradora assume a responsabilidade de ressarcir o vendedor nacional no caso da inadimplência do importador internacional. Ou seja, o “Sr. Asdrubal” pode exportar sem medo, garantido pelo seguro ele sabe que em caso do não pagamento do seu crédito pelo importador, ele receberá a indenização correspondente ao prejuízo decorrente do calote. A sua seguradora se encarregará de fazer o ressarcimento, de acordo com o clausulado da apólice.

Mas pode acontecer uma segunda situação. O comprador das mercadorias quer pagar, mas por alguma razão, o governo do seu país não permite a remessa do pagamento. É uma situação mais complexa, o que está envolvido não é o risco direto do negócio – a inadimplência do importador – mas uma ação política do país onde ele está instalado em relação ao Brasil. Deixa de ser uma ação de um empresário para se transformar numa ação de Estado, o que pode ter consequências intransponíveis, como já aconteceu diversas vezes no comércio internacional.

O seguro de crédito à exportação tem cobertura, também, para o risco político e garante ao vendedor brasileiro o recebimento de seu crédito, caso por alguma razão política ou de retaliação, o governo do país importador impeça a transação. Ou seja, com o seguro, o exportador brasileiro conta com uma ferramenta da maior importância para sua tranquilidade nas transações internacionais.

Fonte: O Estado de São Paulo, em 05.05.2025.