

Allianz Trade explica como a modalidade protege empresas brasileiras ao acessar novos mercados internacionais

A reconfiguração das cadeias globais de comércio, impulsionada por tarifas, tensões geopolíticas e instabilidade regional, está tornando as exportações brasileiras mais arriscadas e mais complexas. De acordo com o [Allianz Trade Global Survey 2026](#), relatório desenvolvido pela equipe da Allianz Research, divisão de pesquisa macroeconômica da **Allianz Trade**, líder mundial em seguro de crédito, o risco geopolítico e político já é apontado por 65% das empresas exportadoras mundiais como a principal ameaça aos seus negócios, superando o antigo líder, risco de complexidade e concentração em cadeias de suprimento, que era indicado por 54% das companhias no ano anterior.

No Brasil, de acordo com o relatório, 45% das empresas que exportam esperam um aumento do risco de inadimplência nas vendas ao exterior nos próximos 12 meses. Nesse cenário, a Allianz Trade orienta exportadores sobre como o seguro de crédito à exportação funciona na prática e por que ele é um instrumento estratégico, não apenas uma apólice de defesa do contas a receber.

O que é o seguro de crédito à exportação e por que ele importa agora?

Exportar a prazo é uma exigência competitiva. Compradores internacionais raramente pagam antecipado e exigem prazos de pagamento que podem chegar a 180 dias. Em uma venda a clientes no exterior, o exportador fica exposto a riscos que vão além da inadimplência comercial: instabilidade política no país de destino, bloqueio de transferências cambiais, insolvência do comprador ou mesmo mora prolongada.

O seguro de crédito à exportação cobre exatamente esse conjunto de riscos. A apólice garante o recebimento do valor das vendas mesmo que o importador não pague, seja por insolvência, mora prolongada ou por fatores políticos no país de destino.

"A lógica do seguro de crédito à exportação é simples: o exportador brasileiro quer vender com prazo competitivo, mas não quer correr o risco de não receber. A apólice resolve esse desequilíbrio, pois permite vender com segurança, o importador ganha prazo de pagamento e a operação fica estruturada do seu começo ao seu fim", explica Luciano Mendonça, diretor comercial da Allianz Trade no Brasil.

Como funciona uma operação segurada no exterior?

Quando uma empresa brasileira fecha uma venda de grandes valores com um comprador de outro país, com prazo de pagamento longo, a empresa fica exposta ao risco de inadimplência durante todo esse período, e qualquer problema político ou financeiro no país do comprador pode comprometer o recebimento.

Com o seguro de crédito à exportação, a Allianz Trade faz a análise de risco de crédito, risco-país e possíveis restrições internacionais do importador antes da venda ser realizada, identificando a capacidade e o histórico de pagamento do comprador. Se a operação for aprovada, a venda e a exportação podem ser feitas com a cobertura da seguradora e nesse cenário tudo segue normalmente. Em caso de inadimplência ou insolvência, a seguradora é comunicada sobre o sinistro e, então, inicia a cobrança da dívida em moeda estrangeira do país de destino da exportação, seguindo ritos políticos, econômicos e culturais.

"Em caso do não pagamento mesmo após a cobrança, a seguradora indeniza o exportador, também em moeda estrangeira, garantindo que ele consiga manter a sua liquidez e seu fluxo de caixa, preservando a saúde financeira da empresa", explica Mendonça.

Novos mercados, novos riscos: onde o Brasil está expandindo

O Brasil está em um momento de oportunidade real para ampliar sua presença global. O acordo Mercosul-União Europeia abre acesso ao maior bloco econômico do mundo. América Latina, Ásia-Pacífico e Oriente Médio também emergem como destinos estratégicos para produtos brasileiros.

Mas a expansão para novos mercados traz um conjunto de riscos que exportadores experientes conhecem bem: compradores com histórico desconhecido, moedas voláteis, instabilidade regulatória e riscos políticos. A Allianz Trade Global Survey 2026 mostra que apenas 7% das empresas exportadoras mundiais são pagas em até 30 dias e que os prazos têm se alongado, com 1 em cada 4 empresas recebendo após 70 dias.

"Quando o exportador entra em um mercado novo, ele não tem o histórico de relacionamento que tem com seus clientes antigos. A análise de crédito que fazemos vai além do que qualquer empresa conseguiria sozinha, pois acessamos 289 milhões de dados de empresas em todo o mundo. Isso reduz a incerteza e permite que o exportador venda com muito mais embasamento", afirma Luciano Mendonça.

Riscos cobertos: o que a apólice protege

O seguro de crédito à exportação da Allianz Trade pode cobrir:

- **Riscos comerciais:** insolvência do comprador, mora prolongada e recusa de recebimento da mercadoria.
- **Riscos políticos:** guerras, revoluções, bloqueios cambiais, expropriações ou medidas governamentais que impeçam o pagamento.
- **Essa cobertura conta com uma análise de crédito preventiva:** antes da venda, a Allianz Trade avalia o risco do comprador e emite um limite de crédito – vendendo dentro deste valor aprovado, o exportador está coberto pela seguradora.

Seguro de crédito e PROEX: a combinação que potencializa a exportação

Para empresas que buscam competitividade máxima nas exportações, o seguro de crédito à exportação é também uma garantia que habilita o acesso ao PROEX, programa federal operado pelo Banco do Brasil que financia exportações com taxas competitivas.

A lógica é direta: ao contratar o seguro, o exportador garante ao banco a cobertura do risco de crédito, o que permite acessar o financiamento e receber à vista no Brasil enquanto oferece prazo ao importador estrangeiro. Para mercados como Europa e América Latina, onde prazos longos são pré-requisito para fechar negócios, esse mecanismo é decisivo.

Para acessar o PROEX via seguro de crédito, a empresa deve atender aos requisitos do programa:

- Faturamento: receita bruta anual de até R\$ 1,3 bilhão.
- Prazos: operações com prazo de vendas de até 180 dias.
- Regularidade fiscal: empresa em situação de adimplência com a União.
- Elegibilidade de produto: enquadramento nos códigos NCM autorizados pelo programa.

"O seguro de crédito à exportação não é um custo, mas uma oportunidade, pois permite que o exportador brasileiro ofereça condições competitivas no exterior, sem abrir mão do recebimento e sem imobilizar capital de giro. Em um cenário global como o atual, com riscos geopolíticos elevados e inadimplência em alta, essa ferramenta passa a ser estrutural para qualquer estratégia séria de internacionalização", conclui o diretor.

Fonte: Allianz Trade/Race Comunicação, em 13.07.2026.