

Por Aparecido Mendes Rocha (*)



O Brasil exporta aproximadamente US\$ 200 bilhões por ano em diversos tipos de produtos e mercadorias. Os principais destinos são, pela ordem, China, Estados Unidos, Argentina, Países Baixos e Alemanha. Atualmente, empresas de todos os tamanhos e setores buscam o mercado externo para expandir seus negócios.

Para participar do comércio internacional, a empresa precisa oferecer crédito e prazo. São muito poucos exportadores que conseguem vender com pagamento antecipado ou à vista, a maioria das vendas é feita de forma financiada ou com a garantia de carta de crédito, o que requer uma avaliação criteriosa dos compradores estrangeiros. Diante desse cenário, a proteção securitária se torna imprescindível, e para atender essa necessidade, o mercado oferece o Seguro de Crédito à Exportação (SCE), que pode ser contratado pelo exportador ou pela instituição financeira que amparar a exportação.

O SCE possibilita assegurar os recebíveis da empresa que vendeu seus produtos no mercado externo contra inadimplência. O segurado garante ao exportador a indenização por perdas líquidas definitivas, em consequência do não recebimento de crédito concedido ao importador, no exterior. Serve também como instrumento de prevenção e incentivo para prospecção de novos clientes e novos mercados, e ainda como ferramenta de cobrança.

As coberturas previstas no SCE são contra os riscos comerciais, políticos e extraordinários a que estão sujeitas as transações comerciais e financeiras vinculadas às exportações. Os riscos comerciais são caracterizados por falência, concordata e mora simples, e os riscos políticos ou extraordinários, por atos governamentais do país importador ou por eventos específicos que impeçam a transferência do pagamento (moratória, guerra, confisco, denúncia unilateral do contrato, interrupção de intercâmbio comercial, etc).

A análise de crédito é baseada em toda a carteira do segurado (exportador), considerando o histórico do cliente junto ao segurado, seu potencial futuro de compra e sua situação econômica e financeira. Após a aprovação do crédito, a seguradora fixa limite individual de risco para as empresas listadas em sua apólice, e durante toda a vigência do contrato monitora os clientes, e qualquer alteração cadastral, econômica ou financeira poderá ser detectada e comunicada ao segurado.

Com a proteção securitária, o exportador terá maior flexibilidade e limitação das perdas por inadimplência, o que possibilitará assumir mais riscos e iniciar novos relacionamentos comerciais. Poderá ainda, negociar com os bancos o desconto antecipado de recebíveis e ampliação de linhas de financiamento.

Por melhor que seja o cliente, sempre existe a possibilidade de ocorrer imprevistos no país do comprador que possa impossibilitar o pagamento do valor negociado. Os riscos para operar no

comércio exterior são elevados, e um negócio aparentemente lucrativo pode transformar-se em prejuízo para o exportador quando há influências políticas e econômicas internacionais. Dessa forma, o seguro de crédito à exportação é em um excelente investimento para os exportadores brasileiros competirem internacionalmente.

(*) **Aparecido Mendes Rocha** é especialista em seguros internacionais.

Fonte: [Blog do Rocha](#), em 22.03.2017.