

FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO: DECISÃO QUE FAZ A DIFERENÇA

S.R.D. Varella

Concluinte do Curso Superior de Tecnologia em Comércio Exterior
Departamento Acadêmico de Gestão, Comércio e Serviços – CEFET-RN
Av. Salgado Filho, 1159 Morro Branco CEP 59.000-000 Natal-RN
E-mail: sergiovarella@yahoo.com.br

R.N.C. Parente

Departamento Acadêmico de Tecnologia da Informação – CEFET-RN
Av. Salgado Filho, 1159 Morro Branco CEP 59.000-000 Natal-RN
E-mail: rnonato@cefetrn.br

RESUMO

O presente trabalho especifica os parâmetros existentes nas principais linhas de financiamento à exportação que podem ser utilizados como informações em um banco de dados de um sistema de apoio à decisão (SAD). Definem-se ainda, as informações que devem ser fornecidas pelas empresas que pleiteiam a obtenção do financiamento à exportação de forma que estas possam ser confrontadas com o banco de dados do SAD, retornando como resultado do processamento a opção mais adequada para o perfil da empresa. Para a obtenção das informações necessárias para o Banco de dados, assim como, daquelas fornecidas pelas empresas, são observadas as informações oficiais sobre cada linha de financiamento, como também, literaturas que abordem o tema em questão. Por fim, demonstra uma simulação de funcionamento de um SAD para uma empresa hipotética, explicitando o mecanismo de processamento existente por trás do sistema.

PALAVRAS-CHAVES: financiamento à exportação; Comércio Exterior, Sistema de Apoio a Decisão.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos 15 anos constatou-se um gigantesco salto no volume total das exportações brasileiras, aumentando de US\$ 31,4 bilhões em 1990, período em que começa de fato a abertura comercial brasileira, para US\$ 118,13 bilhões em 2005, o que representa um incremento de 376% no referido período segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX, 2006).

Todavia, apesar desse expressivo aumento absoluto do valor exportado, não houve avanço na participação brasileira no mercado internacional durante o período supracitado, ficando a participação do Brasil estagnada em torno de 1% (SECEX, 2006).

É importante ressaltar ainda, que apesar da valorização de cerca de 17% do real em relação ao dólar em 2005 e por consequência a queda nos índices de rentabilidade das exportações da grande maioria dos produtos exportados (perdas médias variando entre 10% e 18% da rentabilidade), o Brasil continuou exportando no mesmo nível observado nos anos anteriores, mostrando uma consolidação do comércio exterior brasileiro não mais baseado em fluxos sazonais que surgiam em épocas de câmbio favorável (FUNCEX, 2006).

Buscando aumentar a participação brasileira no comércio mundial o governo tem criado mecanismos para promover as vendas internacionais do Brasil, dos quais destacaremos os seguintes: orientar o sistema de crédito à produção e comercialização de produtos destinados à exportação, bem como para a produção de insumos destinados à produtos exportáveis; incentivar às exportações de produtos com maior valor agregado; e apoiar às micro e pequenas empresas (MPE's) na logística e comercialização de produtos para exportação, sobretudo por meio da Agência de Promoção de Exportações (APEX).

É importante explicitar que em consonância com a praxe internacional, no Brasil, são consideradas exportações financiadas aquelas cujos prazos de pagamento são superiores a 180 (cento e oitenta) dias.

A dificuldade de acesso, bem como o desconhecimento de qual linha de financiamento à exportação existente no Brasil que melhor se adequa ao perfil da empresa exportadora, têm-se mostrado como uns dos grandes obstáculos às exportações brasileiras segundo aponta pesquisa feita pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI, 2002).

Ainda com relação às linhas de financiamento, um estudo realizado por Markwald e Puga (2002) com 243 empresas exportadoras revelou no tocante a contratação de financiamentos à exportação, que 59,6% e 57,2% dos entrevistados destacaram respectivamente, a exigência de garantias reais e os entraves burocráticos e legais como exigências excessivas por parte das linhas de financiamento.

No tocante ao processo de tomada de decisão dentro das empresas, sabe-se que este sempre foi considerado ponto crítico para o funcionamento das organizações. Nos últimos anos, muitas mudanças vêm ocorrendo nesse processo, sobretudo na área da informática, na qual cada vez mais novos softwares surgem para facilitar o dia-dia dentro das organizações. É sob esta ótica que surgem os sistemas de apoio à decisão (SAD), programas capazes de manipular um grande volume de informações, obter dados de fontes externas e ser baseados nas abordagens de otimização e heurística (Stair e Reynolds, 2002).

Com o intuito de orientar os exportadores brasileiros, sobretudo, no Estado do Rio Grande do Norte, definem-se neste trabalho, a partir das informações dos principais mecanismos de financiamento para exportação existente no mercado, as características de cada financiamento que podem ser utilizadas como parâmetros a serem guardados num banco de dados que sirva como fonte de dados para abastecer um Sistema de Apoio a Decisão.

2. LINHAS DE FINANCIAMENTO A EXPORTAÇÃO

Existem vários tipos de financiamento, tanto pré-embarque quanto pós-embarque. Abaixo estão os mais utilizados:

2.1 ACC (Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio) / ACE (Adiantamento sobre Cambiais Entregues)

Esta modalidade corresponde a maior parte do financiamento solicitados pelos empresários brasileiro. Pela sua importância cabe um detalhamento maior do que as outras modalidades.

O ACC consiste na antecipação à empresa exportadora, antes do embarque da mercadoria para o exterior, do valor em moeda nacional gerado pelo fechamento do contrato de câmbio de exportação, em que o pagamento da operação por parte do importador irá ocorrer no futuro, dentro de prazos definidos pela legislação vigente. Para concretização desta

modalidade de financiamento, serão utilizados, exclusivamente, recursos privados captados no exterior pelo banco financiador, através de suas linhas de crédito internacional (Castro, 2001).

O ACE tem por diferença básica do ACC o fato daquele tratar única e exclusivamente do período pós-embarque, ou seja, ele consiste na antecipação à empresa exportadora, após o embarque da mercadoria para o exterior e antes do pagamento da operação pelo importador, do valor em moeda nacional gerado com o fechamento do contrato de câmbio. Seu prazo pode chegar no máximo a 195 dias - 15 dias de trânsito dos documentos para o exterior e 180 para pagamento das divisas devidas - (Amaral e Coutinho, 2004).

Os beneficiários dos financiamentos de ACC ou ACE são todas as entidades (empresas, *trading companies*, comerciais exportadoras, consórcios, cooperativas, etc.) que vendem mercadoria para o exterior e realizam fechamento de contrato de câmbio de exportação (Castro, 2001).

Segundo Amaral e Coutinho (2004), o Banco Central do Brasil (BACEN) permite no caso do ACC, que o exportador receba o adiantamento com o prazo de até 360 dias de antecedência ao embarque das mercadorias para o exterior. Todavia, se considerado o período pós-embarque, esse prazo pode chegar a 555 dias (360 dias para entrega dos documentos de embarque, contados da data da celebração do contrato de câmbio; 180 dias para pagamento das divisas no exterior, contados da data do embarque das mercadorias; e 15 dias relativos ao período de trânsito, necessário para remessa dos documentos de embarque ao exterior e/ou à recepção do aviso de pagamento ou de crédito do valor da exportação no exterior).

As taxas dessas operações variam em função do risco de crédito da empresa exportadora, do valor da operação, do prazo previsto para embarque, da situação político-econômico do país de destino, das flutuações nas taxas internacionais, da modalidade de pagamento utilizada, etc., situando-se na faixa da LIBOR (taxa referencial em Londres) ou PRIME (taxa referencial em Nova Iorque) mais o *spread* do banco local (Vazquez, 2004).

Como forma de incentivar as exportações o governo brasileiro isenta de pagamento de imposto sobre operações financeiras (IOF) as operações de exportação sujeita a ACC/ACE, desde que esta seja concretizada e liquidada nos prazos acordados, o que se mostra como mais um fator para as baixas taxas cobradas pelos financiamentos voltados para exportação.

Essa modalidade de financiamento abrange como regra geral, todos os produtos exportados, e permite a antecipação de até 100% do valor fechado no contrato de câmbio, seja ele negociado sobre qualquer INCOTERM. Outra característica importante do ACC/ACE é o fato dele poder ser liberado independente do índice de nacionalização do produto a ser exportado, assim como, da existência ou não de comissão do agente (Castro, 2001).

Os financiamentos ACC/ACE são intransferíveis, isto é, o banco que conceder o crédito não poderá negociá-lo posteriormente, ficando, portanto, os recursos indisponíveis para outro fim até o vencimento da operação (Hartugn, 2002).

Com relação às garantias exigidas nesse tipo de financiamento, de acordo com Castro (2001), o próprio contrato de câmbio, por ser um título de crédito pode constituir-se de garantia da operação de antecipação de receitas via ACC/ACE. Todavia, normalmente os bancos exigem alguma outra garantia (duplicatas, imóveis, avais, fianças, etc.), principalmente quando se trata de ACC, já que o embarque da mercadoria ainda não ocorreu.

Outro ponto interessante do ACC é o fato da empresa exportadora poder realizar uma operação de performance, ou seja, a empresa exportadora vai repassar para uma outra empresa a obrigação de embarcar a mercadoria, e por sua vez o ônus sobre o pagamento das penalidades caso o embarque não ocorra (LEI nº 7.738/89).

2.2 Pagamento antecipado

Considera-se pagamento antecipado de exportação a aplicação ou recebimento de moeda estrangeira antes do embarque da mercadoria. Nessa modalidade o importador assume o papel de financiador da produção, uma vez que é ele quem vai disponibilizar o montante requisitado pelo exportador.

2.3 Securitização das exportações

É o mecanismo criado pela carta circular nº 1.979, de 26-6-91, do BACEN, pelo qual o exportador compromete seu fluxo de exportações para obter financiamento no exterior a baixos custos (Castro, 2001).

Segundo Castro (2001) o exportador emite um papel (geralmente a *floating rate note*) de no mínimo um ano de prazo, para buscar financiamento junto aos investidores institucionais estrangeiros. Tais papéis estarão garantidos pelo desempenho do exportador ao longo do tempo.

2.4 PROEX

O PROEX foi criado em junho de 1991 pela Lei nº. 8187 com o objetivo de proporcionar às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional, nas modalidades financiamento e equalização. Este programa financia não só o exportador, mas também o importador de produtos brasileiros, abrangendo produtos manufaturados em geral, semi-manufaturados e serviços em geral, estabelecidos pela portaria do MDIC 58, de 10.04.02 (Amaral e Coutinho, 2004).

Com relação a sua operacionalização e origem dos recursos, aquela é conduzida exclusivamente pelo Banco do Brasil, sendo os recursos no caso do PROEX financiamento, provenientes do tesouro Nacional, tendo estes que estarem previstos no Orçamento da União; no caso do equalização, os recursos são concedidos por instituições financeiras nacionais ou internacionais, sendo contudo, realizada exclusivamente em moeda estrangeira (BANCO DO BRASIL, 2006).

2.5 PROGER exportação

Essa linha tem como financiador o Banco do Brasil, utilizando recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Objetiva adiantar recursos à empresa exportadora para financiar as despesas diretamente ligadas à promoção de exportação, no Brasil e no exterior, assim como, a produção de bens constantes da Carta-circular BNDES nº 73, de 27.12.2005 (modalidade pré-embarque).

Podem se beneficiar dessa linha empresas exportadoras brasileiras que possuam faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões.

2.6 Linhas do BNDES

Em 1991, o BNDES criou o Finamex, que desde então passou por várias modificações, como ampliação da abrangência setorial, mudança de nomes e o aumento do número de modalidades, totalizando atualmente 5 linhas, a saber, BNDES pré-embarque, BNDES pré-embarque ágil, BNDES pré-embarque especial, BNDES pré-embarque empresa âncora e, BNDES pós-embarque.

De modo geral, essas modalidades visam fornecer melhores condições, através do acesso a linhas de financiamento equivalentes àquelas praticadas no mercado internacional, para que os exportadores brasileiros possam competir no mercado mundial.

A taxa de juros é composta por: custo financeiro acrescido da remuneração do BNDES mais a remuneração da instituição financeira credenciada. Sendo essa taxa variável uma vez que os itens que a compõe variam de acordo com o tipo de empresa e, ainda, com relação a linha do BNDES na qual se está trabalhando.

2.7 Desconto a Forfait ou Forfaiting

É um instrumento que consiste na aquisição de cambiais ou títulos representativos de uma operação, mediante um deságio sobre o valor de face. Assemelha-se muito a um desconto de um cheque pré-datado, ou uma nota promissória, anteriormente ao seu vencimento. Apesar desse instituto não existir no Brasil, ele pode ser acessado através de agências no exterior de bancos aqui instalados (Hartung, 2002).

Um detalhe importante é que não existe direito de regresso sobre o exportador, todavia as taxas desse mecanismo geralmente são mais elevadas que as demais existentes no mercado, sendo, portanto, um mecanismo utilizado geralmente somente quando outras alternativas existentes já se esgotaram.

2.8 Export Notes

Foi regulamentada pelo BACEN através da circular 1.846, de 1990, constitui-se em operações de créditos casadas, mais propriamente definidas como cessão de direitos de crédito de exportação, cujo titular é um exportador brasileiro para um outro investidor brasileiro que normalmente possui obrigações futuras em moeda estrangeira. Esses direitos são constituídos pela venda de mercadorias ou serviços ao exterior (Hartung, 2002).

Uma vez acertadas as condições financeiras da operação, o vencimento nunca poderá ser posterior ao embarque da mercadoria, ou seja, ele obrigatoriamente deve ser até o momento do embarque da mesma (Hartung, 2002).

Ainda segundo Hartung (2002) este tipo de operação não utiliza recursos de origem estrangeira, todos os recursos e os intervenientes são nacionais. Outro ponto importante é o fato de não haver registro no SISBACEN a cada *export note* realizada.

3. DEFINIÇÃO DOS PARÂMETROS

Para definir quais parâmetros, das diversas linhas de financiamento à exportação existente, serão correlacionadas e comparados entre si com a ajuda de um SAD, procurou-se identificar quais eram as características das linhas que se repetiam em todas, ou pelo menos, na maioria dos financiamentos existentes.

Após a análise, as seguintes características se mostraram repetidas em várias linhas de financiamento, sendo, portanto, determinadas como os parâmetros a serem usados pelo banco de dados do SAD:

- Taxas de juros;
- Prazo do financiamento;
- Período de Carência;
- Período do financiamento, pré-embarque ou pós-embarque;
- Exigência de garantias;
- Porte da empresa;
- Tipo da empresa (empresas, *trading companies*, comerciais exportadoras, consórcios, cooperativas, etc);
- Produto exportado;
- Percentual que pode ser financiado;
- Índice de nacionalização;
- Fluxo das exportações;
- Direito de regresso em caso de inadimplemento do importador;

Dessa maneira o banco de dados do SAD irá conter todas as informações das linhas de financiamento à exportação que estejam relacionadas com os parâmetros acima selecionados.

Existe ainda, a possibilidade de inclusão de novos parâmetros para integrarem a lista mencionada acima, uma vez que novas características relevantes podem surgir nas linhas existentes ou em novas modalidades que venham a ser criadas, tornando necessária a sua inclusão no banco de dados.

Para manter os dados atualizados o software deverá conter um processo que permita a atualização do banco de dados de forma automática e sistêmica, fornecendo uma maior precisão nos resultados fornecidos pelo SAD.

4. METODOLOGIA PROPOSTA

Como exposto no decorrer do trabalho, as empresas exportadoras que querem obter um financiamento para a exportação de seus produtos ou serviços possuem um número relativamente elevado de opções na hora da escolha de qual linha deverá ser utilizada.

Mostrou-se ainda que o rápido desenvolvimento da informática nos últimos anos vem possibilitando o surgimento de novas tecnologias que vêm otimizando o processo de tomada de decisão nas empresas.

Dessa forma, com o intuito de facilitar a decisão dentro de uma organização pode-se utilizar um SAD, sendo necessário para o funcionamento do mesmo, que a empresa forneça alguns dados relativos à sua organização para que o software possa compará-los com sua base de dados, retornando as opções que se enquadram no perfil da empresa.

Os dados de entrada fornecidos pela empresa devem se referir aos parâmetros contidos no banco de dados, uma vez que eles serão confrontados com o banco, retornando como saída as opções indicadas pelo processamento realizado pelo SAD.

É importante ressaltar o fato de não ser necessário para empresa entrar com todos os dados pedidos como informação de entrada para o SAD, todavia a omissão de alguns desses pontos faz com que o resultado seja menos preciso do que nos casos em que são passadas todas as informações solicitadas, ou seja, quanto maior o número de informações passadas maior a precisão da saída.

Para facilitar a entrada dos dados sugere-se nas opções em que a resposta seja um valor pré-fixado com poucas variações, como por exemplo, período do financiamento e porte da empresa, o uso de um menu com todas as opções possíveis. No caso do período do financiamento existiria um menu principal com o título “Período do financiamento” (Figura 4) que ao ser clicado se desdobraria nas duas possibilidades existentes (Figura 5), a saber, pré-embarque e pós-embarque, tendo o empresário apenas que indicar a opção que reflete a característica do financiamento que mais se adequa a situação da empresa.

A interface mostra um botão amarelo com o texto "Período do financiamento" em azul. À direita do botão há um campo de entrada branco com uma seta para baixo no canto inferior direito, indicando um menu suspenso.

Figura 4. Menu inicial do Período do financiamento.

A interface mostra o mesmo botão amarelo "Período do financiamento". À sua direita, o menu suspenso está aberto, mostrando duas opções: "Pré-embarque" e "Pós-embarque", ambas em texto azul sobre um fundo branco.

Figura 5. Desdobramento do menu Período do financiamento.

Nos casos em que exista um número elevado de opções e nos pontos geralmente apontados como os críticos na hora da escolha de um financiamento, se propõe o uso de barras integradas entre si nas quais a movimentação de uma barra reflete em uma movimentação nas outras barras interligadas (Figura 6).

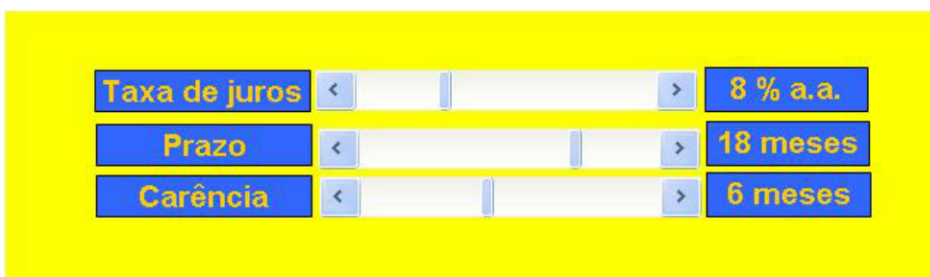
A interface apresenta três controles deslizantes horizontais empilhados. Cada controle deslizante tem um botão amarelo à esquerda com o rótulo "Taxa de juros", "Prazo" e "Carência" respectivamente. À direita de cada barra deslizante há um botão amarelo com o valor atual: "8 % a.a.", "18 meses" e "6 meses".

Figura 6. Conjunto de barras integradas.

A movimentação em cada barra será feita com o auxílio de um cursor, como pode ser visto na Figura 3 acima, que pode ser movido ao longo da barra variando o valor que aparecerá no mostrador ao lado dela. Os valores mínimos e máximos das barras serão obtidos pelo sistema do seu banco de dados, refletindo respectivamente o menor e o maior valor encontrado entre todas as linhas existentes para aquele parâmetro.

O uso desta metodologia, com a utilização de menus auto-completáveis e barras interligadas, permite a obtenção de um resultado final que contenha todas as opções que se enquadram nos parâmetros definidos pelo empresário, através de uma interface amigável e de fácil interação.

5. CONCLUSÃO

A obtenção de empréstimos para financiar as exportações brasileiras vem alcançando cada vez mais uma relevância maior no cenário macroeconômico do nosso país, sendo um dos principais mecanismos incentivados pelo governo federal para ampliar a participação no mercado global dos produtos produzidos no Brasil.

Todavia, a burocracia que envolve a obtenção das linhas de financiamento, assim como, a falta de conhecimento por parte dos empresários sobre os aspectos que envolvem todo esse processo, vem dificultando bastante a ampliação do

número de financiamentos concedidos e, portanto, um aumento das exportações brasileiras e consequentemente do número de empregos gerados.

Após esse estudo, conclui-se que não basta o governo juntamente com os bancos privados oferecerem linhas de financiamento à exportação, sendo necessário que estes tornem o acesso aos financiamentos algo possível de ser alcançado por grande parte das empresas exportadoras. Atualmente o que vem ocorrendo é a existência de um número razoável de linhas de financiamento, porém o acesso ainda é algo muito difícil, acessível na sua grande maioria apenas às empresas de médio e grande porte.

Buscando facilitar o acesso das empresas brasileiras aos mecanismos de financiamento existente, vê-se na proposta de elaboração de um SAD, com interface amigável e intuitiva, uma ferramenta de forte impacto no acesso das empresas às linhas existentes, uma vez que este funcionará como um norteador das decisões tomadas, agilizando o processo de escolha.

Para elaboração do SAD foram analisadas as principais linhas de financiamento à exportação existentes no Brasil, sobretudo as oferecidas pelos bancos de primeira linha existentes no município de Natal/RN. Com base na análise feita sobre estes financiamentos determinaram-se os parâmetros do banco de dados do SAD que foram confrontados com os dados de entrada fornecidos pelas empresas que buscam o financiamento à exportação. Tanto os dados de entrada como os parâmetros contidos no banco de dados podem sofrer alterações com o surgimento de novas linhas ou até mesmo com alterações ocorridas nos financiamentos existentes, sendo, portanto, necessário a realização de uma atualização constante das informações trabalhadas pelo sistema, permitindo que este retrate de forma confiável o cenário dos financiamentos praticados pelo mercado, retornado como saída um resultado preciso e seguro.

É importante deixar bem claro que o SAD não vai substituir nem resolver todos os problemas de decisão da empresa, decisões estas que ainda serão tomadas pelos gestores responsáveis pela organização. Ela surge apenas como mais uma ferramenta para facilitar e otimizar esse processo.

O SAD voltado para a indicação da linha de financiamento que mais se adequa ao perfil de uma determinada empresa vem a ser mais uma forma de alavancar as exportações brasileiras, não podendo ser tido, contudo, como a solução para os problemas existentes, e sim, como dito anteriormente, um instrumento facilitador do acesso aos financiamentos.

Faltou aprofundamento os algoritmos e heurísticas que podem ser desenvolvidos e utilizados para a obtenção de um resultado otimizado e eficaz para um SAD voltado para o problema da escolha das linhas de financiamento à exportação existentes no mercado que melhor se adequam ao perfil de uma determinada empresa em análise. Com uma heurística convergindo para um resultado ótimo com rapidez e fornecendo um aprendizado melhor sobre a tomada de decisão é o próximo passo da pesquisa a ser realizada.

6. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

Amaral, F. H., Coutinho, S. E. **Principais Mecanismos de Financiamento às Exportações Brasileiras: Uma Análise Comparativa.** Caderno de Pesquisas em Administração, São Paulo, v.11, n°. 2, p.1-12, abril/junho 2004.

Castro, José Augusto de. **Financiamento à exportação de crédito.** 2ª Edição. São Paulo, Aduaneiras, 2001.

CNI, CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Os problemas da empresa exportadora brasileira.** Brasília, 2002.103 p.

FUNCEX, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. Ano X, N°. 1. Disponível em: <http://www.funcex.com.br/material/boletins/bolsetor/BSt06-I.pdf>. Acesso em 15 de julho de 2006.

Hartung, D. S. **Negócios internacionais.** Rio de Janeiro: Qualitymark. Ed. 2002

Markwald, R., Puga, F. **Focando a política de promoção de exportações,** Seminário A Política Comercial Brasileira, BNDES, Brasil, 2002.

SECEX, Secretaria de Comércio Exterior. **Evolução do comércio exterior brasileiro - 1950 a 2006 (janeiro).** Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/depPlaDesComExterior/indEstatisticas/evoComExterior.php>. Acesso em: 20 de julho de 2006.

Stair, Ralph M.; Reynolds, George W. **Princípios de Sistemas de Informação.** 4ª. Edição. Rio de Janeiro: LTC, 2002.

Vazques, Lopes José. J. **Comércio Exterior Brasileiro**. 7ª edição São Paulo: Atlas, 2004.