

não são as principais da obra, estes têm dificuldade muito grande por falta de tradição no mercado e pela dificuldade que os bancos têm hoje de atender a exportadores por falta de instrumental jurídico ou de câmbio, na necessidade eventual de remessas urgentes de divisas. Quando muito poderiam socorrer-se de divisas fornecidas pelas unidades externas dos bancos, mas sem uma garantia para o banco de que essas divisas pudessem depois transitar rapidamente

te do Brasil para o exterior, para cobrir as eventuais despesas ou até eventuais prejuízos desses pequenos exportadores.

Essa é a matéria que merece hoje atenção maior, para que nós possamos ampliar a exportação, não em volumes enormes com poucas operações, mas em volume apreciável de operações de menor valor.

Diferenças entre o sistema brasileiro e europeu de seguro de crédito à exportação

Hans Joachim Pretzell, diretor da Empresa Kluckner Group Company, Londres.

Hans Joachim Pretzell

Os europeus estão realmente melhor protegidos. O Clube de Berna (Bern Union), por exemplo, que congrega quase todos os países industrializados, regulamentou as diferentes modalidades de crédito. Alguns sistemas são sofisticados, como o francês e o inglês. No sistema inglês, um dos grandes riscos, por exemplo nas licitações internacionais, é a manutenção de um preço estável: o governo inglês provê, através do Departamento de Garantia de Crédito à Exportação — ECGD, a possibilidade de um seguro de inflação durante o período de licitação e o de construção da fábrica, contemplando projetos que, às vezes, se prolongam por doze meses.

Outra facilidade inglesa, não-existente no Brasil, é a escolha de uma moeda mais barata do que a libra esterlina (sempre muito forte, em virtude das taxas de juro), facultada ao exportador de bens de capital em meio a competidores, digamos, do Japão, que oferecem o produto em Yen. Outra facilidade, ainda existente sobretudo na França e na Inglaterra, são os chamados *buyer's credits*, os quais habilitam o exportador a calcular o preço contratual à base de um preço à vista *cash-price*, o que implica em assumir o governo inteiramente os riscos políticos e comerciais pelo não-reembolso do comprador estrangeiro, vantagem esta extraordinária sobre países como o Japão ou a Alemanha Ocidental, que adotam o *supplier's credit*, pelo qual o exportador se obriga a calcular uma participação entre 15 e 25%

conforme a credibilidade do comprador. Nas facilidades vigentes no Reino Unido: oferecimento de um conjunto de apólices (*big bond*), que podem também ser seguradas, minimizando o risco do exportador; seguro contra insolvência ou dificuldades financeiras de um sócio estrangeiro durante a execução de um contrato.

Tais são as grandes vantagens existentes na Europa Ocidental, às quais ainda se poderiam acrescentar os esquemas internacionais de financiamento à exportação, que se tornam cada vez mais sofisticados, a fim de se superarem uns aos outros na conquista dos escassos projetos, razão por que, a despeito de todos os acordos e protocolos, cada país concentra esforços no sentido de uma ou duas regras em casos específicos.

A questão final prende-se ao estabelecimento da garantia de credibilidade de um país receptor, o que é um procedimento secreto entre as nações da *Bern Union*, as quais se reúnem uma vez por mês para troca de experiências. No Reino Unido, por exemplo, existem quatro diferentes categorias de garantias, sendo o prêmio a ser pago pelo exportador à ECDG, na dependência da credibilidade do país, como já visto, conservado em segredo, de modo que no país do cliente não se possa saber a posição do crédito junto às autoridades inglesas, francesas ou alemãs.