



UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA

VANESSA MEDEIROS SOUZA

**AVALIAÇÃO DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS UTILIZADAS
PELA PORTOBELLO S.A.**

Florianópolis

2007

VANESSA MEDEIROS SOUZA

**AVALIAÇÃO DAS OPERACÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS UTILIZADAS
PELA PORTOBELLO S.A.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof^a. Dra. Cláudia Fabiana Gohr

Florianópolis

2007

VANESSA MEDEIROS SOUZA

**AVALIAÇÃO DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS UTILIZADAS
PELA PORTOBELLO S.A.**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgada adequada para a obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais e aprovada em sua forma final pelo Curso de Graduação em Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina – Unisul.

Florianópolis, 07 de novembro de 2007.

Prof.^a e orientadora Claudia Fabiana Gohr, Dra.
Universidade do Sul de Santa Catarina

| Prof. _____

Prof. André Luís da Silva Leite, Dr.
Universidade do Sul de Santa Catarina

| Prof.^a _____

Prof. Silvia Natália Barbosa Back, Msc.
Universidade do Sul de Santa Catarina

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo, analisar as operações financeiras internacionais utilizadas pela PORTOBELLO S.A. na exportação de seus produtos. A metodologia aplicada para o desenvolvimento do trabalho foi a pesquisa aplicada, com abordagem qualitativa e descritiva. Como procedimentos de coleta de dados foram utilizados: bibliografia especializada, documentos da empresa, entrevista não estruturada e também a observação feita pela pesquisadora no setor financeiro de exportação da empresa durante o período de realização do estágio. Assim, em um primeiro momento foi feita uma revisão da literatura acerca do tema de pesquisa. Dentre os assuntos abordados, destacam-se: Generalidades sobre o Comércio Internacional, Análise e Risco de Créditos, *Incoterms*, Modalidades de Pagamentos Internacionais, Modalidades de Transferência, Financiamento de Exportação e Liquidação. Em seguida, no capítulo três, a empresa objeto de estudo foi descrita, assim como o departamento foco de análise. No quarto capítulo foram apresentadas as principais operações financeiras internacionais adotadas pela empresa PORTOBELLO. Verificou-se, por meio da pesquisa efetuada na empresa que a mesma realiza suas atividades de acordo com a teoria recomendada e trata-se de uma empresa idônea que atua com seriedade e por isso é bem conceituada em todo o mundo.

Palavras-chave: Operações Financeiras; Modalidades de Pagamentos Internacionais e Financiamentos às Exportações; PORTOBELLO.

ABSTRACT

This work has for objective, to analyze the international financial operations adopted by PORTOBELLO S.A. in the exportation of its products. The methodology applied for the development of the work was the applied research, with qualitative and descriptive approach. As procedures of data collection, were used: specialized bibliography, documents of the company, not structuralized interview and also the observation made by the researcher in the international financial department of the company during the accomplished period of training. Thus, in first sight, a revision of the literature was made concerning the research subject. Among the topics discussed these stands out: The International Trade Generalities, Analysis and Risk of Credits, Incoterms, Methods of International Payments, Methods of Transfers, Exportation Financings and Liquidation. Following, in chapter three, the study object company was described, as well as the department focus of analysis. In the fourth chapter was presented the main international financial operations adopted by PORTOBELLO. It was verified, by the research that the company carries through its activities in accordance with the recommended theory and it is about an idoneous company which acts seriously and therefore it is well assessed in the whole world.

Key Words: Financial Operations; Methods of International Payments and Exportation Financings; PORTOBELLO.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Tipos de <i>incoterms</i>	26
Quadro 2 – Histórico da empresa	45 44
Quadro 3 – Produtos da coleção básica	50 49
Quadro 4 – Produtos da coleção original.....	51 50
Quadro 5 – Produtos da coleção <i>studio</i>	54 0
Quadro 6 – Relação dos principais concorrentes nacionais.....	54 3
Quadro 7 – <i>Incoterms</i> utilizados pela PORTOBELLO.....	56 5
Quadro 8 – Pontos fortes e pontos fracos da empresa PORTOBELLO S.A.....	62 0
Quadro 9 – Objetivos específicos alcançados.....	67 6

LISTA DE SIGLAS

ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues

ALADI – Associação Latina Americana de Integração

BACEN – Banco Central

BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social

CCI – Câmara de Comercio Internacional

CCR – Convênio de Crédito Recíproco

CNC – Consolidação das Normas de Câmbio

COFACE – *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur*

FBI – Foreign Bussiness Information

FGV – Fundação Getúlio Vargas

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

PROEX – Programa de Financiamentos às Exportações

RE – Registro de Exportação

SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor

SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação

SC – Santa Catarina

SP – São Paulo

SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

SUMÁRIO

1	10
INTRODUÇÃO	
1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA.....	10
1.2 OBJETIVOS.....	11
1.2.1 Objetivo geral	11
1.2.2 Objetivos específicos	11
1.3 JUSTIFICATIVA.....	12
1.4 LIMITAÇÃO DA PESQUISA.....	12
1.5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	13
1.5.1 Tipo de pesquisa	13
1.5.2 Método utilizado	14
1.5.3 Técnica de coleta de dados	15
1.6 ESTRUTURA DE PESQUISA.....	16

2 FUNDAMENTAÇÃO	17
TEÓRICA	
2.1 GENERALIDADES SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	18
2.1.1 Teorias clássicas do comércio internacional	18
2.1.2 Teorias modernas do comércio internacional	19
2.1.3 Especificidades do comércio internacional	19
2.1.3.1 Variações no grau de mobilidade dos fatores de produção.....	20
2.1.3.2 Natureza de mercado.....	20
2.1.3.3 Existência de barreiras aduaneiras.....	20
2.1.3.4 Longas distâncias.....	21
2.1.3.5 Variações de ordem monetária.....	21
2.1.3.6 Variações de Ordem Legal.....	22
2.2 ANÁLISE E RISCO DE CRÉDITO.....	22
2.2.1 Análise de crédito	23
2.2.2 Risco	24
2.2.3 Seguro de crédito	24
2.2.4 Seguradora brasileira de crédito às exportações (SBCE)	25
2.3 INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS –	26

INCOTERMS.....	
2.4 PAGAMENTOS INTERNACIONAIS.....	
2.4.1 Pagamento antecipado.....	28
2.4.2 Remessa sem saque.....	28
2.4.4 Convênio de crédito recíproco (CCR).....	29
2.4.5 Cobrança.....	29 30
2.4.5.1 Partes intervenientes.....	30
2.4.5.2 Cobrança à vista.....	30
2.4.5.3 Cobrança a prazo.....	31
2.4.6 Carta de crédito (Crédito documentário).....	32
2.5 MODALIDADES DE TRANSFERÊNCIA.....	DE 33
2.5.1 Cheques.....	33
2.5.2 <i>Traveller's checks</i>.....	33
2.5.3 Ordem de pagamento via aérea.....	34
2.5.4 Ordem de pagamento via <i>telex</i>.....	34
2.5.5 Ordem de pagamento via <i>swift</i>.....	34 35
2.5.6 Vale postal internacional.....	35

Formatado: Fonte: Itálico

Formatado: Fonte: Itálico

Formatado: Fonte: Itálico

	10
2.6 FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES.....	35
2.6.1 Adiantamento sobre contrato de câmbio (ACC)	36
2.6.2 Adiantamento sobre cambiais entregues (ACE)	36
2.6.3 Programa de financiamento às exportações (PROEX)	37
2.6.3.1 PROEX – Equalização.....	378
2.6.3.2 PROEX – Financiamento.....	38
.....	
2.6.4 BNDS-EXIM	39
.....	
2.7 LIQUIDAÇÃO.....	3940
2.7.1 Fechamento de câmbio	40
2.7.2 Formas e prazos para liquidação do contrato de câmbio	41
2.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO.....	42
.....	
3 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA	434
.....	
3.1 ASPECTOS GERAIS.....	434
3.2 HISTÓRICO DA EMPRESA.....	434
.....	
3.3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	456
3.3 OBJETIVOS E ESTRATÉGIAS DA EMPRESA.....	467
3.4 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA EMPRESA (ORGANOGRAMA).....	4
3.5 CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA DO	478

ESTÁGIO.....

4 OPERAÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS ADOTADAS PELA

EMPRESA PORTOBELLO.....	<u>4950</u>
4.1 CARACTERÍSTICAS	<u>4950</u>
GERAIS.....	
4.1.1 Produtos	<u>4950</u>
comercializados.....	
4.1.2 Processo de	<u>512</u>
produção.....	
4.1.3 Mercados de atuação.....	<u>512</u>
4.1.4	<u>523</u>
Concorrentes.....	
4.2 ANÁLISE DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS.....	<u>534</u>
4.2.1 Análise de risco e crédito.....	<u>534</u>
4.2.2 Incoterms.....	<u>546</u>
4.2.3 Pagamentos	<u>556</u>
internacionais.....	
4.2.3.1 Cobrança (<i>Draft</i>	<u>556</u>
Bancário).....	
4.2.3.2 Pagamento antecipado e Carta de crédito.....	<u>567</u>
4.2.4 Modalidades de transferência.....	<u>578</u>
4.2.5 Financiamento das exportações.....	<u>579</u>
4.2.5.1 Adiantamento sobre contrato de câmbio (ACC)	<u>589</u>
.....	
4.2.5.2 Adiantamento sobre cambiais entregues (ACE).....	<u>5960</u>
4.2.5.3 Pré-pagamento.....	<u>5960</u>
4.2.6 Liquidação.....	<u>601</u>
4.3 IDENTIFICAÇÃO DOS PONTOS FORTES E FRACOS DA EMPRESA E	
SUGESTÕES	DE <u>601</u>
MELHORIA.....	
4.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO.....	<u>6324</u>

Formatado: Fonte: Itálico

	12
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	656
5.1 RECOMENDAÇÕES PARA FUTUROS TRABALHOS.....	667
REFERÊNCIAS	689
ANEXOS	701
ANEXO A – Estrutura Organizacional da PORTOBELLO S.A	712
ANEXO B – Fluxograma do Processo Produtivo da PORTOBELLO	723

1 INTRODUÇÃO

1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA

Em um processo de exportação, o exportador poderá garantir os pagamentos por sua própria supervisão ou iniciativas, através do gerenciamento eficiente de seu departamento de exportação.

No comércio internacional, são vários os acontecimentos que podem afetar as diferentes nações e por conseqüência acabam prejudicando a capacidade econômica dos países, ou seja, muitas empresas acabam deixando de honrar seus pagamentos em função de eventuais acontecimentos.

Em razão disso, a boa gestão administrativa do departamento de exportação mantendo controle sobre as operações financeiras de exportação é um dos pontos principais para que a empresa obtenha êxito em mercados internacionais.

Assim, com controle sistemático na abertura de crédito, desde a supervisão atenta na elaboração e montagem dos documentos é possível evitar as dificuldades que poderão aparecer relacionadas ao não-pagamento.

Para as empresas que atuam no mercado internacional uma grande dificuldade é apresentar um fluxo de caixa atualizado, dificultando as possíveis negociações. A obtenção de adiantamentos, por exemplo, que possibilitaria competitividade comercial junto ao importador estrangeiro, poderia conceder-lhe melhores prazos e redução de custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional.

Segundo Castro (2003), a participação no mercado internacional requer das empresas exportadoras a concessão de prazos e condições de pagamentos adequadas às transações comerciais, representando elementos fundamentais para a conquista do cliente.

Ainda de acordo com o mesmo autor, para que as empresas exportadoras obtenham sucesso na realização de negócios envolvendo a exportação de bens e mercadorias, devem adequar seus produtos de acordo com as exigências dos importadores com relação à qualidade dos produtos, formas de pagamento, prazos, como também os procedimentos com relação às operações de câmbio, que são basicamente regidas pela CNC (Consolidação das Normas de Câmbio).

As empresas devem analisar de uma forma criteriosa as possibilidades de financiamento, quando e como contratar bem como acompanhar a liquidação de suas exportações com o intuito de otimizar o uso dos recursos obtidos e minimizar os gastos com a obtenção dos mesmos (Castro, 2003).

Sendo assim, este trabalho tem por finalidade responder a seguinte pergunta de pesquisa:

Quais são as operações financeiras internacionais utilizadas pela PORTOBELLO nas exportações de seus produtos?

A empresa iniciou suas atividades em 1979 e logo se transformou em um dos mais modernos parques fabris de cerâmica do Brasil. Localizada na cidade de Tijucas, às margens da BR-101, litoral de Santa Catarina, a PORTOBELLO vem fazendo história no setor de revestimentos cerâmicos brasileiro, a empresa vincula-se à idéia de inovação tecnológica – elemento diferencial em relação às empresas nacionais e fundamentais para adquirir competitividade internacional. Para alcançar seu alto nível de qualidade e produtividade, a PORTOBELLO investe em maquinários e no treinamento constante de sua equipe.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

~~Verificar~~ Avaliar as operações financeiras utilizadas pela PORTOBELLO na exportação de seus produtos.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Realizar uma revisão bibliográfica sobre o tema;
- b) Caracterizar a empresa referência deste trabalho;
- c) Destacar quais são as operações financeiras utilizadas nas vendas dos produtos no mercado internacional pela empresa;
- d) Fazer um comparativo entre a rotina das operações financeiras da empresa em questão com o que a bibliografia especializada recomenda;
- e) Propor sugestões para a empresa, visando um melhor controle das operações financeiras.

1.3 JUSTIFICATIVA

O Brasil vem batendo recordes de exportação e a venda para o mercado externo tem se mostrado um negócio bastante promissor. Mas, uma das maiores dificuldades enfrentada pelas empresas exportadoras é controlar de forma eficaz os procedimentos que vão desde o embarque da mercadoria até o fechamento do câmbio. Desta forma, estudar a rotina operacional de exportação terá importância relevante tanto para empresas que atuam no mercado internacional, quanto para a comunidade acadêmica e profissionais da área de comércio exterior.

Para a empresa, o desenvolvimento deste trabalho, é de grande importância, pois, a utilização de uma rotina operacional mais adequada, pode acarretar à empresa redução de custos e maior lucro sobre as operações de exportação, diminuição da inadimplência e também um maior controle sobre seu fluxo de caixa.

Para as comunidades acadêmicas e profissionais de comércio exterior, a realização de uma pesquisa como esta, representa um grande diferencial, pois os resultados obtidos poderão ser aplicados no dia a dia de uma empresa, trazendo-lhes diversas vantagens.

Já para a pesquisadora, este estudo é requisito indispensável para que possa obter o título de Bacharel em Relações Internacionais junto à Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL). Também é essencial para ampliação de seus conhecimentos, e sucesso profissional, pois poderá aplicar os conhecimentos adquiridos através deste estudo na empresa em que trabalha, proporcionando grandes vantagens competitivas à empresa.

1.4 LIMITAÇÃO DA PESQUISA

Em relação ao problema proposto, esta pesquisa caracteriza-se como bibliográfica do tipo exploratória, também considerada, estudo de caso. Por isso, e tratando-se de uma avaliação dos procedimentos utilizados pela empresa em questão, para organizar seu setor de exportação, as informações são específicas e, em função disso, os resultados também, e não podem ser generalizados para qualquer outra empresa do mesmo setor, ou seja, ser tomada por regra.

Ainda, por ser uma pesquisa qualitativa, as informações tendem a apresentar características próprias, o que poderá ocasionar mudanças quanto ao resultado obtido, isso quando for realizadas novas pesquisas por outros pesquisadores.

O estudo realizado hoje pode apresentar algumas diferenças amanhã, pois, o cenário mundial está em constantes mudanças. Por isso, e por se tratar de um estudo de caso, apresenta peculiaridades, o que pode alterar os resultados obtidos se a mesma pesquisa for feita em outro contexto ou por outro pesquisador.

1.5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção serão apresentados os procedimentos operacionais que nortearam o desenvolvimento da pesquisa.

1.5.1 Tipo de pesquisa

Este trabalho pode ser caracterizado como sendo uma pesquisa aplicada. A pesquisa aplicada, segundo Oliveira (1999), requer determinadas teorias ou leis mais amplas como ponto de partida, e tem por objetivo pesquisar, comprovar ou rejeitar hipóteses sugeridas pelos modelos teóricos e fazer a sua aplicação às diferentes necessidades humanas.

A pesquisa é de natureza qualitativa, segundo Rauen (2002), é do tipo de pesquisa que não se conforma com os dados bibliográficos, confia na notação qualitativa e não intervém na realidade.

Já para Silva e Menezes (2001) pesquisa de natureza qualitativa é aquela que considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números. A interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicas no processo de pesquisa qualitativa. Não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas. O ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados e o pesquisador é o instrumento-chave.

De acordo com Moreira e Neto (1998), a principal proposta da pesquisa qualitativa é a interpretação de fenômenos observados e a determinação dos motivos pelos quais o mercado se comporta de uma maneira ou de outra, traduzindo-os em conceitos e não em medidas unicamente numéricas.

No que diz respeito aos objetivos do trabalho, estes serão abordados de forma descritiva. A pesquisa descritiva para Oliveira (1997), tem por finalidade observar, registrar e analisar os fenômenos sem, entretanto, entrar no mérito do seu conteúdo. Na pesquisa descritiva, ainda de acordo com o autor, não há interferência do pesquisador, que apenas procura descobrir, com o necessário cuidado a frequência com que o fenômeno acontece.

Os objetivos do trabalho poderão também ser abordados de forma exploratória. Para Rauen (2002), os estudos exploratórios possibilitam o pesquisador fazer um levantamento provisório do fenômeno que deseja estudar de forma mais detalhada e estruturada posteriormente, além da obtenção de informações acerca de um determinado produto.

Em se tratando dos procedimentos técnicos, este trabalho adotou o estudo de caso e a pesquisa bibliográfica (que será tratada na seção 1.5.3). Para Gil (1999), o estudo de caso envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento. Rauen (2002) complementa que a qualidade exponencial é a flexibilidade do estudo de caso mesmo que existam casos semelhantes, considera-se que cada caso é único e distinto, e assim causa interesse próprio. Esta pesquisa

terá como base para o estudo de caso a empresa PORTOBELLO. Procura-se, através deste estudo, avaliar a rotina de procedimentos do departamento de exportação, destacando pontos fortes e pontos fracos para se propor alternativas de melhoria.

1.5.2 Método utilizado

Método científico é o conjunto de processos ou operações mentais que se devem empregar na investigação. É a linha de raciocínio adotada no processo de pesquisa (GIL, 1999).

Segundo Lakatos e Marconi (2001), método indutivo considera que o conhecimento é fundamentado na experiência, não levando em conta princípios preestabelecidos. No raciocínio indutivo a generalização deriva de observações de casos da realidade concreta. As constatações particulares levam à elaboração de generalizações. Esta pesquisa utilizará o método indutivo porque pretende propor alternativas para a empresa a partir dos dados coletados e analisados.

O método utilizado foi o indutivo, pois, segundo Rauen (2002), parte da observação de dados particulares para se chegar a uma conclusão universal.

1.5.3 Técnica de coleta de dados

Os meios utilizados para a coleta de dados desta pesquisa foram: pesquisa bibliográfica, pesquisa documental, observação e entrevista não-estruturada.

Do ponto de vista de Gil (2002), pesquisa bibliográfica se dá quando é elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e atualmente com material disponibilizado na Internet. Esta técnica será utilizada para coletar dados para a fundamentação teórica.

Segundo Rauen (2002), a pesquisa documental rende melhores dados que outras técnicas e é mais acessível e demanda menos tempo de coleta, mas é limitada. A pesquisa documental será realizada nos documentos provenientes da rotina operacional do departamento de exportação, na empresa PORTOBELLO.

Para Marconi e Lakatos (2003), a observação é uma técnica de coleta de dados para conseguir informações e utilizar os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade. Não consiste apenas em ver e ouvir, mas também em examinar fatos e fenômenos que se desejam estudar. É um elemento básico de investigação científica, utilizado na pesquisa de campo. A observação ajuda o pesquisador a identificar e a obter provas a respeito de objetivos sobre os quais os indivíduos não têm consciência, mas que orientam seu comportamento. Desempenha papel importante nos processos observacionais, no contexto da descoberta, e obriga o investigador a um contato mais direto com a realidade. A observação foi realizada durante o período de estágio ocorrido entre 19 de março de 2007 e 05 de agosto de 2007.

Já na entrevista, de acordo ainda com o mesmo autor, é um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional. Trata-se, pois, de uma conversação efetuada face a face, de maneira metódica que proporciona ao entrevistador, verbalmente, a informação necessária. A entrevista utilizada foi a não-estruturada que também ocorreu durante o período de estágio.

1.6 ESTRUTURA DE PESQUISA

Este estudo contemplará cinco capítulos, além das referências.

O primeiro capítulo trata da introdução do estudo, onde foi exposto o tema, o problema, a pergunta de pesquisa, os objetivos, a justificativa e a relevância do tema, bem como os procedimentos metodológicos utilizados para o desenvolvimento deste estudo, o tipo de pesquisa e a forma utilizada para elaboração do mesmo, a população estudada e a forma como os dados foram coletados, analisados e interpretados, além de evidenciar as limitações do estudo.

O segundo capítulo trata da revisão bibliográfica, que é um estudo aprofundado sobre crédito, risco, *incoterms*, modalidades de pagamentos internacionais, modalidades de transferências, financiamentos às exportações e liquidações.

O terceiro capítulo apresenta as características da empresa, bem como sua história, descrição, objetivos, estratégias e sua estrutura organizacional.

O quarto capítulo descreve como a empresa PORTOBELLO realiza suas operações financeiras internacionais, baseando-se no referencial bibliográfico estudado. Neste capítulo também são apontados os pontos fortes e pontos fracos da empresa e sugestões de melhoria.

O quinto capítulo trata das considerações finais e recomendações para futuras pesquisas acadêmicas.

Por último, as referências que serviram de base para o estudo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Existem várias formas de atuação das empresas no mercado internacional, estando dentre as possibilidades, as exportações. As empresas que buscam por novos mercados, normalmente, utilizam a exportação como uma das estratégias de internacionalização.

Atualmente, cada vez mais empresas ingressam na dinâmica e complexa atividade de comércio exterior e isto significa buscar novas informações e conceitos, aprender novas práticas comerciais e conviver com centenas de leis e regulamentos nacionais que disciplinam a nova atividade.

Não bastasse a burocracia das normas nacionais, a empresa precisa se submeter aos regulamentos e práticas comerciais internacionais, não menos complexas. São exemplos as normas sobre contratos, transportes, pagamentos e transferências financeiras, normas aduaneiras, fiscalização sanitária, seguros, preços e muito mais. Uma das dificuldades com que se deparam os profissionais de Comércio Exterior está diretamente relacionada ao contrato de compra e venda de mercadorias, à terminologia utilizada em referidos instrumentos e à sua correta interpretação.

Com isso, as empresas devem estar preparadas para essa era, para enfrentar os desafios que se apresentam no dia-a-dia de suas atividades, e essa preparação nada mais é do que o condicionamento correto da empresa para pugnar e vencer na área internacional. Assim, é rigorosamente necessário ter pessoal capacitado para atuar num campo em que os concorrentes são competentes e agressivos. O conhecimento das regras cambiais de nosso país e de outros, as condições de financiamentos para as exportações, as modalidades de pagamento e transferência, *incoterms* utilizado no contrato de venda e seus riscos, fazem com

que a empresa redobre suas atenções no ato da venda para ambas as partes não saírem prejudicadas.

Sendo assim, neste capítulo, será apresentado o modo de operação financeira através de uma pesquisa em bibliografia especializada, ~~o sistema financeiro de uma exportação.~~ Analisar-se-á através da literatura, como conceder crédito para seus importadores, avaliando as formas de transferências de moeda para o exterior, as modalidades de pagamento internacional, as formas de financiamentos as exportações, os *incoterms* utilizados no ato da venda, assim como a liquidação das operações financeiras e dos contratos de câmbio.

2.1 GENERALIDADES SOBRE O COMÉRCIO INTERNACIONAL

De acordo com Ratti (2000), a principal origem do comércio internacional vem a ser a impossibilidade de um país produzir vantajosamente todos os bens e serviços de que tenham necessidade os seus habitantes. Isto é decorrência de fatores diversos, dentre os quais podem ser destacados: a desigualdade na distribuição geográfica dos recursos naturais, as diferenças de clima e de solo e as diferenças nas técnicas de produção. Assim, alguns países são possuidores de recursos naturais que não são encontrados em outros, onde estes têm a possibilidade de produzir determinados artigos, enquanto outros não o podem. No campo internacional, pode-se considerar também as diferenças de preços provenientes das relações de valor das diferentes moedas. Com isso, torna-se mais vantajoso para os países aplicarem o princípio da divisão do trabalho, especializando-se nas atividades produtivas para as quais se encontram mais aptos. Porém, para que isso aconteça, é necessário analisar vários aspectos no comércio internacional.

O comércio internacional vem sendo discutido há bastante tempo por diversos teóricos, em função dos vários benefícios gerados por tal atividade. A subseção a seguir discute justamente as teorias clássicas e as teorias modernas do comércio internacional. Em seguida, são apresentadas algumas especificidades do comércio internacional.

2.1.1 Teorias clássicas do comércio internacional

Um dos primeiros autores que se dedicou ao estudo do comércio internacional foi o economista ~~inglês-escocês~~ Adam Smith, em sua obra “A Riqueza nas Nações”, editada em 1776. Smith procurou mostrar que a aplicação da divisão do trabalho na área internacional, permitindo a especialização de produções, aliada às trocas entre as nações, contribuía para a melhoria do bem-estar das populações. Essas idéias deram origem ao princípio básico da chamada Teoria das Vantagens Absolutas, de acordo com a qual cada país deveria concentrar-se naquilo que pode produzir a custo mais baixo e trocar parte desta produção por artigos que custem menos em outros países. (RATTI, 2000).

O economista inglês David Ricardo (1772/1823) aperfeiçoou as idéias de Adam Smith, desenvolvendo a Teoria das Vantagens Comparativas, também chamada de Teoria dos Custos Comparados. Ricardo procurou construir um modelo de comércio internacional que pudesse favorecer todos os países que fizessem seus negócios com os outros. Assim, o autor imaginava um sistema com total liberdade de comércio, onde inevitavelmente cada país produziria aquilo que pode produzir melhor. Isto é, o que pode produzir com o menor custo de produção possível, dados seus recursos naturais, sua mão-de-obra e seu capital, exportando o excedente e importando as demais mercadorias de que a população necessitasse, de outros países. (RATTI, 2000).

2.1.2 Teorias modernas do comércio internacional

Segundo Ratti (2000), em 1933, Gottfried Van Haberler procurou refinar a Teoria das Vantagens Comparativas, introduzindo o conceito de custo de oportunidade. Este conceito permite considerar todos os fatores de produção e não apenas o fator trabalho. Diz Haberler que, com uma certa dotação de recursos, um país pode produzir várias combinações de mercadoria. O custo de oportunidade corresponde ao número de unidades de uma adicional de outro produto. Neste caso, a curva de possibilidades de produção significa que os custos de oportunidade podem ser constantes entre dois produtos, ou seja, o custo para se produzir uma unidade adicional do produto será sempre idêntico ao custo da unidade anterior produzida, tornando-se explícito que o comércio internacional depende das diferenças dos custos relativos de artigos produzidos por vários países.

Ratti (2000), baseado na teoria de outro economista, Eli Heckscher, a causa das diferenças de custos relativos reside na desigual distribuição de recursos (fatores) entre as

nações, além do fato de os diversos produtos exigirem proporções diferentes de fatores de produção. Como os fatores de produção não se encontram distribuídos nas mesmas proporções nos vários países, um fator relativamente escasso em um país, terá um custo relativo mais elevado que em outro, onde ele é relativamente abundante, fazendo com que o custo dos produtos difira de um país para o outro.

2.1.3 Especificidades do comércio internacional

Segundo Ratti (2000), existem algumas semelhanças entre o mercado interno e o mercado externo, pois ambos consistem na troca de determinados bens e serviços e envolvem compradores e vendedores, benefícios mútuos para as partes, políticas de produção e de vendas, problemas de assistência creditícia, preferências de consumidores, faturamento, detalhes de transporte, etc. Todavia, não obstante a existência das semelhanças, o comércio internacional possui tantos pontos divergentes em relação ao comércio interno, que se justifica o seu tratamento à parte, como por exemplo, nos itens que serão analisados a seguir.

2.1.3.1 Variações no grau de mobilidade dos fatores de produção

No mercado internacional a mobilidade de fatores de produção é muito menor do que no mercado interno, por uma infinidade de motivos. Pode-se citar como exemplo a transferência de matérias-primas e outros produtos em geral, que estão sujeitos a restrições de diversas naturezas, como barreiras aduaneiras, existência de quotas para exportação, exigência quanto à embalagens, regulamentos sanitários, pressões de produtos locais e muito mais (RATTI, 2000).

2.1.3.2 Natureza de mercado

Ainda de acordo com Ratti (2000), uma empresa que opere no mercado internacional deverá aprofundar-se no estudo dos hábitos e reações dos habitantes dos países com os quais comercialize e adaptar os seus produtos de modo a atender, na medida do possível, às peculiaridades de cada população. Por exemplo, um determinado tipo de embalagem ou cor pode ajudar ou prejudicar a venda do produto em determinados países.

2.1.3.3 Existência de barreiras aduaneiras

No campo internacional as barreiras aduaneiras, além de dificultarem a movimentação dos produtos, contribuem também para o surgimento de cobrança de direitos aduaneiros. Acarretam, assim, maiores dificuldades para as empresas, pois estas deverão considerar os reflexos dessas cobranças nos preços de seus produtos e nas possibilidades junto ao consumidor em outro país. Um exportador, por exemplo, poderá esforçar-se para diminuir o custo visando tornar seu produto competitivo no exterior, porém seus esforços poderão ser anulados em virtude da imposição de uma tarifa aduaneira proibitiva em outro país (RATTI, 2000).

2.1.3.4 Longas distâncias

Além das despesas mais elevadas com fretes, outros fatores deverão ser considerados nas longas distâncias, citando especialmente o tempo gasto nesses transportes e sua influência sobre as condições físicas dos produtos transportados, implicando a necessidade de embalagens e condições especiais de transporte. (RATTI, 2000).

2.1.3.5 Variações de ordem monetária

Ratti (2000) afirma que a utilização de diferentes moedas no comércio internacional é um dos fatores que merecem atenção redobrada, pois podem ocorrer grandes mudanças de

valor entre elas. Apesar de a relação de valor entre as moedas de dois países, ou seja, a taxa cambial, variar de acordo com as alterações verificadas no seu respectivo poder aquisitivo interno, fatores de natureza psicológica e outros poderão contribuir para que a taxa cambial sofra alterações bruscas, sem que, para tanto, tenham ocorrido variações nos níveis de preços internos desses países. Isto faz com que os custos e a execução das operações internacionais estejam sujeitos a transtornos e riscos especiais. Não deixando de destacar que alterações diárias nas taxas cambiais podem diminuir os lucros dos comerciantes e grandes alterações podem transformar lucros em perdas.

2.1.3.6 Variações de ordem legal

No mercado internacional, contudo, poderá haver grandes dessemelhanças entre os sistemas legais dos países, originando diversidade de critérios no julgamento das pendências que porventura ocorram. Ainda que o Direito tenda a se universalizar, essas distinções persistem e deve o comerciante internacional levar em consideração uma grande variedade de dispositivos e complexidades de ordem legal (RATTI, 2000).

Após apresentar as principais especificidades do comércio internacional, pretende-se discutir os principais aspectos relacionados à análise de créditos e os riscos que os exportadores devem considerar antes de firmar um contrato de compra e venda com seus possíveis clientes.

2.2 ANÁLISE E RISCO DE CRÉDITO

Segundo Castro (2003), a participação no mercado internacional requer das empresas exportadoras a concessão de prazos e condições de pagamentos adequados às transações comerciais, representando elementos fundamentais para a conquista do cliente.

Para que as empresas exportadoras obtenham sucesso na realização de negócios envolvendo a exportação de bens e mercadorias, devem adequar seus produtos de acordo com as exigências dos importadores no que diz respeito à qualidade dos produtos, formas de

pagamento, prazos, como também aos procedimentos com relação às operações de câmbio, que são basicamente regidas pela CNC (Consolidação das Normas de Câmbio).

As empresas devem analisar de uma forma criteriosa as possibilidades de financiamento, acompanhar a liquidação de suas exportações com o intuito de otimizar o uso dos recursos obtidos e minimizar os gastos com a obtenção dos mesmos (CASTRO, 2003).

Segundo Tavares (1988), para a concessão de crédito, a empresa deverá ter presente que, paralelamente à identificação de um potencial para aumento de vendas, se defrontará com riscos na liquidação de seus valores a receber decorrentes de vendas a prazo com a contabilização de prováveis perdas a título de devedores duvidosos.

Quando se realiza um negócio envolvendo um grau de risco, é prudente a solicitação de garantias adicionais por parte do credor (TAVARES, 1988).

De acordo com Schrickel (1997), crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém em destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado.

Para isso acontecer, é preciso analisar profundamente o crédito de seus respectivos futuros clientes, analisando seus riscos e verificando a possibilidade de obter um seguro de crédito mais concreto caso venha a ocorrer uma inadimplência por parte do importador.

2.2.1 Análise de crédito

Segundo [Seguradora-SBCE](#) (2007), a análise de crédito é o estudo da situação global de um cliente que visa à elaboração de um parecer que demonstre, de forma clara e objetiva, o desempenho econômico-financeiro do mesmo. A análise será tão mais consistente, quanto maiores forem às informações e identificação de riscos. Para tentar sanar os riscos com a inadimplência, os exportadores brasileiros podem contar com operações com seguro de crédito, que buscam auxiliar o crescimento das exportações brasileiras, de forma saudável, progressiva e preventiva, colaborando para minimizar o risco no mercado internacional no que se refere ao prazo de pagamento concedido ao importador estrangeiro. O direcionamento do esforço exportador brasileiro para importadores com bom desempenho no mercado internacional maximiza os resultados alcançados para o comércio e para a imagem do país.

O objetivo da análise de crédito numa instituição financeira é o de identificar os riscos nas situações de empréstimo, evidenciar conclusões quanto à capacidade de pagamento do tomador, e fazer recomendações relativas à melhor estruturação e tipo de empréstimo a conceder à luz das necessidades financeiras do solicitante, dos riscos identificados e mantendo adicionalmente, sob perspectiva, a maximização dos resultados da instituição. A análise de crédito envolve a habilidade de fazer uma decisão de crédito, dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas. Esta habilidade depende da capacidade de analisar logicamente situações, não raro, complexas, e chegar a uma conclusão clara, prática e factível de ser implementada (SCHRICKEL, 1997).

A análise constante da situação financeira dos importadores é um instrumento muito eficaz na seleção da clientela, no direcionamento e na concentração dos esforços de vendas para o desenvolvimento de novos mercados.

Formatado: Recuo: Primeira linha:
1,25 cm

2.2.2 Risco

O risco pode ser definido como uma possibilidade de perda. O exportador entrega sua mercadoria para um importador sem ter a certeza de que receberá pela mercadoria negociada (GITMAN, 1997).

De acordo com a Seguradora (2007), os riscos de crédito são os seguintes:

- a) Riscos Comerciais: Caracterizados pela inadimplência, concordata ou falência do importador privado.
- b) Riscos Políticos e Extraordinários: Caracterizados pela inadimplência do importador público, moratória geral decretada pelas autoridades do país do importador, decisões do governo brasileiro ou de governos estrangeiros, que impossibilitem a realização do pagamento pelo importador, guerras, revoluções, motim ou catástrofes naturais, que impeçam a execução do contrato de exportação.

2.2.3 Seguro de crédito

Segundo Castro (2001) a finalidade principal de seguro de crédito à exportação é proporcionar ao exportador brasileiro garantias de recebimento do valor da exportação, caso o importador ou seu país não efetuem o pagamento da operação. A utilização desse mecanismo permite ao exportador desenvolver suas atividades internacionais com mais segurança, inclusive estimulando-o a tornar-se mais agressivo comercialmente.

A contratação do seguro de crédito por empresas exportadoras, independente do seu porte e dos produtos que oferecem, pois todos os bens destinados à exportação, sejam, eles básicos, semi-elaborados, manufaturados ou industrializados, são passíveis de serem cobertos pelo mecanismo do seguro de crédito à exportação (CASTRO, 2001).

O objetivo do exportador em contratar o seguro de crédito à exportação é assegurar o recebimento de suas vendas no exterior. Entretanto, o seguro de crédito à exportação pode oferecer adicionais, representados pela possibilidade de sua utilização como garantia ou aval em operações de financiamentos à exportação. O seguro de crédito pode ser utilizado em substituição às garantias exigidas nas operações de financiamentos concedidas no âmbito do ACE (Adiantamento sobre Cambiais Entregues), PROEX (Programa de Financiamentos às Exportações) e do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), (CASTRO, 2001).

2.2.4 Seguradora brasileira de crédito às exportações (SBCE)

A SBCE oferece ao mercado um sólido e moderno instrumento de cobertura securitária às exportações, preventivo e voltado para a proteção das vendas futuras. Como membro dos principais organismos que reúnem as agências internacionais de crédito à exportação, a SBCE mantém informações e tecnologia atualizadas, compatíveis com o bom desempenho do seguro de crédito à exportação, instrumento amplamente utilizado no mercado internacional. A SBCE viabiliza crédito e traz uma solução de garantia para um novo conceito de risco em um mundo de instabilidade (SEGURADORA 2007).

Criada em 09 de junho de 1997, a SBCE veio preencher uma importante lacuna no que se refere às garantias para as exportações brasileiras, tendo como acionistas o Banco do Brasil, o BNDES, a Bradesco Seguros, a Sul América Seguros, a Minas Brasil Seguros, a Unibanco Seguros e a *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (COFACE).

Assim, a criação da SBCE resulta da parceria entre empresas brasileiras de reconhecida solidez e tradição e conta com a experiência e tecnologia internacionais para proporcionar aos exportadores brasileiros um instrumento de cobertura capaz de incrementar a introdução dos bens e serviços nacionais no competitivo mercado externo. Busca auxiliar o crescimento das exportações brasileiras, de forma saudável e progressiva, colaborando de forma preventiva para minimizar o risco dos exportadores brasileiros no mercado internacional, no que se refere ao prazo de pagamento concedido ao importador estrangeiro (SEGURADORA, 2007).

Cada cliente exportador recebe um limite de crédito individual, o qual representa efetiva garantia de pagamento da exportação. Sendo assim, desde que o importador possua limite de crédito aprovado, o exportador pode solicitar que a SBCE endosse a apólice ou certificado de seguro de crédito ao banco financiador da operação, em substituição às tradicionais garantias exigidas do exportador nessas operações (CASTRO, 2001).

2.3 INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS - INCOTERMS

Os *Incoterms* surgiram em 1936 quando a Câmara Internacional do Comércio - CCI, com sede em Paris, interpretou e consolidou as diversas formas contratuais que vinham sendo utilizadas no comércio internacional. O constante aperfeiçoamento dos processos negocial e logístico, com este último absorvendo tecnologias mais sofisticadas, fez com que os *Incoterms* passassem por diversas modificações ao longo dos anos, culminando com um novo conjunto de regras, conhecido atualmente como *Incoterms 2000* (LUNARDI, 2001).

De acordo com Ratti (2000), os *incoterms* procuram estabelecer as obrigações e os direitos que competem ao exportador e ao importador, não somente no que se refere às despesas provenientes das transações, como também no tocante à responsabilidade por perdas e danos que possam sofrer as mercadorias transacionadas. A principal função dessas fórmulas é precisar em que momento o exportador cumpriu suas obrigações, de modo que se possa dizer que, do ponto de vista legal, as mercadorias foram entregues ao importador e que o exportador tem direito a receber o pagamento estipulado. Ambos, por sua vez, podem adotar essas fórmulas padronizadas como base legal para seus contratos, como também podem especificar alterações ou adições a essas fórmulas, de modo a adaptá-las ao ramo de comércio

específico ou às suas necessidades individuais. É necessário, porém, que fiquem claramente definidos, previamente, os direitos e obrigações de cada parte.

Os *Incoterms* estipulam 13 fórmulas ou termos, conforme pode ser observado no quadro 1 a seguir.

<i>EXW – Ex Works</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do importador, nas suas próprias instalações. O importador deve assumir todos os custos e riscos desde a retirada da mercadoria do estabelecimento do vendedor até o local de destino.
<i>FCA – Free Carrier</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do agente de transporte designado pelo importador no lugar acordado, despachada na alfândega para exportação. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, excluindo o transporte marítimo.
<i>FAS–Free Alongside Ship</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria ao lado do navio destinado ao transporte no porto de embarque designado. O importador deve assumir todos os gastos e riscos de perdas e danos da mercadoria a partir desse momento. No entanto, o exportador deve realizar o despacho de fronteira da mercadoria para a exportação. Este termo utiliza-se exclusivamente para o transporte marítimo.
<i>FOB – Free on Board</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria a bordo do navio no porto de embarque designado. O vendedor está obrigado a realizar o despacho de alfândega de exportação. O importador deve assumir todos os gastos e o risco de perdas e danos da mercadoria a partir desse momento. Este termo utiliza-se exclusivamente para o transporte marítimo.
<i>CFR – Cost and Freight</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria a bordo do navio no porto de embarque designado. Uma vez entregue a mercadoria, o vendedor assume os gastos e o frete necessários para transportar a mercadoria até ao porto de destino designado. No entanto, o risco de perdas e danos da mercadoria é assumido pelo importador. O vendedor também é o responsável pelos custos da alfândega de saída. Este termo é exclusivo do transporte marítimo.
<i>CIF – Cost, Insurance and Freight</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria a bordo do navio no porto de embarque designado. Uma vez entregue a mercadoria, o vendedor assume os gastos e o frete necessários para transportar a mercadoria até ao porto de destino designado. Além disso, deve constituir um seguro marítimo mínimo que cubra os riscos do importador por perdas e danos da mercadoria durante o transporte. O exportador é ainda o responsável pelos custos da alfândega de saída. Este termo é exclusivo do transporte marítimo.
<i>CPT - Carriage Paid to</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do agente de transporte por ele designado e assume os gastos derivados do transporte necessário para levar a mercadoria até ao seu ponto de destino. Uma vez entregue a mercadoria, o risco de perdas e danos é assumido pelo importador. O vendedor é ainda o responsável pelos custos da alfândega de saída. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, excluindo o marítimo.
<i>CIP – Carriage and Insurance Paid to</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do agente de transporte por ele designado e assume os gastos derivados do transporte necessário para levar a mercadoria até ao seu ponto de destino. Para além disso, o vendedor deve constituir um seguro mínimo que cubra os riscos do importador por perdas e danos da mercadoria durante o transporte. O vendedor é ainda o responsável pelos custos da alfândega de saída. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, excluindo o marítimo.
<i>DAF – Delivered at Frontier</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do importador, no local indicado da fronteira acordada, mas antes da alfândega do país de entrada. Correm por sua conta os custos do despacho de alfândega, exportação, e de transporte até ao ponto acordado. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte, quando a mercadoria é entregue numa fronteira terrestre.
<i>DES – Delivered Ex-</i>	Segundo este <i>Incoterm</i> , o exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a

<i>Ship</i>	mercadoria à disposição do importador a bordo do navio, sem a despachar para importação. O vendedor deve assumir todos os gastos e riscos derivados de colocar a mercadoria no porto de destino designado, antes de se realizar o descarregamento. Este termo utiliza-se exclusivamente quando se prevê que a entrega da mercadoria se realize a bordo de um navio no porto de destino.
<i>DEQ – Delivered Ex-Quay</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do importador, despachada na fronteira de importação, no cais de destino. O vendedor deve assumir todos os gastos e riscos derivados da colocação da mercadoria no porto de destino designado, antes de se realizar o descarregamento. Este termo utiliza-se exclusivamente quando a entrega da mercadoria se realize, após o seu descarregamento do navio, no cais do porto de destino designado.
<i>DDU – Delivered Duty Unpaid</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do importador num ponto acordado do país de importação. Para além disso, o vendedor deve assumir todos os gastos e riscos derivados de colocar a mercadoria no ponto de destino designado, menos as taxas alfandegárias, impostos e outros encargos, necessários para realizar a importação para o país de destino. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte.
<i>DDP – Delivered Duty Paid</i>	O exportador cumpre sua obrigação de entrega colocando a mercadoria à disposição do importador num ponto acordado do país de importação. O vendedor deve assumir todos os gastos e riscos derivados de colocar a mercadoria no ponto de destino, inclusive taxas alfandegárias, impostos e outros encargos, necessários para realizar a importação para o país de destino. Não deve ser utilizado quando o vendedor não está apto para obter, direta ou indiretamente, os documentos necessários para a importação da mercadoria. Este termo pode ser utilizado para qualquer modalidade de transporte.

Quadro 1 – Termos de *Incoterms*.

Fonte: Elaborado pela autora, baseado em Lunnardi (2001).

2.4 PAGAMENTOS INTERNACIONAIS

As modalidades de pagamento têm por objetivo indicar se o pagamento da mercadoria será efetuado antes ou depois do embarque, se os documentos de embarque passarão ou não por bancos e se estes bancos serão responsáveis pelos pagamentos ou apenas prestadores de serviços. (CASTRO, 2003).

A seguir serão apresentadas as principais modalidades de pagamentos internacionais, tais como: pagamento antecipado, remessa sem saque, convênio de crédito recíproco, cobrança bancária e carta de crédito.

2.4.1 Pagamento antecipado

De acordo com Banco Central (2007), define-se como "Pagamento Antecipado de Exportação" a aplicação de recursos em moeda estrangeira na liquidação de contratos de câmbio de exportação, anteriormente ao embarque das mercadorias.

Segundo Labatut (1983), geralmente é efetuado em todo, ou em parte, após a aceitação do pedido e conforme foi contratado. Do ponto de vista do exportador, não existe nenhum entrave de controle administrativo a essa modalidade de transação.

De acordo com Ratti (2000), essa modalidade de pagamento coloca o importador na dependência do exportador, implicando por tanto, riscos para o primeiro, pois, enquanto não receber a mercadoria, não poderá ter certeza do regular cumprimento da obrigação por parte do exportador.

2.4.2 Remessa sem saque

Castro (2003) descreve saque como sendo uma ordem por escrito e assinada, por meio da qual uma parte – o sacador ou emissor – dá instruções à outra – sacado – para que pague uma soma específica a uma terceira – beneficiário. O emissor e beneficiário podem ser a mesma pessoa. Nas operações internacionais, a cambial é geralmente chamada Letra de Câmbio.

De acordo com Ratti (2000), o importador recebe diretamente do exportador os documentos (sem saque), desenvolve o desembaraço da mercadoria na alfândega e posteriormente, providencia a remessa respectiva ao exportador. O exportador deve confiar na honestidade do importador, porque fica sem nenhuma garantia. Desde que haja confiança entre comprador e vendedor, a referida modalidade de pagamento apresenta algumas vantagens:

- a) é a maneira mais rápida de a documentação chegar às mãos do importador. Isso porque vai diretamente para o importador, sem trânsito bancário. Tal circunstância torna-se importante para mercadorias perecíveis, que poderiam estragar em armazéns e alfândegas, à espera da documentação que seria enviada para um banco, onde seria registrada, para depois ser o sacado avisado de sua chegada;
- b) as despesas cobradas pelos bancos para essa modalidade de operação são inferiores às de outras modalidades, como por exemplo, cobrança e crédito documentário. Em alguns

casos os bancos nem cobram comissão, porque o lucro auferido com a venda da moeda estrangeira já é satisfatório.

2.4.4 Convênio de crédito recíproco (CCR)

O CCR é um acordo multilateral de recebimento e pagamento, que visa facilitar o intercâmbio comercial da América Latina e reduzir as transferências financeiras entre os países da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI). A negociação pode abranger qualquer tipo de produto de importação e exportação. Todas as negociações são feitas em dólares dos Estados Unidos da América. Os países signatários do CCR são os seguintes: Argentina, Brasil, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela. O CCR é baseado em linhas de créditos recíprocas (SCHULZ, 2000).

2.4.5 Cobrança

De acordo com Lopez e Gama (2005), a cobrança envolve gastos pertinentes à participação de bancos no processo, os quais recebem documentos, elaboram carta-cobrança, despacham o dossiê para seus correspondentes. Esses últimos recebem o dossiê, registram a cobrança, cumprem as instruções, avisam o sacado, entregam os documentos ao importador, recebem o pagamento e remetem as divisas ao exportador.

Sendo assim, serão analisados a seguir as partes intervenientes da operação, bem como os tipos de cobranças bancárias existentes.

2.4.5.1 Partes intervenientes

As partes intervenientes são apresentadas pelos seguintes participantes, os quais possuem papéis fundamentais no ato da cobrança bancária:

- a) Cedente (principal): parte que confia o processamento de uma cobrança a um banco;
- b) Banco remetente (*remitting bank*): banco ao qual o cedente confiou o processamento da cobrança;
- c) Banco cobrador (*collection bank*): qualquer banco, outro que não o remetente, envolvido no processamento de cobrança;
- d) Banco apresentador (*presenting bank*): banco cobrador que faz apresentação ao sacado;
- e) Sacado (*drawee*): aquele a quem a apresentação deve ser feita, de acordo, com a instrução de cobrança.

2.4.5.2 Cobrança à vista

Segundo Ratti (2000), após a expedição da mercadoria, o exportador (cedente) entrega ao banco de sua preferência (banco remetente) os documentos de embarque, juntamente com um saque contra o importador. O banco, por sua vez, remete os documentos, acompanhados de uma carta cobrança, a um correspondente (banco comprador) na praça do importador para cobrar o sacado. Uma vez recebidos os documentos e o saque pelo correspondente, este os registra para cobrança, em conformidade com instruções emanadas do banco remetente e dá aviso ao importador que liquide a transação. O saque recebido subordina-se às mesmas normas de cobrança dos títulos emitidos no país, no tocante a apresentação, ao aceite e ao processo.

Efetuada o pagamento, o banco cobrador promove a transferência da moeda estrangeira para o exterior e entrega ao importador a documentação, a fim de que ele possa providenciar a liberação da mercadoria na alfândega. Essa modalidade de cobrança é denominada cobrança documentária, em virtude de um jogo completo de documentos, tais como fatura, conhecimento de embarque, apólice de seguro. Esses documentos serão entregues ao importador contra o pagamento, ocasião em que o banqueiro encarregado da cobrança envia as divisas para o banqueiro remetente. Poderá ocorrer, ainda, que o exportador remeta a documentação de embarque (fatura, conhecimento de embarque, apólice de seguro, etc.) diretamente ao importador, enviando em cobrança apenas um saque, com vencimento à vista. Essa modalidade de cobrança é conhecida como saque limpo ou cobrança limpa. Internacionalmente, é denominada *clean draft* ou *clean collection* (RATTI, 2000).

Nessa modalidade, o exportador tem com garantia que, se o sacado não resgatar o título no vencimento, estará sujeito às penalidades legais, como protesto, por exemplo.

2.4.5.3 Cobrança a prazo

De acordo com Ratti (2000), na cobrança a prazo, os documentos são acompanhados de um saque com vencimento futuro. Neste caso, o banco remetente instrui o banqueiro cobrador para entregar esses documentos contra aceite. Com isso o exportador estará financiando o importador. O vencimento do saque pode ser a tantos dias de data, o prazo começa a ser contado da data da emissão do saque ou a tantos dias de vista, o prazo começa a ser contado da data do aceite. Também há casos em que o vencimento do saque é determinado a tantos dias do embarque da mercadoria.

Vale registrar que nem sempre o exportador fica à espera do vencimento do saque, da mesma forma que no mercado interno é usual o desconto de tais saques junto aos bancos encarregados de seu encaminhamento para cobrança mediante, obviamente, a devida remuneração, a qual oscila em função do prazo, da capacidade de solvência do sacador e sacado etc. E de se notar que, em certas cobranças a prazo, a operação de desconto somente se efetua após o retorno dos saques ao cedente, devidamente aceito (RATTI, 2000).

2.4.6 Carta de crédito (Crédito documentário)

Segundo Castro (2003), a modalidade carta de crédito representa a garantia de pagamento pelo banco emissor no exterior a um exportador, a qual deverá ser honrada, mesmo que o importador deixe de pagar ao banco emissor o valor da operação, quaisquer que sejam suas razões. Contrariamente ao que se passa na modalidade cobrança, na carta de crédito o prazo de pagamento, se à vista ou até 180 dias, não indica maior ou menor risco para o exportador, pois seu pagamento está garantido pelo banco emissor da carta de crédito. Assim, no que concerne aos riscos inerentes à carta de crédito, eles somente existirão se o exportador descumprir alguns de seus requisitos, seja com relação a prazos, documentos de exportação ou quaisquer outros itens.

Excluídos os riscos provenientes de falhas ou erros cometidos pelo exportador, o único risco nessa modalidade de pagamento é o banco emissor falir ou o país importador não dispor de moeda conversível para efetuar o pagamento da operação, hipótese afastada, se a carta de crédito for da natureza confirmada (CASTRO, 2003).

Com particularidade, caso a expressão *about* (cerca de) ou *approx* (proximamente) aparecer na carta de crédito junto ao valor e/ou quantidade, isto significa que a exportação poderá ter variação, para mais ou para menos, de 10% no valor ou na quantidade. Porém, se a expressão referir-se apenas ao item quantidade, o exportador deverá verificar se o valor da carta de crédito cobrirá a importância adicional e se é permitido embarque parcial, evitando a geração de discrepância (CASTRO, 2003).

Outro cuidado a ser observado diz respeito ao requisito incluído em algumas cartas de crédito, estabelecendo que os documentos de exportação devem ter o “de acordo” de determinada pessoa ou empresa, sempre encontrada antes do embarque, mas que desaparece logo após a saída das mercadorias para o exterior, impedindo o exportador de cumprir integralmente a carta de crédito. Essa cláusula não necessariamente representa má-fé, mas tão somente uma das formas de acompanhar a produção e/ou vistoriar o embarque da mercadoria a ser exportada. Dessa forma, para o exportador a carta de crédito representa uma efetiva e real garantia de pagamento da operação, desde que todas as exigências e requisitos sejam atendidos corretamente- (CASTRO, 2003).

Somente as cartas de crédito recebidas por meio de banco possuem validade legal e garantia de pagamento. As remetidas pelo importador diretamente ao exportador por carta, fax, telex ou e-mail não têm qualquer validade. Embora a carta de crédito seja apresentada como garantia para o exportador, na realidade também representa garantia para o importador, no que concerne a prazo de entrega da mercadoria, quantidades embarcadas e mesmo qualidade, dependendo dos requisitos que a integram. A carta de crédito é irrevogável unilateralmente apenas para o importador, pois, se o exportador quiser revogá-la, basta não embarcar a mercadoria e deixar vencer os prazos fixados. As normas e operacionalidades das cartas de crédito são definidas pela CCI (CASTRO, 2003).

~~As normas e operacionalidades das cartas de crédito são definidas pela CCI.~~

Após serem apresentadas as principais modalidades de pagamento no comércio internacional, serão abordadas as modalidades de transferências utilizadas no comércio internacional.

Formatado: Recuo: Primeira linha:
1,25 cm

2.5 MODALIDADES DE TRANSFERÊNCIA

Existem seis principais modalidades de transferências da moeda estrangeira para o exterior ou do exterior para dentro do país. Essas modalidades serão analisadas a seguir.

2.5.1 Cheques

De acordo com Ratti (2000) os cheques para o exterior não diferem, de modo geral, daqueles emitidos dentro do país. São nominativos, podendo ser endossáveis a terceiros, e estão sujeitos a protesto por falta de pagamento. Quando emitidos em moeda conversível (dólar, libra, marco alemão etc.) poderão ser negociados em qualquer país do mundo. Sua emissão poderá ser avisada pelo banco sacador ao banco sacado. Poderão também ser autenticados por chave (*test key*), isto é, ser grafados com um número obtido através das combinações de um código secreto, conhecido apenas pelos bancos sacado e sacador.

2.5.2 Traveller's checks

De acordo com Ratti (2000), representam certa semelhança com os cheques comuns, sendo, porém impressos em papel especial, além de contarem com uma série de características no sentido de se evitar falsificações. Os *traveller's checks*¹, são bem aceitos em todo o mundo. Ao apresentá-los para recebimento, o portador deverá novamente pôr sua assinatura, obrigatoriamente na presença da pessoa que irá descontá-lo ou recebê-lo em pagamento de alguma despesa. Conferindo a segunda assinatura com a primeira, o cheque será aceito sem restrições.

2.5.3 Ordem de pagamento via aérea

¹ Cheques de viagem

Segundo Ratti (2000) a ordem de pagamento via aérea é, em última análise, uma carta que o banco da praça do remetente envia ao banqueiro da praça do beneficiário. Nela é mencionada claramente a quantidade a pagar ao beneficiário, o nome do tomador (remetente) e algum outro esclarecimento necessário. Ao receber a ordem de pagamento, o banco destinatário examina as assinaturas, confrontando-as com os fac-símiles em seu poder. Conferidas as assinaturas, o banco correspondente dará cumprimento à ordem.

2.5.4 Ordem de pagamento via telex

Segundo Ratti (2000) as divisas são transferidas via telex (*tele transfer*). Os elementos transmitidos são os mesmos das ordens de pagamento via aérea, normalmente indicam também a data de valorização, isto é, a data que deverá ser considerada para a efetivação de transação. Como não possuem assinaturas, as ordens de pagamento via telex deverão ser autenticadas por chave (*test key*), para garantia de sua autenticidade.

As ordens de pagamento via aérea e telex vêm sendo substituídas pelo sistema swift², pois é rápido eficiente e barato.

2.5.5 Ordem de pagamento via swift

Segundo Ratti (2000), o serviço é prestado através de um sistema padronizado de trocas de mensagens, possibilitando um melhor controle de transmissão das mesmas e redução de erros e de custos, através da padronização e da automatização.

2.5.6 Vale postal internacional

² *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*: é uma sociedade para telecomunicações financeiras interbancárias internacionais, foi fundada em 1973, o Brasil associou-se em 1982 (RATTI, 2000).

Segundo Ratti (2000), os correios de alguns países o emitem para a realização de pagamentos no exterior. O mecanismo é simples, o interessado comparece a uma agência dos correios e adquire um Vale Postal em moeda estrangeira e em nome do favorecido no exterior. A seguir o interessado remete esse documento ao beneficiário, que, de posse do Vale, comparece a uma agência postal de seu país e recebe o valor correspondente. Os interessados devem apresentar documentos que justifiquem a necessidade do pagamento.

2.6 FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES

O exportador muitas vezes efetua uma operação de exportação a prazo, seja com um saque de cobrança futura ou carta de crédito também com cobrança futura. Mas o exportador não precisa necessariamente esperar para receber seus créditos somente na data de vencimento das cambiais. Os créditos podem ser adiantados ao exportador por meio das modalidades de financiamento às exportações. As modalidades mais comuns são o ACC e o ACE, além das linhas do Programa de Financiamentos às Exportações (PROEX) e do BNDES.

De acordo com Castro (2003), as operações de financiamento à exportação possuem características semelhantes ao desconto de duplicata no mercado interno. A seguir serão discutidos os principais programas de financiamento às exportações, no qual facilita a atividade internacional do exportador no âmbito internacional.

2.6.1 Adiantamento sobre contrato de câmbio (ACC)

Para Castro (2003), as empresas exportadoras desfrutam da possibilidade de receber, antecipadamente, o valor correspondente às suas exportações, no prazo de até 360 dias anteriores ao embarque das mercadorias para o exterior. Essa prerrogativa é concedida pela rede bancária brasileira por meio do mecanismo denominado ACC, sistema que pratica taxas de juros pouco superiores às vigentes no mercado internacional.

Na prática, é uma forma do exportador conseguir recursos em moeda nacional para financiar suas atividades a um custo inferior às demais opções de financiamento existentes no mercado. Através deste mecanismo, o banco compra a moeda estrangeira do exportador para receber em uma data futura pré-definida, adianta o pagamento da moeda nacional e no vencimento recebe a moeda estrangeira e liquida a operação de câmbio (CASTRO, 2003).

O Banco Central do Brasil (BACEN) autoriza que o adiantamento da moeda nacional seja feito com até 100% do valor do contrato, podendo ser em percentual inferior.

2.6.2 Adiantamento sobre cambiais entregues (ACE)

Segundo Lopes (2001), a segunda fase do financiamento à produção para exportação tem sigla ACE e caracteriza-se pelo embarque das mercadorias, isto é, o exportador já remeteu sua mercadoria e agora deseja transformar sua moeda estrangeira em moeda nacional. Trata-se de situação distinta da anterior, pois naquela, o exportador tomou os recursos para produzir; nesta fase, ele já produziu e embarcou seu produto. Em muitos casos (na maioria, diga-se de passagem), o exportador já tomou os recursos em ACC e, pela simples partida contábil, o banco negociador transforma o financiamento em ACE.

Os juros pactuados são a taxa *Libor*³ ou a *Prime*⁴, mais um *spread*⁵ que os bancos cobram para cobrir seus custos de captação e auferirem suas receitas. A taxa de juros varia de acordo com o risco da operação, dependendo do país para o qual a mercadoria está sendo embarcada.

As empresas podem adiantar até 100% (cem por cento) do valor da operação e, o prazo para liquidação é de 180 (cento e oitenta) dias.

³ *Libor - London Interbank Ordinary Rate*, ou taxa interbancária preferencial de Londres. É a taxa de juros normalmente cobrada pelos bancos londrianos. Serve de base para a maioria dos empréstimos internacionais (CENTRO, 2007).

⁴ *Prime - Prescribed Right to Income and Maximum Equity* (Taxa Preferencial de Juros - Bolsa de Valores de Nova York). Taxa de juros bancária cobrada dos clientes com as melhores avaliações de crédito. É determinada pelas forças de mercado que afetam o custo dos recursos de um banco e pelas taxas aceitáveis pelos tomadores de empréstimos (CENTRO, 2007).

⁵ *Spread* – É a taxa de juros que compõe o custo total para o tomador de uma operação de empréstimo e representa o ganho bruto da mesma operação de uma instituição financeira. O seu valor é definido conforme a liquidez, garantias, volume e prazo de resgate (CENTRO, 2007).

2.6.3 Programa de financiamento às exportações (PROEX)

De acordo com Castro (2001, pág. 07):

O objetivo do PROEX é amparar as exportações de bens e serviços negociadas para pagamento a prazo, oferecendo financiamento para o valor em moeda estrangeira, as taxas de juros competitivas e prazos realistas com os praticados internacionalmente, permitindo a participação das empresas brasileiras no mercado externo em igualdade de condições com seus concorrentes de outros países.

Como resultado do financiamento às exportações por meio do PROEX, os exportadores recebem à vista o valor de suas vendas externas, enquanto o importador pagará a prazo ao banco financiador da operação (CASTRO, 2001).

2.6.3.1 PROEX – Equalização

Segundo Banco do Brasil (2007), trata-se de financiamento de exportação realizado em instituições financeiras no país e no exterior, através do qual são pagas partes dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional. As taxas máximas de equalização são estabelecidas pelo Banco Central do Brasil e revistas periodicamente. O percentual máximo equalizável é de 85%(oitenta e cinco por cento) do valor da exportação. Os prazos de equalização são definidos de acordo com o conteúdo tecnológico da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado e limitado ao prazo do financiamento.

Segundo Castro (2001), equalização de taxas de juros significa o pagamento de percentual fixo a ser efetuado pelo Tesouro Nacional ao banco captador e financiador da exportação, objetivando reduzir a diferença entre o custo de captação no exterior dos recursos destinados a financiar a exportação e o custo de emprestar esses recursos ao seu tomador, que pode ser o importador ou o exportador, caso o financiamento seja realizado, respectivamente, sob a forma *buyers credit*⁶ ou *supplier's credit*⁷.

⁶ Financiamento a prazo concedido ao importador, para pagamento à vista ou antecipado ao exportador brasileiro (CASTRO, 2001).

⁷ Refinanciamento concedido ao exportador mediante ao desconto, junto a instituições financiadoras, dos títulos de crédito representativos da exportação (CASTRO, 2001).

2.6.3.2 PROEX – Financiamento

Segundo Banco (2007), trata-se de financiamento ao exportador de bens e serviços brasileiros, realizado exclusivamente pelo Banco do Brasil, com recursos do Tesouro Nacional.

Castro (2003), afirma que a operacionalização do financiamento direto à exportação pode ser desenvolvida através de duas alternativas:

- a) desconto ou negociação dos respectivos títulos ou documentos representativos da exportação a prazo, caracterizando um financiamento ao exportador (*Supplier's credit*); ou
- b) contrato de financiamento firmado entre o governo brasileiro e entidade estrangeira, significando um financiamento ao importador (*buyer's credit*).

Os prazos são definidos de acordo com o valor agregado da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado. Os prazos podem ser dilatados em função do valor unitário da mercadoria. O PROEX financia 85% (oitenta e cinco por cento) do valor da exportação, apenas nos financiamentos com prazos superiores há dois anos admite-se a elevação deste percentual para até 100% (cem por cento). Se o índice de nacionalização do bem for inferior a 60% (sessenta por cento), implicará em redução do percentual financiável. São financiáveis quaisquer modalidades *incoterms*. O Banco do Brasil exige com garantia para a liberação do financiamento aval, fiança ou carta de crédito de instituição de primeira linha ou Seguro de Crédito à Exportação (BANCO, 2007).

2.6.4 BNDES-EXIM⁸

De acordo com Central (2007), BNDES-EXIM compreende as seguintes modalidades:

⁸ A sigla EXIM vem de EXIM BANK direcionada para Exportação e Importação.

- a) Pré-Embarque: Financia a produção de bens manufaturados, principalmente de longo ciclo, a serem exportados em embarques específicos. O exportador pode financiar até 100% do valor, com prazos de até 24 meses para embarque e 30 meses para pagamento pré-embarque;
- b) Especial: Financia a produção, capital de giro e investimentos referentes aos bens a serem exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação. O exportador poderá financiar até 100% do valor comprometido como incremento de exportação e terá prazos de até 12 meses para embarque e 30 meses para pagamento;
- c) Pós-Embarque: Financia a comercialização de bens e ou serviços no exterior na fase pós-embarque. O exportador poderá financiar até 100% do valor exportado em um prazo de até 12 anos de financiamento.

2.7 LIQUIDAÇÃO

Segundo Labatut (1983), a liquidação, sob o aspecto das operações financeiras comerciais, são as diferentes condições de pagamento de uma mercadoria exportada. O comprador se obriga a pagar a mercadoria sob as “condições de pagamento” contratadas. Não somente sob o aspecto físico da mercadoria, mas também no cumprimento dos serviços auxiliares, tais como prazo de embarque, embalagem adequada, embarque. Todas as obrigações incluídas no preço de venda da mercadoria, nas condições do *incoterm* conforme determine o contrato, devem ser cumpridas.

Nas subseções a seguir serão apresentadas as formas de fechamento de uma operação de um câmbio. Em seguida, será dado ênfase ao encerramento de uma operação financeira de uma determinada venda internacional.

2.7.1 Fechamento de câmbio

Segundo Castro (2003), as empresas exportadoras dispõem de um prazo de até 360 dias antes ou até 180 dias após a data de embarque da mercadoria para o exterior para efetuar

o fechamento do câmbio. Especificamente às exportações em consignação, prazo para realizar o fechamento do câmbio será de até 180 dias antes ou até 360 dias após o embarque, limitado ao 20º dia subsequente à data de recebimento do valor em moeda conversível.

O prazo efetivo para a contratação do câmbio dependerá da condição de pagamento da operação comercial contratada entre o importador e o exportador, mas, sempre estará limitada ao prazo máximo de 20 dias após a data de recebimento do valor em moeda estrangeira (CASTRO, 2003).

Nesse sentido, Castro (2003), diz que o fechamento do câmbio poderá ser realizado antes do embarque da mercadoria, nas seguintes situações:

- a) na modalidade de pagamento antecipado, quando o exportador já tiver à sua disposição a moeda estrangeira enviada pelo importador em pagamento da exportação, independente da forma de entrega das divisas;
- b) Nas modalidades de pagamento cobrança ou carta de crédito, mas que o exportador obtiver financiamento à exportação, baseado no contrato de câmbio, sob a forma de ACC;
- c) Quando houver parcela de *down payment*⁹, decorrentes de financiamentos concedidos às vendas externas a prazo, no âmbito do PROEX, ou do programa BNDES-EXIM pós-embarque.

Por sua vez, a contratação do câmbio, segundo Castro (2003) poderá ocorrer após o embarque da mercadoria para o exterior, nas seguintes modalidades de pagamentos:

- a) antecipado, em que o pagamento da exportação pelo importador já está à disposição do exportador desde antes do embarque, mas ele prefere adiar a realização da operação cambial, por até 20 dias após a data do recebimento dos valores, na expectativa de mudança na taxa de câmbio utilizada para a conversão da moeda estrangeira em real;
- b) cobrança, limitada ao prazo de pagamento concedido pelo exportador ao importador na operação comercial e observado o prazo máximo de 20 dias seguintes à data de recebimento do valor em moeda estrangeira;
- c) carta de crédito, igualmente limitada ao seu prazo de pagamento, mas observado prazo para entrega dos documentos de exportação indicados na carta de crédito;

⁹ Sinal ou pagamento inicial

d) cobrança e/ou carta de crédito, nas situações em que o exportador for financiado pelo banco comprador das divisas com base no contrato de câmbio, sob a forma de ACE. O fechamento do câmbio ocorrerá na mesma data de concessão do financiamento, mas seu prazo para liquidação será limitado àquele definido para pagamento da operação comercial.

2.7.2 Formas e prazos para liquidação do contrato de câmbio

Segundo Banco Central (2007), a liquidação do contrato de câmbio é efetuada consoante a forma de entrega da moeda estrangeira pactuada para esse efeito. A fixação do prazo de liquidação do contrato de câmbio de exportação deve ser feita tendo-se em conta a data prevista para a entrega da moeda estrangeira.

O importador efetua o pagamento na conta do banco com que foi contratado o câmbio. É importante notar que a legislação brasileira estabelece o prazo máximo de 15 dias para a liquidação do câmbio, a contar da data da entrega dos documentos, no caso de transação à vista, ou após o vencimento da letra de câmbio, no caso de venda a prazo (BANCO CENTRAL, 2007).

Nas operações amparadas por Carta de Crédito, a entrega dos documentos comprobatórios da exportação ao banco é considerada equivalente à entrega de moeda estrangeira. O banco deverá liquidar o câmbio no prazo máximo de 10 dias a contar da data de entrega dos documentos pelo exportador (BANCO CENTRAL, 2007).

A liquidação de contratos de câmbio de exportação, quando deve ser processado mediante entrega de moeda estrangeira em espécie ou em cheques de viagem, deve ser providenciada no próprio dia de seu recebimento pelo banco. A falta de liquidação do contrato de câmbio de exportação, com mercadoria embarcada, determina o seu cancelamento, baixa ou transferência para posição especial, no máximo nos 30 (trinta) dias seguintes ao vencimento do prazo de liquidação (BANCO CENTRAL, 2007).

2.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

Este capítulo teve o objetivo de fazer uma revisão acerca dos principais aspectos financeiros realizados por uma empresa no âmbito internacional, demonstrando assim, que as empresas, em suas operações financeiras, podem atuar de forma segura no comércio internacional.

Pode-se concluir que a participação no competitivo mercado internacional exige que as empresas estejam conscientes dos mandamentos a serem observados nas diversas etapas da exportação, principalmente, as que integram a atividade financeira.

Esses mandamentos, ao contrário de representarem dificuldades na atuação externa, constituem fatores que visam a permitir a abertura de novas fronteiras internacionais, assim como a expansão e a consolidação de mercados já conquistados, com a finalidade de despertar a atenção de empresas atuantes ou que venham a atuar no comércio internacional para situações que podem ocorrer, preparando-as para eventuais dificuldades que possam surgir. Deve-se ficar destacado que a exportação representa segura alternativa para a diluição de riscos entre diferentes mercados, contribuindo assim, para que planejamentos realizados por empresas exportadoras desenvolvam-se sem sobressaltos.

No capítulo a seguir serão apresentadas algumas informações sobre a empresa objeto de estudo desta pesquisa, ou seja, a PORTOBELLO SA. Serão descritos aspectos relativos à sua história, às suas estratégias, a seus objetivos e à sua estrutura organizacional.

3 CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA

3.1 ASPECTOS GERAIS

A PORTOBELLO está instalada numa área de aproximadamente quinhentos mil metros quadrados, sendo que duzentos e cinco mil metros quadrados são de área construída e o restante é de matas nativas e reflorestadas. A empresa está localizada à margem da Br 101, no KM 643, em uma área industrial do município de Tijucas.

Detendo uma estrutura consideravelmente grande, a PORTOBELLO é uma das empresas que possui em seu processo produtivo, máquinas e equipamentos de ponta e métodos avançados de produção totalmente automatizados nas fabricações de revestimentos cerâmicos.

O ramo de atividade em que a PORTOBELLO está inserida é o de fabricação de revestimentos cerâmicos não-refratários, tendo como forma jurídica atual a sociedade anônima de capital aberto.

A PORTOBELLO é certificada pela *ABS Quality Evaluations na ISO 9001:2000*.

A seguir, alguns dados de identificação da empresa:

- a) Denominação: PORTOBELLO SA.
- b) Endereço: BR 101 KM 643

- c) Cidade: Tijucas
- d) UF: SC
- e) País: Brasil
- f) CEP: 88.200-000
- g) CNPJ: 83.475.913/0002-72
- h) Fone: (48) 3279 2222
- i) Fax: (48) 3279 2232
- j) *Home Page*: www.portobello.com.br
- k) E-mail: portobello@portobello.com.br

3.2 HISTÓRICO DA EMPRESA

A empresa Portobello localiza-se na cidade de Tijucas, no Estado de Santa Catarina, Brasil. Desde o início de suas atividades, em 1979, está vinculada à idéia de inovação tecnológica, elemento diferencial em relação às empresas nacionais e fundamental para adquirir competitividade internacional.

A produção inicial destinava-se ao mercado interno e o principal produto era o chamado piso “verdão”. A linha era composta por dois esmaltes, com algumas variações.

Juntamente com a descoberta de novas matérias-primas, pesquisas indicavam um novo segmento: pisos cerâmicos capazes de suportar grandes cargas, sem deixar de ter estética atraente e ainda possuir fácil limpeza.

A PORTOBELLO desenvolveu, então, a primeira linha de pisos gotejados para o alto tráfego do Brasil, tornando-se uma das primeiras empresas no mundo a utilizar tal técnica. A linha recebeu o nome de Carga Pesada, inspirado em um seriado de grande sucesso na televisão brasileira.

Desde então a empresa apresentou um crescimento rápido, sólido e planejado, que pode ser observado no quadro 2 a seguir:

Datas	Acontecimentos
1977	Início da construção da Cerâmica Portobello, no município de Tijucas (SC).
1979	Início da produção da Cerâmica Portobello, sendo que, no final deste mesmo ano, a empresa já havia fabricado 568 mil metros quadrados de revestimentos cerâmicos e possuía 250 colaboradores.
1981	Começo a exportar seus produtos, que já são considerados sinônimo de qualidade no Brasil e no mundo.
1982	Substituição do combustível GLP (Gás Liquefeito de Petróleo) por Gás Pobre, oriundo de carvão vegetal. Neste mesmo ano é instalado o primeiro computador na empresa.
1983	Participação da 1ª Feira Internacional, no Panamá.

1984	Início de um Marketing Agressivo. É criado neste ano o CCQ (Círculo de controle de Qualidade)
1987	Ampliação do parque fabril, aumentando a produção para 1 milhão de m ² /mês.
1988	Equipe ultrapassa mil funcionários, ocorre também a participação na Feira de Bologna, Itália.
1989	Criação do Departamento Técnico
1990	Criação da Portobello América e abertura de 12 filiais no interior de SP, RJ e região Nordeste.
1992	Pioneirismo na comercialização do porcellanato no Brasil através de uma parceria de importação com a empresa italiana Graniti Fiandre. Portobello é pioneira na tecnologia Belpoint.
1993	Aperfeiçoada a Estação de Tratamento de Água, existente desde o nascimento da empresa, onde todos os resíduos são separados, reaproveitados e a água é purificada.
1994	Conquista da ISO 9002.
1995	Produção sobe para 1,5 milhão de m ² /mês.
1996	Instalação do polimento de Porcellanato.
1997	Portobello ganha o Prêmio Catarinense de Design. Inicia também sua operação com atendimento no Mercosul.
1998	Equipe: 1.444 colaboradores. Portfólio com mais de 1.000 produtos. Início do sistema franquias PB Shop.
2000	A Portobello passa a utilizar gás natural, é construída a fábrica de Porcellanato.
2001	A Portobello é destaque na região por sua Ação Social para a comunidade local.
2002	Conquista as ISO 9001/2000.
2004	Portobello exporta para mais de 65 países, nos cinco continentes.
2005	A empresa conta com mais de 80 lojas da rede Portobello Shop

Quadro 2: Histórico da empresa.

Fonte: Manual Sinta-se em Casa (2006).

3.3 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Por ser resultado de um trabalho que reúne planejamento, qualidade e soluções inovadoras, a marca PORTOBELLO é reconhecida, hoje, mundialmente. Atuando no setor cerâmico, a empresa possui o maior Parque fabril da América Latina concentrado em um mesmo local. A produção média da PORTOBELLO atinge dois milhões de metros quadrados por mês, possuindo portanto, uma capacidade de produção de vinte e quatro milhões de metros quadrados por ano.

A PORTOBELLO, hoje, possui:

- a) Oito fábricas
- b) Área total: 500 mil m²
- c) Área construída: 205 mil m²
- d) 1.600 empregos diretos

- e) 6.000 empregos indiretos
- f) Exportação: 40% de produção
- g) Interno: 60% de produção

Em relação a sua logística, a localização das fábricas concentradas em um único parque fabril, otimiza fatores como transporte e prazos. A localização estratégica da PORTOBELLO, situada próxima às jazidas de matéria-prima e próxima a portos e rodovias, facilita o escoamento da produção para o Brasil e para o Mercado Externo.

Além dos parques fabris, a PORTOBELLO possui uma área de lazer para seus colaboradores e um prédio administrativo onde, além de administrarem as operações da PORTOBELLO S.A., também são administradas todas as regiões da PORTOBELLO SHOP e a PORTOBELLO AMÉRICA.

A PORTOBELLO é uma empresa sintonizada com as tendências do mercado. Seu portfólio, de alta qualidade e avançado *design*, garante a clientes e consumidores soluções atuais e personalizadas que destacam a priorização nos princípios de qualidade total de suas atividades, seguem a prática de melhorias contínuas e visam alcançar os objetivos de tempo, inovação e custos.

A PORTOBELLO compete no mercado internacional, através de parceiros, intercâmbio tecnológico, importação e exportação. Tradição, credibilidade e reconhecimento caracterizam o seu relacionamento com o mercado, sendo seu sucesso a avaliação de satisfação de seus clientes e consumidores. (PORTOBELLO, 2007).

3.3 OBJETIVOS E ESTRATÉGIAS DA EMPRESA

Um dos objetivos perseguidos pela PORTOBELLO é a satisfação inerente a seus clientes e consumidores, proporcionando-lhes cada vez mais uma qualidade de serviços de última geração.

É importante ressaltar que a empresa possui planejamento estratégico bem definido. Alguns aspectos deste planejamento da empresa são descritos a seguir (PORTOBELLO, 2007):

a) **Missão:** “Ajudar a construir um ambiente em que se viva melhor, provendo produtos e serviços de cerâmica”.

b) **Visão:** “Ser uma empresa global, reconhecida como líder brasileira em soluções inovadoras e em excelência comercial, no segmento de revestimentos cerâmicos”.

c) **Política de Qualidade:** “Satisfação do cliente com qualidade e produtividade”.

A empresa possui vários objetivos que não estão formalmente descritos, mas que fazem parte do processo diário de melhoria, crescimento e desenvolvimento. Dentre eles, citam-se: aumentar as vendas para a exportação em mais de 50% da sua produção (até final deste ano); desenvolver novos produtos; trabalhar cada vez mais com produtos de maior valor agregado e maior rentabilidade; diminuir tempo de entrega de mercadoria; inovar seus produtos; reduzir custos; possuir um controle da qualidade e meio ambiente voltado ao aproveitamento sustentado dos recursos naturais utilizados no processo fabril e à minimização dos impactos sobre o meio ambiente- (PORTOBELLO, 2007).

3.4 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA EMPRESA (ORGANOGRAMA)

Toda empresa, independente de sua atividade, tamanho e origem de recursos (de natureza privada ou estatal), apresenta uma estrutura que subdivide suas diversas atividades operacionais necessárias ao seu funcionamento. Não existe uma estrutura que possa ser implementada em todas as empresas, cada uma deve desenvolver a sua própria estrutura de acordo com seus propósitos e necessidades.

A PORTOBELLO é uma empresa que segue em constante crescimento. Sua estrutura é compatível com a realidade do mercado no qual está inserida.

É importante ressaltar que a PORTOBELLO possui uma estrutura organizacional bem definida. Os responsáveis por cada setor possuem autonomia administrativa, sendo isso um ponto forte da empresa, pois torna a burocracia extremamente reduzida, agilizando todos os processos internos e provando que a estrutura atual atende realmente às suas necessidades.

A PORTOBELLO apresenta uma estrutura segmentada, como pode ser comprovado no anexo A. Esta forma de estrutura é a mais comum nas empresas da região e no momento atende perfeitamente às necessidades da PORTOBELLO, seguindo tendências e cultura do mercado Nacional.

3.5 CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA DO ESTÁGIO

O Departamento de Exportação da PORTOBELLO encontra-se na PORTOBELLO S/A, na cidade de Tijucas/SC, mais especificamente no prédio administrativo da empresa, sendo um departamento totalmente independente do mercado interno. Aquele é subdividido por áreas comerciais, logística e gerência geral. Cada área comercial possui um gerente responsável pelas vendas daquele determinado mercado e este gerente possui dois assistentes, sendo um operacional e um comercial. A logística concentra seus serviços à parte da área comercial e a gerência geral integra-se em todo o ocorrido diário do departamento.

A exportação da PORTOBELLO ocupa, em geral, diversas tarefas que vão permitir não somente a permanência da empresa nos mercados internacionais mas também o aperfeiçoamento e fortalecimento da sua atuação frente aos desafios naturais presentes no mercado. Este funciona de forma harmonizada, visando à sinergia dos esforços totais para conseguir alcançar as metas de vendas no mercado externo.

4 OPERAÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS ADOTADAS PELA EMPRESA PORTOBELLO

Diante da atual conjuntura econômica internacional, promovida principalmente pelo fenômeno chamado de globalização, a empresa PORTOBELLO passou a realizar diversas jogadas econômicas e financeiras internacionais em suas contabilidades, com a finalidade de obter um fluxo de caixa atualizado, para assim possuir adiantamento de suas vendas, no qual possibilita uma competitividade maior no mercado internacional junto ao importador estrangeiro, concedendo-lhe principalmente melhores prazos e reduções de custos.

Sendo assim, este capítulo tem o objetivo de destacar quais são as operações financeiras internacionais utilizadas nas vendas dos produtos da PORTOBELLO, realizando um comparativo entre a rotina das operações financeiras da empresa em questão com a bibliografia estudada, e apresentar algumas sugestões para a mesma, visando um melhor controle.

4.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS

As informações gerais apresentadas a seguir foram coletadas durante a realização do estágio na empresa objeto de estudo no período de 19 de março de 2007 a 05 de agosto de 2007.

4.1.1 Produtos comercializados

A PORTOBELLO dispõe em seu *portifólio* de uma variada linha de produtos, que se divide em três coleções: Coleção Básica, Coleção Original e Coleção Studio. Todas com características diferenciadas, conforme pode ser observado nos quadros 3, 4 e 5 a seguir:

Principais Produtos	Descrição
Linha Essencial	Esta linha é composta por três materiais de arquitetura, seleciona onde representar a essência da casa contemporânea.
Linha <i>White Home</i>	A linha <i>White Home</i> dos produtos PORTOBELLO, é baseada no branco contemporâneo, possuindo versatilidade, flexibilidade e multiplicidade de formatos em superfícies brilhantes e acetinadas.
Linha Progetto	Produtos de porcelanato com características superficiais brilhantes apresentados em diversas cores.
Linha Arquiteto <i>Design</i>	Mosaicos em tons <i>degradés</i> que proporcionam soluções ricas. Muito utilizados nas partes externas de prédios.
Linha Bali	Piso semi-grês esmaltados de total resistência e totalmente imune à manchas.
Linha Carga Pesada	Piso cerâmico de alta resistência, utilizado principalmente em ambientes que percorrem alto tráfego.
Linha Ferrara	Produtos com alta resistência a abrasão e ao escorregamento.
Linha Colors	Mosaicos, com a mesma textura da Linha Arquiteto Design, porém com cores diferenciadas.

Quadro 3: Produtos da Coleção Básica

Fonte: Elaborado pela autora, baseado nos catálogos de produtos.

Principais Produtos	Descrição
Linha Touch	Porcelanato Rústico para parede, é inspirada em design mix de materiais, assimetria, sobreposições e coordenações que exercita a criatividade em ambientes aconchegantes, pois possui uma textura de couro ecológico.
Linha Image	Por ser também uma linha de porcelanato rústico para parede, possui as mesmas características da Linha Touch, porém apresentada em cores mais claras e neutras.
Linha Sense	Porcelanato Rústico para piso, a Linha Sense é puro design, onde a insinuação do longilíneo é apresentada em uma textura aconchegante com relevos sutis.
Linha Galleria D'Arte	Porcelanato Rústico de textura lisa e brilhante que visa à arte trazendo o significado da beleza antiga.
Linha Marmi	Produtos de mármore com qualidades técnicas de textura lisa e brilhante, apresentando características próprias de porcelanato.

Linha Glass	Porcelanato Rústico para parede, é um produto transparente que invade espaços valorizando a sensação de profundidade, refletindo luz. Proporciona uma elegância realçada pela interação das cores.
-------------	--

Quadro 4: Produtos da coleção Original

Fonte: Elaborado pela autora, baseado nos catálogos de produtos.

Principais Produtos	Descrição
Linha Ecowood	Linha inspirada em tábuas maciças de madeiras retiradas de antigas construções. Os veios aparentes ressaltados pela ação do tempo evidenciam-se no formato longitudinal, podendo ser utilizadas em ambiente que contém água, como por exemplo cozinha e banheiros e é um produto totalmente resistente ao fogo, diferenciando-se da madeira original.
Linha Artesanale	Mosaicos de textura artesanal, que possui a finalidade de visar a um ambiente mais rústico, trazendo o aconchego de cores naturais de suas matérias-primas.
Linha Metallica	Porcelanato altamente de cor metálica que visa à modernidade tecnológica.
Linha Atitude	Porcelanato desenvolvido com a proposta de completar uma tendência da arquitetura contemporânea fazendo com que cada plano possua sua identidade e em conjunto possam expressar a personalidade da casa em si.
Linha Acessórios	Porcelanato, uma linha totalmente fora do padrão comum, desenvolvida para exercer o papel de diferenciação de espaços.
Linha Pietra di Borgogna	Piso de porcelanato rústico, onde se diferencia dos outros pisos por possuir massa colorida que passa por um processo de dupla prensagem. O processo faz com que a massa porcelânica prensada receba uma decoração de pó colorida. Quando é prensada novamente, proporciona maior fusão entre o pó, o desenho e a massa, enriquecendo os efeitos de relevo, mesclados com nuances variados de cor. O produto final tem aspecto mais natural, pois o desenho permeia todo o relevo do produto, remetendo à própria pedra.
Linha Pietra Naturale	Mesmo aspecto da Linha Pietra di Borgogna, porém apresentada somente em cores claras.
Linha City	Porcelanato de características dimensionais e técnicas apropriadas para construções rápidas, utilizadas principalmente em cidades urbanas.
Linha Next	Porcelanato rústico com a finalidade de marcar. É formado por duas cores que se opõem muito como o fogo e a água, o ferro despido e exposto ao tempo, reage com o ar e oxida, propondo uma interpretação ousada desse material que possibilita ambientes com personalidades expressivas.
Linha Vision	Mesmo aspecto da Linha Next, porém apresentada em tons claros.
Linha Limestone	Porcelanato simples, liso e escuro.
Linha Pietra di Toscana	Reprodução de mármore travertino da região de Toscana na Itália com corte transversal aos veios. Essa pedra compõe ambientes clássicos com um toque contemporâneo e sofisticado, os efeitos de movimento, forma e cor fazem dessa linha naturais formas únicas.

Quadro 5: Produtos da coleção Studio

Fonte: Elaborado pela autora, baseado nos catálogos de produtos.

4.1.2 Processo de produção

O processo produtivo da PORTOBELLO, conforme o anexo B, é idêntico ao de qualquer outra indústria de fabricação de revestimento cerâmico.

Cada tipo de revestimento cerâmico pode passar por diferentes processos e períodos de maturação, ou seja, aplicação de esmalte, granilha e tinta sobre o piso, tornando difícil a criação de linhas produtivas e exigindo enormes instalações que possibilitem armazenar grandes quantidades do produto em processo- (PORTOBELLO, 2007).

4.1.3 Mercados de atuação

A PORTOBELLO atua em todo território nacional e em mais de 65 (sessenta e cinco países) nos 5 (cinco) continentes. No mercado nacional destacam-se os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Distrito Federal, Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. No mercado externo, a empresa atende a vários países da América do Sul e Central, como Argentina, Paraguai, Uruguai e Caribe. Tem uma forte atuação nos Estados Unidos, que representam mais de 30 % do faturamento de exportações, seguido do Canadá. Possuem uma forte influência na Ásia e Oriente Médio. Já na Europa, a competitividade é maior tendo em vista a proximidade dos países como Itália e Espanha que são grandes fabricantes de cerâmica- (PORTOBELLO, 2007).

A PORTOBELLO vem desenvolvendo um *mix* de produto para a exportação, voltando-se para a linha rústica, destaque para a linha de porcelanato rústico. (PORTOBELLO, 2007)

Além dos mercados atuados nos continentes, os produtos da PORTOBELLO também estão presentes, atualmente, em algumas ilhas do pacífico como: Fiji e Samoa em Mauricio no Qatar, no Líbano e nos Emirados Árabes Unidos- (PORTOBELLO, 2007).

A quantidade negociada e vendida somente na exportação varia mensalmente, sendo que hoje a produção média mensal é de 30% (trinta por cento) de sua produção, o que corresponde a 500.000 metros quadrados. A estrutura da empresa foi montada para atender grandes demandas- (PORTOBELLO, 2007).

Antigamente, a PORTOBELLO tinha cerca de 80 % (oitenta por cento) de sua produção voltada ao mercado interno, mas devido ao aparecimento de várias empresas cerâmicas, principalmente no interior de São Paulo, colocando a PORTOBELLO em situação de risco, a empresa -passou a se dedicar mais à exportação pretendendo atingir cerca de 50% (cinquenta por cento) de sua produção em vendas para o mercado externo. Desta forma a

PORTOBELLO busca a sua expansão econômica, através de novos mercados e um crescimento sustentável. (PORTOBELLO, 2007).

4.1.4 Concorrentes

Os principais concorrentes nacionais, conforme o quadro 6, concentram-se na **mesma** região sul de Santa Catarina e interior de São Paulo. A concorrência é acirrada, mas a PORTOBELLO, destaca-se por **produzir** produtos diferenciados de alto valor agregado.

Nome	Cidade	UF	País
Eliane Revestimentos Cerâmicos S/A	Cocal do Sul	SC	Brasil
Cecrisa Revestimentos Cerâmicos S/A	Criciúma	SC	Brasil
Itagres Revestimentos Cerâmicos S/A	Tubarão	SC	Brasil
Ceusa Revestimentos Cerâmicos S/A	Urussanga	SC	Brasil

Quadro 6 - Relação dos principais concorrentes nacionais.
Fonte: Setor de Marketing da empresa.

Os maiores concorrentes internacionais da PORTOBELLO se encontram na Europa **e, apesar pela da** alta qualidade dos produtos **e design e na China por seus preços baixos, porém mesmo assim** –a empresa tem aumentado consideravelmente o seu faturamento, impondo assim uma política agressiva de venda ao mercado externo.

Formatado: Fonte: Itálico

4.2 ANÁLISE DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS INTERNACIONAIS

A seguir, com o intuito de fazer um comparativo entre os fundamentos teóricos apresentados e a prática utilizada na empresa, passa-se a relatar as atividades da empresa segundo os pontos destacados na revisão bibliográfica, através da observação da autora realizada no período de estágio e de uma entrevista não estrutural e informal com o departamento de câmbio, onde cada tema e sub-tema foi estudado especificamente.

4.2.1 Análise de risco e crédito

A PORTOBELLO procura seguir algumas normas quando há abertura de novos clientes, ou seja, na primeira venda são tomadas precauções para evitar a inadimplência por parte dos novos importadores. Os maiores riscos envolvidos nas operações financeiras da empresa é o de não cumprimento dos adiantamentos tomados de bancos, falta de cambiais para cobrir esses adiantamentos, o não pagamento de clientes e a taxa do dólar. Para que isso não ocorra, a PORTOBELLO realiza um estudo detalhado sobre o crédito de seus futuros clientes internacionais.

O crédito é estipulado diretamente pelo departamento financeiro, que juntamente com o gerente de exportação, o diretor comercial e o vendedor realizam um estudo específico sobre o futuro novo cliente internacional. Porém, quando o contrato é de um valor muito alto, a PORTOBELLO aciona os serviços do *FBI (Foreign Business Information)* na FGV (Fundação Getúlio Vargas). Este serviço proporciona uma busca segura nos negócios internacionais, por estarem presentes em mais de duzentos países, o *FBI* analisa e trata de informações sobre as empresas e seus gestores, além da situação do próprio país, detectando o nível de idoneidade comercial do seu futuro parceiro. Os analistas do *FBI* investigam, examinam e avaliam empresas e pessoas com quem a PORTOBELLO está negociando, fornecendo informações que precisam para ter mais segurança na hora de aprovar o crédito e controlar possíveis riscos. Porém o uso deste serviço é muito restrito, usado somente para vendas de valores muito altos, pois para solicitar informações sobre um cliente na *FBI*, pode custar para a PORTOBELLO ~~um custo~~ em torno de R\$10.000,00 (Dez mil reais).

Caso não seja concedido crédito para um determinado cliente, o *trader*¹⁰ responsável pela venda vai condicionar o embarque a outras formas de garantia de crédito, poderá sugerir que o importador efetue pagamento antes do embarque da mercadoria (antecipado), ou então que o importador peça a abertura de uma carta de crédito em um banco de primeira linha.

A PORTOBELLO não utiliza os serviços disponíveis pela Seguradora Brasileira SBCE, por suas vendas serem geralmente por cobrança bancária com saque ou carta de crédito, não sendo necessário que a seguradora conceda um crédito ao importador, já que o

¹⁰ Homem de negócios, é o vendedor que a empresa envia para efetuar vendas no exterior.

departamento financeiro, juntamente com as informações prestadas pelo FBI, supre esta necessidade.

Outro ponto importante a destacar é que a PORTOBELLO não segura seus bens exportados. O importador torna-se responsável por contratar um seguro para os bens, com exceção de vendas CIF.

Sendo assim, de acordo com a literatura estudada, a PORTOBELLO corre um certo risco de crédito, pois apesar de a mesma adquirir informações sobre seus futuros clientes, não assegura suas vendas internacionais, o que pode acarretar um certo grau de inadimplência por parte do importador.

4.2.2 Incoterms

A PORTOBELLO realiza suas vendas de forma segura, cumprindo principalmente suas obrigações no contrato de compra e venda, de forma clara e objetiva. Para isso, uma das preocupações da empresa na hora de assinar o contrato é deixar bem claro o *incoterm* a ser utilizado na venda, para que ela e o importador cumpram suas responsabilidades por perdas e danos que possam vir a sofrer as mercadorias transacionais e dizer do ponto de vista legal, que as mercadorias foram entregues ao importador e que a empresa tem o direito de receber o pagamento estipulado.

Os *incoterms* mais utilizados pela PORTOBELLO são apresentados no quadro 7:

Meio de Transporte	Incoterms
Rodoviário	FCA- Free Carrier
Ferrovário	EXW-Ex Works
Marítimo	FOB- Free on Board, CFR- Cost and Freight, CIF- Cost, Insurance and Freight
Aéreo	CPT- Carriage Paid to, CIP- Carriage and Insurance Paid to

Quadro 7: *Incoterms* utilizados pela PORTOBELLO

Fonte: Elaborado pela autora, baseado na observação adquirida no seu período de estágio.

4.2.3 Pagamentos internacionais

Atualmente, a PORTOBELLO está presente nos cinco continentes, em mais de 65 países. Com isso a empresa precisa ser flexível quanto às formas de cobrança, pois cada cliente e país possuem características próprias. Por esse motivo, a PORTOBELLO utiliza todas as modalidades de pagamentos antes mencionadas, com exceção de cobrança bancária sem saque.

A seguir, serão relatadas as principais formas de pagamentos internacionais utilizada pela empresa em suas vendas internacionais.

4.2.3.1 Cobrança (*Draft Bancário*)

É a modalidade mais utilizada, aproximadamente 75% (setenta e cinco por cento) das exportações da PORTOBELLO utilizam este método de pagamento internacional. Pode ser à vista ou a prazo, mas a primeira é utilizada com menor frequência.

Na cobrança a prazo, a PORTOBELLO encaminha para um banco de sua preferência e que tenha limite de crédito no Brasil, o jogo completo de documentos de exportação juntamente com um saque, e este por sua vez, remeterá os documentos a um banqueiro no exterior, o qual entregará a documentação necessária para retirar a mercadoria no porto ao importador mediante aceite. Quando o saque vencer, que no caso dos saques emitidos pela PORTOBELLO, podem variar de 30 a 120 dias, o importador vai ao banco onde assinou o saque e efetua o pagamento. Nesta modalidade o exportador tem garantia de que se o importador não efetuar o pagamento estará sujeito às penalidades legais, como por exemplo, o protesto. Nesta modalidade de pagamento a PORTOBELLO não precisa necessariamente esperar o vencimento do saque, poderá antecipar esse valor, pleiteando junto ao banco no Brasil, que foi o responsável por enviar a documentação para o banqueiro no exterior, um adiantamento de câmbio (ACC/ACE).

Também é utilizada mas em menor proporção, a cobrança à vista, processo muito similar ao da cobrança a prazo, na qual os documentos da exportação são enviados via banco, mas para o cliente retirar a documentação deve efetuar, primeiro, o pagamento da fatura para que o banco libere a documentação original (*cash against documents*). O risco para a empresa é limitado, pois, se o importador não efetuar o pagamento, a mercadoria não lhe será entregue e o exportador terá condições de revendê-las a um terceiro ou retomá-la.

4.2.3.2 Pagamento antecipado e carta de crédito

Pagamentos antecipados e cartas de créditos também são utilizados, para novos clientes e para clientes que não possuem limite de crédito aprovado pelo departamento financeiro ou clientes de algum país com problemas econômicos como foi o caso da Argentina em alguns anos. Os clientes argentinos particularmente utilizavam a modalidade de pagamento antecipado, ou seja, faziam a transferência do valor da mercadoria antes do embarque da mesma, é uma modalidade que apresenta risco para o importador, pois o mesmo somente terá certeza do cumprimento da obrigação pelo exportador quando receber a mercadoria. O prazo para aplicação do câmbio pelo exportador em um Registro de Exportação - RE é, normalmente, de até 360 dias contados da data de entrada das divisas.

Já a carta de crédito consiste na escolha de um banco, pelo cliente, para abonar o pagamento da importação, isto é, se o importador não pagar pela mercadoria, o banco é obrigado a efetuar o pagamento. No caso de cartas de crédito a prazo, a PORTOBELLO pede o desconto dessa cambial (ACC/ACE) junto ao banco com o qual negociou os documentos. Para clientes dos países da ALADI e República Dominicana, existe um Convênio, entre os Bancos Centrais destes países, chamado CCR, que proporciona uma segurança ainda maior de recebimento. A PORTOBELLO possui vários clientes cuja modalidade de pagamento é Carta de Crédito, de diferentes países, alguns já são clientes há vários anos e continuam utilizando esta modalidade de pagamento, por apresentar segurança tanto para o exportador, quanto para o importador.

Pode-se concluir que, de acordo com a literatura, a PORTOBELLO vem apresentando consciência nas formas de pagamentos negociados com os clientes, visando sempre o bem-estar de ambos. Com as formas de pagamento utilizadas pela empresa, esta consegue de uma forma ou de outra controlar a inadimplência por parte do importador, visto que os bancos podem intervir em caso de não-pagamento de suas faturas.

4.2.4 Modalidades de transferência

As modalidades de transferências utilizadas pelos importadores de produtos da PORTOBELLO são o *swift* bancário e cheques.

Swift bancário é utilizado ~~tanto~~ pelos importadores que optam pela modalidade de pagamento antecipado (cobrança bancária) quanto a carta de crédito.

A transferência por cheque é utilizada com menos frequência, somente em alguns casos de pagamento antecipado. Este último ocorre quando o pedido é feito no exterior por um vendedor da empresa e o importador entrega o cheque no valor do pedido, mas a fatura só é embarcada quando o cheque compensar, o que pode demorar em torno de vinte a trinta e cinco dias.

De acordo com a literatura, a empresa utiliza a melhor e mais eficiente modalidade de transferência estudada, pois possibilita um melhor controle de transmissão das mesmas e redução de erro e de custos, através da padronização e da automatização.

4.2.5 Financiamento das exportações

A PORTOBELLO costuma fazer adiantamentos por meio de ACC, ACE e Pré-pagamento. PROEX é uma modalidade que já foi utilizada, mas hoje não é mais, pois esta forma de financiamento só é concedida às empresas que possuem faturamento anual menor ou igual a sessenta milhões de reais e a PORTOBELLO possui um faturamento maior do que este estipulado.

4.2.5.1 Adiantamento sobre contrato de câmbio (ACC)

A PORTOBELLO dispõe de limite em alguns bancos para operar com ACC. Esta forma de financiamento permite ao exportador obter recursos financeiros antes do embarque da mercadoria, a taxas de juros internacionais. O ACC pode ter o prazo de até 360 dias, contando a partir da data prevista para o embarque. Ao obter um ACC, a PORTOBELLO deve estar segura de que terá mercadorias embarcando dentro do prazo previsto, para poder ter cambiais, ou seja, despachos para vincular no contrato de câmbio. Caso contrário, terá que

devolver ao banco o valor do ACC, com correção monetária, diferenças cambiais, multa e outros encargos.

Então, quando o setor financeiro da PORTOBELLO ~~está necessitando~~ de recursos financeiros, entra-se em contato com um banco em que há limite de crédito e contrata-se o ACC. Na maioria das vezes as operações de ACC são fechadas com o prazo de 60 dias, a partir do fechamento do contrato, para entrega das cambiais, ou seja, a empresa tem 60 dias para efetuar um embarque e enviar a documentação que o comprove juntamente com um saque (cambial) e mais 120 dias para que as cambiais sejam liquidadas, liquidando o contrato. Totalizando assim, os 180 dias que geralmente é o prazo oferecido pelos bancos a PORTOBELLO. Assim que é contratado o ACC, recebe-se no mesmo dia o contrato de câmbio por e-mail, colhem-se as assinaturas de dois representantes legais da empresa, juntamente com uma garantia exigida pelo banco que no caso dos bancos com que a PORTOBELLO trabalha são ou Nota Promissória ou carta Fiança e envia-se para o banco, assim que o banco receber o contrato e a garantia devidamente assinada, tem-se o montante em reais creditado na conta corrente da empresa.

4.2.5.3 Adiantamento sobre cambiais entregues (ACE)

ACE é a segunda fase do financiamento, como o nome já diz, ACE, então, a partir do momento em que um ACC tem as cambiais entregues e vinculadas ao contrato de câmbio se torna um ACE, mas não necessariamente para termos uma operação de ACE seja necessária contratar um ACC. Alguns bancos liberam apenas limite para ACE, isso significa que a PORTOBELLO só conseguirá adiantar os recursos de que está necessitando se já estiver no banco a cambial de uma exportação.

São utilizadas para a obtenção do ACE as exportações que tiveram como modalidade de pagamento a cobrança bancária ou a carta de crédito. Neste caso, entra-se em contato com o banco responsável pela cobrança e adianta-se o valor da exportação de determinadas cambiais. Em operações de ACE, não são exigidas garantias bancárias para a liberação dos recursos, apenas o contrato de câmbio assinado pelos representantes legais da empresa, pois já ocorreu o embarque da mercadoria, e o prazo para a liquidação do contrato de câmbio é o prazo das cambiais. Além disso, as cambiais já estão no banco e elas próprias servem de garantia para o banco.

4.2.5.3 Pré-pagamento

Outro tipo de financiamento que a PORTOBELLO está realizando e que ainda não consta em referências teóricas é o de pré-pagamento. Este é um adiantamento do recebimento de suas exportações de longo prazo, ou seja, adiantamento efetuado antes do embarque da mercadoria em moeda estrangeira, por meio de recursos captados de uma instituição estrangeira. Por intermédio de um banco no Brasil, a empresa consegue estruturar suas operações com taxas e prazos bastante competitivos. Com isso a PORTOBELLO, através deste banco que tem uma unidade no exterior, faz um empréstimo em dinheiro e paga com cambiais no Brasil.

De acordo com a literatura, a PORTOBELLO se beneficia pelas modalidades de financiamento mais comuns, fazendo com que a empresa consiga recursos em moeda nacional para financiar suas atividades a um custo inferior às demais opções de financiamento existentes no mercado.

4.2.6 Liquidação

A liquidação dos contratos de câmbio se dá com o pagamento da exportação pelo importador. Nos casos de contratos de ACE em que o valor exportado é adiantado pelo banco à PORTOBELLO. Porém, se houver atraso ou inadimplência por parte do importador, a empresa terá que reembolsar o banco e cancelar a operação. E quando o importador efetuar o pagamento, será fechado um outro câmbio como recuperação de divisas, mas o mesmo será vinculado ao antigo contrato, porém como as formas de pagamentos da PORTOBELLO são antecipadas, cobranças bancárias com saque e carta de crédito, isso é muito raro acontecer.

Para a liquidação do financiamento de pré-pagamento, a PORTOBELLO envia cambiais para o Banco no Brasil, caso a empresa não tenha cambiais o suficiente para liquidar o valor do empréstimo mensal, ela tem que reembolsar o restante até fechar o valor da prestação.

De acordo com a literatura, a PORTOBELLO possui um prazo efetivo para a contratação do câmbio, na qual esta vem cumprindo regularmente os prazos estipulados pelo banco, apesar da taxa em que o dólar se encontra atualmente.

4.3 IDENTIFICAÇÃO DOS PONTOS FORTES E FRACOS DA EMPRESA E SUGESTÕES DE MELHORIA

Após a análise das operações financeiras internacionais da empresa objeto de estudo, pode-se destacar os seguintes pontos fortes e pontos fracos dos principais aspectos de operações financeiras internacionais estudadas neste trabalho. (Ver quadro 8):

Aspectos	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Análise de risco e crédito	* obtenção de informações detalhadas sobre seus futuros clientes;	* a não-utilização de uma seguradora de crédito em suas vendas internacionais;
<i>Incoterms</i>	* cumprimento total de suas obrigações;	* o não-entendimento claro por parte do importador;
Modalidades de pagamentos	* modalidades de pagamentos eficientes;	* a não utilização de convênios com os países-membros do MERCOSUL e ALADI;
Modalidades de transferências	* utilização da modalidade de transferência mais eficiente, o <i>SWIFT</i>	
Financiamento às exportações	* utilização de financiamentos com custo inferior às demais opções existentes no mercado;	* a não utilização de financiamentos concedidos pelo governo brasileiro, para incentivo às exportações;
Liquidação	*cumprimento de suas obrigações, entregando ao banco financiador suas cambiais dentro do prazo estipulado, aumentando assim cada vez mais sua linha de crédito;	

Quadro 8: Pontos fortes e pontos fracos da empresa PORTOBELLO S.A.
Fonte: Elaborado pela autora

Diante do que se observou durante o período de realização deste estudo, e com base na análise comparativa entre teoria e prática, propõem-se as seguintes recomendações, visando melhorar pontos fracos e aproveitar as oportunidades para que a empresa continue atuando no mercado de uma forma cada vez mais competitiva.

- a) Com relação aos riscos: A PORTOBELLO não utiliza os serviços da SBCE, onde esta poderia diminuir os riscos de exportação, definindo o limite de crédito que forneceria para seus clientes de forma segura e dinâmica, pois a própria seguradora se responsabiliza caso o cliente não cumpra com suas obrigações.
- b) Com relação aos *incoterms*: A empresa realiza suas vendas de forma segura, cumprindo suas obrigações, porém a empresa deve especificar exatamente as obrigações do importador na hora de assinar o contrato, para não correr o risco de existir divergência de informações.
- c) Com relação às formas de pagamento: A carta de crédito, cobrança bancária com saque e o pagamento antecipado são modalidades de cobrança bastante eficientes e são utilizadas pela PORTOBELLO, para todos os clientes, se comparados com outras cerâmicas da região. Com isso é aconselhado que a empresa mantenha a utilização destas formas de cobrança e não altere, mesmo quando os clientes se tornam fiéis. E como a carta de crédito está sendo bastante utilizada principalmente na América Latina, a empresa deve exigir para que os países que fazem parte da ALADI, ao fazer a abertura de uma carta de crédito façam parte do Convênio de Crédito Recíproco (CCR);
- d) Quanto aos financiamentos às exportações: A PORTOBELLO utiliza ACC, ACE e Pré-pagamento, que são formas de adquirir recursos financeiros a taxas de juros bem acessíveis. Hoje não utiliza o PROEX por não se encaixar em uma das exigências do programa, e também não utiliza financiamentos do BNDS que também seria bastante atrativo. Assim, sugere-se que a empresa busque mais informações junto às instituições financeiras sobre esta forma de financiamento para poder aproveitar os benefícios do mesmo.

Além disso, observou-se na PORTOBELLO durante o período de realização do estágio, que a mesma apresenta os seguintes fatores positivos:

- a) a PORTOBELLO vê a exportação como política, e não com um acontecimento ocasional;
- b) produtos de extrema qualidade, que têm características para concorrer com os melhores produtos do mundo;
- c) participação nas maiores feiras mundiais do setor;
- d) a empresa oferece continuamente treinamento para seus funcionários;
- e) inovação constantemente sua linha de produtos;
- f) unidade distribuidora nos Estados Unidos;

- g) análise rígida de crédito em todas as operações, o que diminui consideravelmente os riscos de inadimplência;
- h) presteza no atendimento a reclamações por possuir Serviço de Atendimento ao consumidor (SAC);
- i) a empresa mantém um relacionamento intenso em preservação do meio ambiente;
- j) mantém programa de relacionamento com o cliente;

Por outro lado, durante a realização do estágio, observaram-se também alguns pontos considerados negativos, tais como:

- a) grande rotatividade de funcionários no setor de exportação, fato que não ocorre nos demais setores da empresa. por se tratar de um campo aberto para o mercado de trabalho, podendo assim o profissional optar em trabalhar no Brasil ou no exterior.;
- b) a empresa possui uma política restrita sobre estagiário, concedendo-lhe oportunidade de vincular-se à empresa somente caso ocorra uma demissão por parte de algum funcionário do setor. Sendo assim, um estagiário que se encontra relacionado com as atividades diárias da empresa por um período de dois anos, por exemplo, não poderá ligar-se à mesma pela política da empresa, e com isso a PORTOBELLO poderá estar perdendo grandes talentos;
- e) dificuldade de manter a produção e o estoque de sua extensa linha de produtos, pois como a PORTOBELLO possui oito fábricas que produz vinte e quatro horas pisos cerâmicos, o estoque torna-se excessivamente alto, onde muitas vezes a demanda não consegue suportar.-

c)

4.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS DO CAPÍTULO

A PORTOBELLO é uma empresa que atua no ramo de revestimentos cerâmicos, exportando sua produção para vários países. Produz produtos de qualidade, clientes potenciais, mercados atrativos, mas também fortes concorrentes.

A partir deste estudo, verificou-se que a empresa tem boa participação no mercado externo e que a captação de novos clientes e a manutenção dos que já possui em carteira, seguem cuidados, que visam garantir o retorno esperado nas vendas que efetua.

Para mostrar que a empresa procura atuar de forma segura, faz-se um comparativo entre os fundamentos teóricos ressaltados neste estudo e a prática adotada pela empresa, em

Formatados: Marcadores e numeração

Formatado: 03 - Inciso, Recuo: À esquerda: 0 cm, Numerada + Nível: 1 + Estilo da numeração: a, b, c, ... + Iniciar em: 1 + Alinhamento: Esquerda + Alinhado em: 2 cm + Tabulação após: 2,63 cm + Recuar em: 2,63 cm, Tabulações: Não em 2,63 cm

relação aos aspectos relacionados com a análise e risco de crédito, *incoterms*, formas de pagamento internacionais, modalidades de transferências, financiamento à exportação e liquidação.

- a) Análise de Crédito - De acordo com os fundamentos teóricos, análise de crédito é o estudo da situação global de um cliente, que visa à elaboração de um parecer que demonstre de forma clara e objetiva, o desempenho econômico-financeiro do mesmo. Observando o dia-a-dia da empresa, pôde-se perceber que a PORTOBELLO procura fazer uma análise consciente de seus importadores potenciais por meio da análise do FBI, de visitas para conhecer sua estrutura e buscando informações com outros fornecedores;
- b) *Incoterms* - A empresa utiliza os termos que definem suas obrigações de acordo com a venda negociada com o importador, onde ambos concordem em cumprir suas obrigações e deveres.
- c) Formas de Pagamento - As formas de pagamento referenciadas teoricamente são as mesmas utilizadas pela PORTOBELLO, com exceção da remessa sem saque que é uma condição de pagamento de alto risco, sendo que o importador na posse das mercadorias e sem um intermediário de um protesto bancário pode efetuar o pagamento quando desejar.
- d) Modalidades de Transferência - As modalidades de transferência de acordo com o referencial teórico são: cheques, *traveller cheks* ordem de pagamento via aérea, ordem de pagamento via telex, ordem de pagamento via *swift* e vale postal internacional. Já na prática vivenciada pela empresa, apenas duas das transferências mencionadas são utilizadas na PORTOBELLO: o cheque ou a mais comum, a ordem de pagamento via *swift*. As demais formas de pagamento já não são mais utilizadas, pois o *swift* é um sistema padronizado dos bancos e possibilita a transferência de fundos com maior agilidade e menor custo;
- e) Financiamentos à Exportação - a bibliografia especializada em comércio exterior cita como sendo os principais meios de financiamento às exportações o ACC, ACE, PROEX e o BNDS-EXIM. No entanto, atualmente a PORTOBELLO está realizando adiantamentos por meio de ACC, ACE e Pré-pagamento, pois dispõem de limite de crédito em bancos comerciais brasileiros para a realização dessas operações. A PORTOBELLO já operou com PROEX, mas uma das exigências do Banco do Brasil, única instituição financeira autorizada a realizar este tipo de financiamento, é que o faturamento anual da empresa exportadora que deseja operar com PROEX seja igual ou menor do que sessenta milhões de reais. Como o faturamento anual da PORTOBELLO ultrapassa o montante estipulado,

Formatado: Fonte: Itálico

a mesma não pode mais operar com essa modalidade de financiamento. Já com a modalidade de BNDS-EXIM a PORTOBELLO nunca operou, mas é mais uma modalidade de financiamento que a empresa pode buscar quando estiver precisando de divisas para financiar a produção ou até mesmo para capital de giro;

- f) Liquidação - A liquidação das operações financeiras ou dos contratos de câmbio se dá com o recebimento das divisas provenientes da exportação de produtos, isso é o que diz a teoria sobre o assunto. E no dia-a-dia da empresa não é diferente, uma operação financeira ou um contrato de câmbio (contrato de ACC, ACE e Pré-pagamento) somente serão liquidados quando o importador pagar pela importação. Se o mesmo não ocorrer até o prazo de vencimento, o contrato deverá ser cancelado ou baixado e a empresa deverá restituir a instituição financeira pelas divisas que já haviam sido entregues.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para alcançar o objetivo geral proposto por este estudo, a pesquisadora fez um levantamento bibliográfico sobre o tema operações financeiras internacionais, que envolveu desde modalidades de pagamentos, transferências internacionais, crédito, *incoterms*, liquidações até as modalidades existentes de financiamentos às exportações e procurou comparar com a prática, o que acontece diariamente na PORTOBELLO, a fim de avaliar como a empresa está se comportando no mercado internacional que é bastante complexo.

Sendo assim, em relação às operações financeiras mais utilizadas nas vendas dos produtos no mercado internacional pela Portobello, pode-se citar:

- a) análise de crédito, através dos serviços do FBI (*Foreign Business Information*)
- b) *incoterm* utilizado na venda;
- c) forma de pagamento através de bancos, o que diminui a inadimplência por parte dos importadores;
- d) modalidade de transferência, via *SWIFT* o que possibilita a transferência de fundos com maior agilidade e menor custo;
- e) financiamento às exportações rápidas e com as menores taxas de juros do mercado internacional;
- f) liquidação, ou seja, fechamento de câmbio, assim que o importador realiza o pagamento a PORTOBELLO cumpre com suas obrigações e liquida suas cambiais.

Ao identificar as operações financeiras utilizadas pela empresa objeto de estudo, pode-se verificar a partir do estudo realizado, que as operações financeiras internacionais utilizadas pela PORTOBELLO são realizadas de acordo com o que a teoria recomenda, ~~mas, porém,~~ mesmo sendo procedimentos recomendados pela teoria, alguns podem acarretar certo risco para a empresa, e podem ser substituídos por outros mais seguros para o exportador. Dessa forma, percebe-se que se trata de uma empresa idônea que atua com seriedade, e essa é uma das razões que faz da PORTOBELLO uma das mais importantes cerâmicas brasileiras, conhecida e bem conceituada em todo mundo.

No entanto, embora a empresa esteja atuando de forma competitiva no que diz respeito à forma que trata as operações financeiras, sugere-se a mesma que:

- a) ao invés de somente fazer uma análise sobre o crédito do importador, o que é de muita importância, também procure saber sobre as vantagens de SBCE, o que traria mais segurança nas suas vendas internacionais;
- b) a empresa deve estar sempre atenta aos financiamentos concedidos pelo governo, para incentivar as exportações. Geralmente estes financiamentos apresentam uma taxa de juros menor que os financiamentos privados;

Além do objetivo geral, o presente trabalho também tinha alguns objetivos específicos. Tais objetivos podem ser visualizados no quadro ~~910~~ que segue. Pode-se verificar, analisando o

quadro, que tais objetivos foram alcançados por meio da realização da pesquisa efetuada na literatura e na empresa objeto de estudo. Levando em consideração que os objetivos do trabalho foram alcançados, pode-se concluir que o problema dessa pesquisa também foi respondido.

Objetivos Específicos	Forma que Foi Alcançado
1. Realização de uma revisão bibliográfica sobre o tema.	Pesquisa bibliográfica, nas mais atualizadas e conceituosas obras sobre o comércio internacional e em sites atualizados sobre o tema na Internet.
2. Caracterização da empresa referência deste trabalho.	Descrição sobre a empresa, sobre o local de estágio realizado pela pesquisadora .
3. Destacar as operações financeiras internacionais utilizadas nas vendas dos produtos da empresa	Pesquisa através da bibliografia especializada, documentos da empresa, entrevista não estruturada e também a observação feita pela pesquisadora no setor financeiro de exportação da empresa durante o período de realização do estágio.
4. Comparação entre as operações financeiras da empresa com o que a bibliografia especializada recomenda.	Observação sobre as atividades realizadas pela empresa e o que a teoria recomenda.
5. Sugestões de melhoria para a empresa.	Apontando os pontos fortes e pontos fracos da empresa, baseado na literatura, pode-se analisar e apresentar algumas sugestões de melhoria para a empresa.

Quadro 9: Objetivos específicos alcançados
Fonte: Elaborado pela autora

5.1 RECOMENDAÇÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

Como sugestões para futuros trabalhos, é interessante que sejam explorados assuntos que não estão no escopo desta pesquisa, mas têm este trabalho como ponto de partida. Por isso, é conveniente que sejam estudados assuntos que não foram abordados devido às delimitações do trabalho. Pode-se sugerir:

- a) estudos sobre outras estratégias de internacionalização para a empresa objeto de estudo;
- b) análise sobre novos métodos de análise de crédito;
- c) análise dos programas de financiamentos às exportações mais vantajosas.

Sendo assim, essas novas pesquisas podem fazer com que a empresa PORTOBELLO S.A. obtenha mais sucesso na realização de seus negócios internacionais, adequando suas

vendas de acordo com as exigências de seus importadores e com isso obter cada vez mais êxito nos mercados internacionais.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Consolidação das Normas Cambiais**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 03 maio 2007.

BANCO DO BRASIL. **Programa de Financiamento às Exportações**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br>>. Acesso em: 03 maio 2007.

CASTRO, J. A. de. **Exportação: Aspectos práticos e operacionais**. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003. 318 p.

_____. **Financiamentos à Exportação e Seguro de Crédito**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 224 p.

CENTRAL DO EXPORTADOR. **Perguntas mais freqüentes sobre linhas de crédito BNDS**. Disponível em: <http://www.centraldoexportador.com.br/fac_bnds.htm>. Acesso em: 18 maio 2007.

CENTRO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO (CIESP). **Informações sobre Crédito**. Disponível em: <<http://www2.ciesp.org.br/spcred/acc.asp>>. Acesso em: 23 maio 2007.

GIL, A.C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175 p.

_____. **Métodos e técnicas de pesquisa Social**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999. 206 p.

LABAUT, E. N. **Teoria e prática do comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1983. 1054 p.

LAKATOS, E. M., MARCONI, M. A. de. **Fundamentos da Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 185 p.

_____. **Metodologia do Trabalho Científico**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 219 p.

LOPES V. J. **Comércio Exterior Brasileiro**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2001. 324 p.

LOPEZ, J.M.C., GAMA, M. **Comércio Exterior competitivo**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005. 202p.

LUNARDI, A. L. **Condições internacionais de compra e venda: incoterms 2000**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 172 p

MOREIRA, J. C. T.; NETO R. O. **Marketing Business to Business: é fazer ou morrer**. São Paulo: Makron Books, 1998. 270 p.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de Metodologia Científica**. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1999. 123 p.

PORTOBELLO: **Manual de Integração da Empresa**. Tijuca, 2006.

RATTI, B. **Comércio Internacional e câmbio**. 10. Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 539 p.

RAUEN, Fábio José. **Roteiros de investigação científica**. 2. ed. Tubarão: UNISUL 2002. 264 p.

SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITOS ÀS EXPORTAÇÕES. Disponível em: <<http://www.sbce.com.br>>. Acesso em: 13 maio 2007.

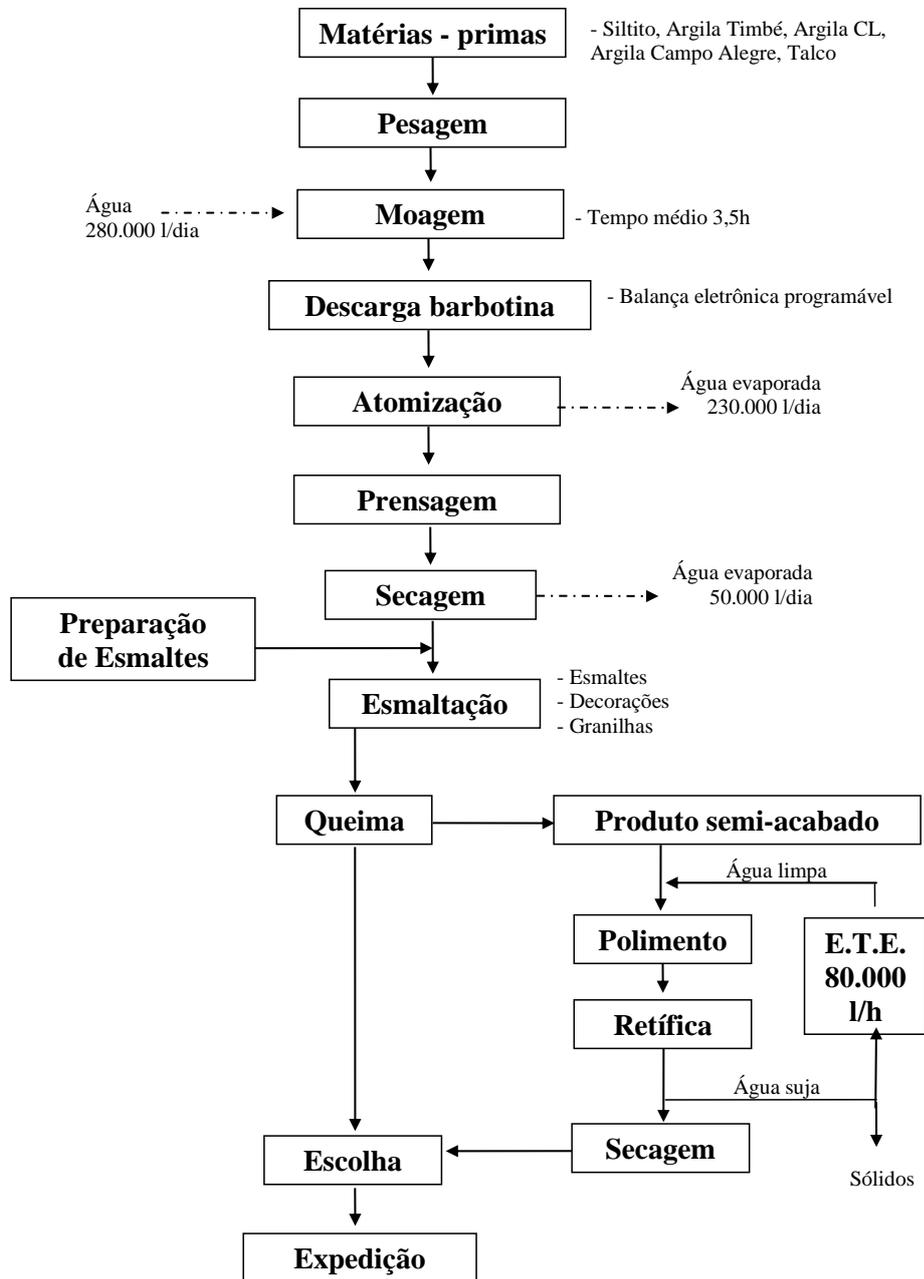
SILVA, E. L. da, MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 3. ed. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001. 121 p.

SCHRICKEL, W. K. **Análise de Crédito:** concessão e gerência de empréstimos. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997. 353 p.

TAVARES, R. F. **Crédito e cobrança:** políticas, objetivos e metas, risco e limites de crédito, índices de análise de balanços, *check-list* de avaliação. São Paulo: Atlas, 1988. 159 p.

ANEXOS

ANEXO A – Estrutura Organizacional da PORTOBELLO S.A.



Fonte: Setor de Marketing da Empresa Portobello S.A.