

# INTERAGRO - SEMINÁRIO DE COMÉRCIO EXTERIOR

Painel VIII: Como financiar suas exportações

Eunápolis, 29 de maio



**INTERAGRO**  
REDE AGROPECUÁRIA  
DE COMÉRCIO EXTERIOR



Wagner Parente  
CEO, Barral M Jorge

[Wagner.parente@barralmjorge.com.br](mailto:Wagner.parente@barralmjorge.com.br)

Matheus Andrade  
Consultor, Barral M Jorge

[Matheus.andrade@barralmjorge.com.br](mailto:Matheus.andrade@barralmjorge.com.br)

A **Barral M Jorge Consultores Associados – BMJ** é uma empresa especializada na prestação de serviços de consultoria em Comércio Internacional, Relações Governamentais e Projetos de Investimento fundada em 2011 por Miguel Jorge, ex-ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e Welber Barral, ex-secretário de Comércio Exterior.



[www.barralmjorge.com.br](http://www.barralmjorge.com.br)



[/BMJAssociados](https://www.facebook.com/BMJAssociados)



[/barral-m-jorge-consultores-associados](https://www.linkedin.com/company/barral-m-jorge-consultores-associados)

- **Sumário**

1. O que é e importância do Financiamento a Exportação

2. Tipos de Financiamento a Exportação

    Financiamento Pré-Embarque

    Financiamento para Comercialização

    Garantias a Exportação

6. Desafios e Dificuldades

7. Como obter Financiamento a Exportação

# 1. O que é e importância do Financiamento a Exportação



## Importância do Financiamento a Exportação

- Exportações são, costumeiramente, operações de grande valor envolvido, com exigências específicas **com pagamento a prazo e diversos riscos (calote, roubo de mercadorias, flutuação cambial, desistência do importador...)**.
- Assim o financiamento a exportação visa:
  - Eliminar riscos de variação cambial;
  - Antecipar pagamentos;
  - Dar maior solidez e segurança financeira a empresa que realizará a exportação;
  - Financiar a produção destinada a exportação;
  - Oferecer crédito para o importador concretizar a operação.



## 2. Tipos de Financiamento a Exportação

- **Pré-Embarque**

- O financiamento pré-embarque é destinado para as empresas que buscam financiar às fases de produção e comercialização de bens ou serviços;
- São as linhas mais utilizadas para financiamento de exportação;
- Variedades de linhas no setor privado e públicos;
- **Principais linhas:**
  - ACC;
  - PRÉ-PAGAMENTO; e
  - BNDES-Exim

- **ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio**

- **O que é?** Antecipação de recursos em moeda nacional (R\$) ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro, em até 360 dias.
- **Público-Alvo:** exportadores que necessitam de capital de giro e/ou recursos para financiar a fase de produção
- **Como Funciona?** Tendo limite de crédito com o banco, o exportador celebra com esse um contrato de câmbio no valor correspondente às exportações que deseja financiar. Então, o exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio.
- **Como Solicitar?** via Banco Comercial que opere com essa linha de financiamento
- **Valor Financiado:** até 100% do valor da exportação
- **Garantias:** real ou pessoal (aval ou fiança)

- **ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio**

- Prazos:

de financiamento: até 360 dias antes do embarque do financiamento

Pagamento do Financiamento: normalmente, até 750 dias após o embarque

- Taxa de Juros: **LIBOR** (1,7% a.a) + **OVER LIBOR** (1,5% a.a) + **SPREAD BANCÁRIO** (1 a 3% a.a)
- Valor da operação, prazo do adiantamento, risco do exportador e relacionamento banco-exportador também podem afetar o custo do financiamento.

- **ACC Indireto**

- O que é? Similar ao ACC, mas destinado aos fabricantes de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem considerados insumos ao processo produtivo de mercadorias a serem exportadas.

- A única diferença é o prazo de pagamento (180 dias)

- **ACC/ACE Rural**

- O que é? Similar ao ACC e ACE, mas utilizando Cédula do Produtor Rural - CPR como garantia para as operações.

- **PPE - Pré-Pagamento de Exportação**

- **O que é?** Programa similar ao ACC, mas voltado para empresas que precisam de um prazo maior que 360 dias para realizar o embarque da mercadoria.
- **Público-Alvo:** Empresas exportadoras ou produtores rurais que necessitam de capital de giro e/ou recursos para financiar a fase de produção
- **Como Funciona?** Tendo limite de crédito com o banco, o exportador celebra com esse um contrato de câmbio no valor correspondente às exportações que deseja financiar. Então, o exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio.
- **Como Solicitar?** Repasse direto do importador ou de instituição financeira indicada pelo importador
- **Valor Financiado:** até 100% do valor da exportação
- **Garantias:** Garantia real ou pessoal (aval ou fiança)

- **PPE - Pré-Pagamento de Exportação**

- Prazos:

de financiamento: variável, normalmente mais de 360 dias antes do embarque do financiamento

Pagamento do Financiamento: normalmente, até 750 dias após o embarque

- Taxa de Juros: arbitrada com base em **Taxa de Juros Internacionais (LIBOR) + Spread Cambial.**
- Valor da operação, prazo do adiantamento, risco do exportador e relacionamento banco-exportador também podem afetar o custo do financiamento.

## • **BNDES-EXIM PRÉ-EMBARQUE**

- O que é? Financiamento à produção para exportação de bens e serviços
- Público-Alvo: Empresas de todos os tamanhos que procuram financiamento para produzir bens que serão exportados
- Como Funciona? O exportador solicita financiamento a um agente financeiro credenciado no BNDES. O exportador, então, produz os bens e os exporta, cumprindo o compromisso, e paga as parcelas ao BNDES, via agente financeiro.
- Como Solicitar? via instituição financeira credenciada junto ao BNDES (disponível em [bit.ly/2nwSDAh](http://bit.ly/2nwSDAh))
- Valor Financiado: até 70% do valor FOB da exportação em dólares ou Euros
- Garantias: são negociadas caso-a-caso entre o Banco que libera o crédito e o exportador. MPMEs podem usar recursos do BNDES FGI como garantia.

- **BNDES-EXIM PRÉ-EMBARQUE**

- **Prazos:**

de financiamento: até 24 meses para grandes empresas e até 30 meses para micro, pequenas e médias empresas

para realização da exportação: 1º dia do mês subsequente ao fim do prazo de financiamento

Pagamento do Financiamento: parcela única ou até 12 meses. Para micro, pequenas e médias empresas, o prazo pode ser estendido para 18 meses

- **Taxa de Juros:**

- Micro, pequenas e médias:

**TJLP (7% a.a) ou LIBOR (1,7% a.a) + Taxa BNDES (2,1% a.a) + Taxa da Instituição Financeira**

- Grandes Empresas

**TJFPE (4,5% a.a) ou SELIC (12,25% a.a) + Taxa BNDES (2,1% a.a) + Taxa da Instituição Financeira**

- **Comercialização**
  - Adiantamento feito por instituição financeira após o embarque efetivo dos bens para exportação;
  - É destinado para exportadores que já produziram os bens que serão exportados.
- **Principais linhas:**
  - ACE;
  - PROEX; e
  - PROGER Exportação.

- **ACE – Adiantamento sobre as Cambiais Entregues**

- **O que é?** Antecipação de recursos em moeda nacional (R\$) ao exportador, após o embarque da mercadoria. Pode ser contratado **até 390 dias após o embarque da mercadoria**.
- **Público-Alvo:** exportadores que necessitam de capital de giro e/ou recursos para financiar a fase de comercialização
- **Como Funciona?** após o embarque dos bens, o exportador entrega os documentos da exportação e as cambiais (saques) da operação ao banco e celebra um contrato de câmbio para liquidação futura. Então, o exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio.
- **Como Solicitar?** via Banco Comercial que opere com essa linha de financiamento
- **Valor Financiado:** até 100% do valor da exportação
- **Garantias:** negociadas caso-a-caso. Como a produção e embarque já foram concretizados, costuma ser mais brando que o ACC.

- **ACE – Adiantamento sobre as Cambiais Entregues**

- Prazos:

de financiamento: até 390 dias após o embarque da mercadoria.

Pagamento do Financiamento: normalmente, até 750 dias após o embarque

- Taxa de Juros: arbitrada com base em **Taxa de Juros Internacionais (LIBOR) + Spread Cambial**.
- Valor da operação, prazo do adiantamento, risco do exportador e relacionamento banco-exportador também podem afetar o custo do financiamento.

- **Programa de Financiamento às Exportações – PROEX**

- É o principal programa governamental de financiamento as exportações
- O Programa é operado pelo Banco do Brasil e oferecido em duas modalidades diferentes: PROEX Financiamento e PROEX Equalização
- Para ter acesso a essa linha de financiamento, o exportador deve estar em situação regular junto ao INSS, FGTS, Receita Federal, não podendo estar inscrito em Dívida Ativa da União.

## • PROEX - Financiamento

- **O que é?** Financiamento direto ao exportador brasileiro com recursos financeiros obtidos junto ao Tesouro Nacional. Linha voltada para o atendimento às micro, pequenas e médias empresas.
- **Público-Alvo:** empresas brasileiras exportadoras de bens e serviços com faturamento bruto anual de até R\$ 600 milhões.
- **Como Funciona?** O desembolso é feito ao exportador após a apresentação dos documentos que comprovam a exportação. As condições de pagamento do financiamento será definido caso-a-caso.
- **Como Solicitar?** Para financiamento de até US\$ 20 milhões pode ser contratado em qualquer agência do Banco do Brasil, acima desse montante a operação deve ser aprovada pelo COFIG.
- **Valor Financiado:** até 100% do valor da exportação para os financiamentos com prazo de até dois anos e de até 85% do valor da exportação nos demais casos;
- **Garantias:** aval, fiança, carta de crédito de instituição financeira de primeira linha ou seguro de crédito à exportação.

- PROEX - Financiamento

- Prazos:

de financiamento: de 60 dias a dez anos, definidos de acordo com o valor da mercadoria ou a complexidade do serviço prestado

Para realização da exportação: 1º dia do mês subsequente ao fim do prazo de financiamento

Pagamento do Financiamento: O prazo é variável, contudo a maior parte das operações é liberada com prazo de pagamento de até 2 anos (pagamentos semestrais).

- Taxa de Juros:

Taxas praticadas no mercado internacional. Ex: LIBOR

- **PROGER Exportação**

- **O que é?** Linha de financiamento que apoia a produção de bens voltados ao mercado externo, inclusive despesas diretamente ligadas à promoção, como a participação em feiras no Brasil e no exterior. **Operada apenas pelo Banco do Brasil e Caixa Econômica.**

- **Público-Alvo:** empresas com faturamento bruto anual até R\$ 10 milhões.

- **Como Funciona?** Destinado a financiar bens e atividades de promoção da exportação, incluindo despesas com viagens para participação de eventos comerciais, aquisição de passagens aéreas, hospedagem, traslado, transporte de bagagem, locação de espaço físico, montagem e ambientação de estande, produção de material promocional, entre outras. **Recursos são liberados em Reais e em parcela única, após a assinatura do contrato de financiamento.**

- **Como Solicitar?** via Banco do Brasil

- **Valor Financiado:** até R\$ 600 mil por operação

- **Garantias:** negociadas caso-a-caso. Costumam ser as mesmas aceitas em financiamentos bancários em geral

- **PROGER Exportação**

- **Prazos:**

de financiamento: até 12 meses antes do embarque do bens, com 6 meses de carência.

Pagamento do Financiamento: definido caso-a-caso.

- **Taxa de Juros:** variável, mas costuma seguir a regra de TJLP (7,5% a.a) + taxa entre 5,150% a 5,655% a.a.

- **Garantias**
- Opções de financiamento a exportação destinadas a garantir o recebimento dos recursos por parte do exportador;
- Pode ser um compromisso de pagamento por parte do importador, seguro contratado com 3º ou recurso da União.
- Principais opções:
  - Carta de Crédito;
  - FGE/SCE;
  - Fundos Garantidores; e
  - Convênio de Pagamentos Recíprocos.

- **Carta de Crédito a Exportação**

O que é? Compromisso de pagamento emitido por um banco no exterior a favor do exportador no Brasil.

**Público-Alvo:** Empresas exportadoras que já fecharam contrato de exportação com empresa estrangeira

**Como Funciona?** O banco emitente fica obrigado a pagar o valor do crédito se os documentos requeridos e as demais cláusulas ou condições do crédito são plenamente cumpridas pelo exportador. Exportador pode repassar a carta para banco nacional que assume o risco da operação e garante o recebimento do valor.

**Como Solicitar?** O importador solicita a carta de crédito a exportação junto a banco no exterior.

**Valor Garantizado:** até 100% do valor da exportação.

As condições de execução da carta de crédito serão definidas pelos envolvidos na operação (importador, exportador, banco emitente e banco garantidor).

- **FGE/SCE**

O que é? O Fundo de Garantia à Exportação é um fundo da união que oferece o Seguro de Crédito às Exportações (SCE) destinado a garantir as operações de exportação.

**Público-Alvo:** Empresas exportadoras que já fecharam contrato de exportação com empresa estrangeira

**Como Funciona?** O exportador contrata um seguro a exportação junto à ABGF – Associação Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias – ABGF. O seguro pode cobrir **riscos comerciais, político e desastres naturais**. O seguro pode ser solicitado via internet junto a ABGF.

- **Valor Garantizado:** até 100% do valor da exportação. Exceção: operação comercial sem garantia bancária (95%).

Em operações para pequenas e médias empresas, as exportações não podem ultrapassar US\$ 3 milhões e nem dois anos para pagamento. O valor cobrado varia a cada caso, mas costuma ser entre 1 a 2% do valor da operação;

- **CONVÊNIO DE PAGAMENTOS RECÍPROCOS**

- **O que é?** Mecanismo de compensação periódica entre 12 nações da América Latina (Am. Sul + México e Rep. Dominicana);
- **Como funciona:** Os Bancos Centrais do países que participam do convênio garantem o pagamento das exportações por meio das transações feitas a cada quatro meses;
- Não é necessário realizar contratação do instrumento, contudo o convênio não cobre calotes ou questões relativas ao risco político

# Principais dificuldades e desafios para obter Financiamento a Exportação



- **Principais dificuldades e desafios para obter Financiamento a Exportação**
- Escassez de recursos;
- Solidez financeira para liberação de recursos;
- Escolher a melhor linha de financiamento possível;
- Aliar as opções existentes com as necessidades da empresa;
- Porte da empresa e/ou produtor rural;
- Desconhecimento das opções disponíveis;
- Complexidade para Obtenção dos Créditos.

- **Situação Atual e Disponibilidade de Recursos**

- A política brasileira para financiamento às exportações ainda é muito ligada a Política Industrial;
- Os recursos ainda são escassos frente ao tamanho das exportações brasileiras;
- Como qualquer operação de financiamento, as operações de financiamento de exportação estão ligadas a fatores como garantia, relacionamento com instituição financeira, disponibilidade do recurso e risco da operação.

O risco envolve diversos fatores como: condições de pagamento, situação política-financeira do país do importador, garantia do pagamento, capacidade da empresa ou produtor entregar o que foi acordado, histórico exportador da empresa.

O que será avaliado?



- O que será avaliado pelo banco?
- A avaliação do banco será baseada nos seis Cs.

**CARÁTER**

**CAPACIDADE**

**CAPITAL**

**CONGLO-  
MERADO**

**CONDIÇÕES**

**COLATERAL**

# Obrigado!

Wagner Parente

[wagner.parente@barralmjorge.com.br](mailto:wagner.parente@barralmjorge.com.br)

Matheus Andrade

[matheus.andrade@barralmjorge.com.br](mailto:matheus.andrade@barralmjorge.com.br)

BARRAL M JORGE CONSULTORES ASSOCIADOS  
SHIS QI 25 CJ 12 Casa 15 – Lago Sul – Brasília (DF)  
+55 61 3223 2700



**INTERAGRO**  
REDE AGROPECUÁRIA  
DE COMÉRCIO EXTERIOR