

O IMPACTO DOS MECANISMOS DE FINANCIAMENTO SOBRE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA DE AÇÚCAR

THE IMPACT OF FINANCING MECHANISMS OF BRAZILIAN SUGAR EXPORT

Daniela de Sá **FASCETTI**

Universidade Municipal de São Caetano do Sul (USCS)

dani5388@bol.com.br

Paolo Edoardo **COTI-ZELATI**

Universidade Municipal de São Caetano do Sul (USCS)

coti_zelati@outlook.com

Resumo

A competitividade no mercado internacional é muito alta e para que as empresas consigam participar desse mercado, elas precisam ter recursos suficientes para produzir e comercializar em outros países. O foco deste trabalho é verificar os impactos dos mecanismos de financiamento nas exportações brasileiras de açúcar. A princípio, foi elaborado um referencial teórico sobre diferentes tipos de financiamentos às exportações e sobre as exportações brasileiras da indústria de açúcar. A metodologia utilizada foi do tipo descritiva de natureza qualitativa. Foram entrevistados quatro profissionais da área de comércio exterior que trabalham no setor sucroalcooleiro. Essa pesquisa identificou que os mecanismos de financiamento auxiliam os exportadores, porém ainda há muito a melhorar nessa área, pois é preciso aumentar a oferta de recursos e baixar os valores dos custos para que fiquem mais acessíveis.

Palavras-chave: Comércio Exterior, Mecanismos de Financiamento, Indústria de Açúcar.

<http://periodicos.unifacef.com.br/index.php/rea>

THE IMPACT OF FINANCING MECHANISMS OF BRAZILIAN SUGAR EXPORT

ABSTRACT

The competitiveness in the international market is very high, in order to participate in this market, it is necessary for companies to have enough resources to produce and commercialize in other countries. This paper focuses on verifying the impacts of the financing mechanisms in the Brazilian sugar exports. At first, it was elaborated a theoretical framework about different types of financing to the exports and about the Brazilian exports of the sugar industry. The methodology used was the descriptive type of qualitative nature. Were interviewed four professionals of the foreign trade area who work in the sugar alcohol sector. This research identified that the financing mechanisms help the exporters, but there are still a lot to be improved in this area because it is necessary to increase the offer of resources and to diminish the costs in order to make them more accessible.

KEYWORDS: *Foreign Trade, Financing Mechanisms, Sugar Industry.*

1 INTRODUÇÃO

O setor de agronegócios é fundamental para a economia do Brasil, pois, de acordo com dados divulgados pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA, 2013), o País lidera mundialmente a produção e exportação de diversos produtos agropecuários, como: açúcar, etanol, café e suco de laranja. O País lidera ainda as exportações do complexo de soja (grão, farelo e óleo) que trazem ao Brasil uma grande quantidade de divisas cambiais.

No início da colonização do Brasil, a produção de açúcar era a atividade rural em que os portugueses mais tinham interesse, por já possuírem experiência com o cultivo e preparo do açúcar nas ilhas do litoral africano. Depois de produzido, o açúcar era comercializado em importantes cidades europeias, muitas delas inclusive financiavam a indústria do açúcar no Brasil (CANABRAVA, 1981).

Atualmente, do açúcar que é comercializado no mundo, o Brasil é responsável por mais da metade das vendas e a previsão para os próximos anos é continuar crescendo (MAPA, 2013).

Nesse contexto, o papel dos mecanismos de financiamento é essencial, uma vez que disponibilizam recursos aos exportadores para que eles possam produzir e comercializar a mercadoria que será destinada ao exterior. Esses financiamentos podem contribuir para aumentar a competitividade da empresa que irá exportar. Cabe ao exportador avaliar qual deles é o mais adequado para o tipo de produto que ele deseja vender no mercado externo (MDIC, 2013).

De acordo com o cenário apresentado, o presente estudo visa contribuir para ampliar o conhecimento na área com o objetivo de verificar qual é o impacto dos mecanismos de financiamento nas exportações brasileiras de açúcar.

Desse modo, o problema de pesquisa a ser respondido é: Qual é o impacto dos mecanismos de financiamento nas exportações brasileiras de açúcar?

A presente pesquisa está composta pelas seguintes seções: introdução, referencial teórico, caracterização do setor da indústria de açúcar brasileira, procedimentos metodológicos, análise dos resultados e conclusões, além de sugestões para o prosseguimento da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 MECANISMOS DE FINANCIAMENTO

Para que a economia de um país se desenvolva e cresça, é necessário que haja recursos suficientes a um custo razoável. Se não houver uma quantidade suficiente e o custo for muito alto, projetos de investimentos não terão sucesso. No Brasil, as organizações não conseguem obter financiamentos de maneira fácil para a sua produção, pois não encontram muita disponibilidade de recursos e nem custos acessíveis (CNI, 2003).

De acordo com Blumenschein e Leon (2002), o sistema de crédito e os mecanismos de financiamento são essenciais para promover as exportações dos países. A atuação do setor público é a mais importante e complicada de ser estruturada. Do que ainda não foi regulamentado e fornecido pelo setor público, é preciso verificar o que pode ser oferecido com eficiência pelo setor privado.

2.1.1 PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES (PROEX)

A Câmara de Comércio Exterior (2013) informa que o PROEX é o financiamento que o Governo Federal proporciona para as exportações brasileiras de bens e serviços. A instituição que oferece esse financiamento é o Banco do Brasil.

Existem duas modalidades do PROEX (CAMEX, 2013):

a) PROEX Financiamento: recursos do Tesouro Nacional são disponibilizados diretamente ao exportador brasileiro ou ao importador. Para poder utilizá-lo, o faturamento bruto anual das empresas tem que ser no máximo R\$ 600 milhões e os prazos para pagamento do financiamento podem ser de 60 dias até 10 anos. O que define o prazo é o conteúdo tecnológico do produto exportado ou do tipo de serviço prestado. Quando o prazo for de até dois anos, o financiamento pode cobrir integralmente o valor da exportação e, para prazo superior, o financiamento pode chegar até 85% do valor da exportação.

b) PROEX Equalização: o financiamento da exportação é feito por instituições financeiras que estejam no país e no exterior, o PROEX fica responsável por uma parte dos encargos financeiros, os quais se tornam equivalentes aos praticados no mercado internacional. Não há restrições para o porte das empresas brasileiras. É possível obter a equalização nos financiamentos concedidos ao importador, ao exportador brasileiro

o pagamento é à vista ou através de refinanciamentos. Dependendo do valor agregado do produto ou do tipo de serviço prestado, os prazos da equalização variam entre 60 dias até 15 anos. A equalização pode ser até 100% do valor exportado.

2.1.2 BNDES EXIM

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é uma empresa pública federal que fomenta a economia do país através de financiamento de longo prazo em investimentos nos aspectos social, regional e ambiental (BNDES, 2013).

O BNDES Exim é o apoio dado pelo BNDES para as exportações de produtos e serviços, a cobertura pode ser de até 100% do valor da exportação, sendo necessário um nível mínimo de nacionalização de 60%. Ao oferecer capital de giro para a produção, a empresa tem uma melhora no fluxo de caixa. O exportador pode realizar o pagamento em até 12 anos na modalidade pós-embarque e, na modalidade pré-embarque, o prazo de pagamento é até 36 meses, variando conforme a mercadoria ou serviço (SEBRAE, 2013).

Esse financiamento é útil para produzir os bens que serão exportados, para isso são utilizadas as modalidades Pré-Embarque e Pré-Embarque Especial. Na fase de comercialização da mercadoria ou do serviço no exterior, a linha de crédito usada é a Pós-Embarque. O BNDES Exim é destinado a empresas situadas no Brasil que desejam vender seus produtos no exterior; importadores de produtos brasileiros, Trading Companies e empresas comerciais exportadoras, porém, nessa situação, quem recebe os recursos são as empresas produtoras (SEBRAE, 2013).

2.1.3 ADIANTAMENTO SOBRE CONTRATO DE CÂMBIO (ACC) E ADIANTAMENTO SOBRE CAMBIAIS ENTREGUES (ACE)

O MDIC (2013) descreve o ACC como sendo o adiantamento concedido ao exportador antes do embarque para que ele consiga produzir a mercadoria que será exportada. O ACE é quando se contrata antecipadamente as divisas que serão pagas pelo comprador depois do embarque da mercadoria. O ACC e o ACE são destinados aos exportadores que são clientes de bancos que disponibilizam essas modalidades de financiamento. O adiantamento pode cobrir o valor total do contrato de câmbio, sem existir nenhuma exigência de valor mínimo.

A operação é o lastro para que haja contrato de câmbio no ACC, portanto o exportador não precisa apresentar nenhum outro tipo de documento. No caso do ACE, assim que a mercadoria vai para o exterior são gerados os documentos que comprovam a venda, dentre eles: Letra de Câmbio e Saque. O prazo para contratar o ACC é até 360 dias antes do embarque e para o ACE até 210 dias depois do embarque (MDIC, 2013).

O custo da contratação do ACC ou do ACE depende do prazo da operação e da análise de crédito do exportador, do qual depende também a variação da garantia exigida. No ACC, o pagamento é feito após a entrega dos documentos de embarque ou do ingresso das divisas; já no ACE, o pagamento ocorre após o ingresso das divisas (MDIC, 2013).

2.1.4 PRÉ-PAGAMENTO DE EXPORTAÇÃO (PPE)

De acordo com informações do MDIC (2013), este financiamento é oferecido ao exportador antes do embarque da mercadoria, os recursos são captados em instituições financeiras localizadas em outros países. O propósito desse financiamento é possibilitar a fabricação dos produtos que serão exportados.

As pessoas que podem utilizar essa modalidade são os clientes do Banco do Brasil que sejam exportadores. O menor valor que o Banco do Brasil permite para que o PPE seja liberado é de R\$ 1.000.000,00, se o valor for abaixo disso são oferecidas outras opções mais vantajosas para os clientes. Não há um valor limite para essa operação, o valor é estipulado conforme o caso, o que influencia são as exportações que já foram realizadas pelo cliente, a sua análise de crédito e a existência de linhas externas (MDIC, 2013).

Nessa modalidade o prazo mínimo é 360 dias, já o prazo máximo varia para cada situação, sendo levados em consideração o valor do financiamento, as exportações anteriores e a existência de linhas de financiamento disponíveis no exterior. Normalmente, o prazo dura entre um e cinco anos (MDIC, 2013).

Ainda segundo o MDIC (2013), o custo do PPE é definido para cada ocasião, sendo estabelecido em relação ao prazo, cronograma de amortizações e garantias dadas. O mais comum é que o financiamento seja pago em parcelas semestrais de juros e principais. A garantia exigida é determinada após análise de crédito do exportador, no entanto, o que geralmente ocorre é a vinculação do valor recebido na exportação.

As particularidades dessa modalidade são: as taxas de juros adotadas no exterior são menores do que as taxas utilizadas internamente, isenção do pagamento de imposto de renda sobre a remessa de juros, o valor do principal é quitado quando se exportam as mercadorias, os juros podem ser quitados com a saída das mercadorias ou por meio de transferência financeira, o exportador obtém à vista a exportação feita a prazo, recursos de longo prazo são adquiridos antes do embarque para serem usados na produção, o custo no exterior é mais baixo do que o do mercado interno há incentivos fiscais e diversas opções da forma de pagamento do principal e dos juros (MDIC, 2013).

3 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DA INDÚSTRIA DE AÇÚCAR

A partir do início do século XXI, o Brasil começou a se destacar em diversos mercados internacionais de commodities agroindustriais. As exportações brasileiras de açúcar passaram a liderar a partir da segunda metade dos anos 90. Nessa situação, em geral, o país fica exposto a maiores níveis de competição, o que implica a necessidade de controlar, continuamente, os fatores que influenciam a liderança assumida. Dessa forma, podem ser tomadas decisões que ajudam a manter a posição alcançada (BURNQUIST; SILVEIRA; RODRIGUES, 2004).

De acordo com Nastari (2011), em uma análise feita para o Jornal Folha de São Paulo em 2011, os maiores importadores do açúcar brasileiro são: Rússia, Índia, China,

Nigéria, Malásia e Venezuela. Em 2010, respectivamente cada um comprou em toneladas: 3,49 milhões, 2,32 milhões, 1,25 milhão, 980 mil, 880 mil e 840 mil.

Atualmente, os países que têm contribuído com o crescimento nas exportações do açúcar brasileiro estão localizados no norte e oeste da África e Ásia. Em 2010, os países que mais compraram o açúcar brasileiro foram: Irã e Emirados Árabes adquiriram aproximadamente 1,5 milhão de toneladas cada um; Arábia Saudita e Argélia compraram em torno de 1,2 milhão de toneladas cada um; Egito e Síria importaram uma quantidade que varia entre 1 milhão e 1,1 milhão de toneladas; o Marrocos obteve cerca de 855 mil toneladas; o Iêmen, 593 mil toneladas; a Tunísia, 154 mil toneladas e a Líbia, 54 mil toneladas (NASTARI, 2011).

Quadro 1. Produção de Açúcar, 2009/2010 - 2012/2013

Unidade: Mil toneladas

Estado/Safra	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Acre	0	0	0	0
Alagoas	2.101	2.499	2.348	2.228
Amazonas	9	20	15	15
Bahia	130	114	124	113
Ceará	0	0	0	0
Espírito Santo	78	90	122	99
Goiás	1.384	1.805	1.752	1.875
Maranhão	16	9	9	9
Mato Grosso	414	446	398	492
Mato Grosso do Sul	747	1.329	1.588	1.742
Minas Gerais	2.685	3.244	3.238	3.418
Pará	24	21	15	37
Paraíba	184	183	270	209
Paraná	2.431	3.022	3.008	3.086
Pernambuco	1.516	1.365	1.482	1.221
Piauí	54	46	60	52
Rio de Janeiro	177	118	130	95
Rio Grande do Norte	221	169	201	134
Rio Grande do Sul	0	0	0	0
Rondônia	0	0	0	0
Santa Catarina	0	0	0	0
São Paulo	20.729	23.446	21.068	23.289
Sergipe	57	80	96	130
Tocantins	0	0	0	0
Região Centro-Sul	28.645	33.501	31.304	34.097
Região Norte-Nordeste	4.312	4.505	4.621	4.149
Brasil	32.956	38.006	35.925	38.246

Fonte: União da Indústria de Cana-de-Açúcar (ÚNICA, 2013)

Conforme indicado pelo Quadro 1, os Estados que mais produzem açúcar no Brasil são, respectivamente: São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Alagoas, Goiás, Mato Grosso do Sul e Pernambuco.

Quadro 2. Exportação Brasileira de Açúcar

ANOS	US\$ MILHÕES F.O.B.	TONELADAS (em milhões)	PREÇO MÉDIO US\$/ton
2003	2.140	12.914	165,71
2004	2.640	15.764	167,49
2005	3.919	18.147	215,95
2006	6.167	18.870	326,81
2007	5.101	19.359	263,47
2008	5.483	19.473	281,58
2009	8.378	24.294	344,85
2010	12.762	28.000	455,78
2011	14.942	25.359	589,20
2012	12.845	24.342	527,68
2013*	7.793	17.397	447,96
2012 – Jan / Ago	6.878	12.450	552,44
2013 – Jan / Ago	7.793	17.397	447,96

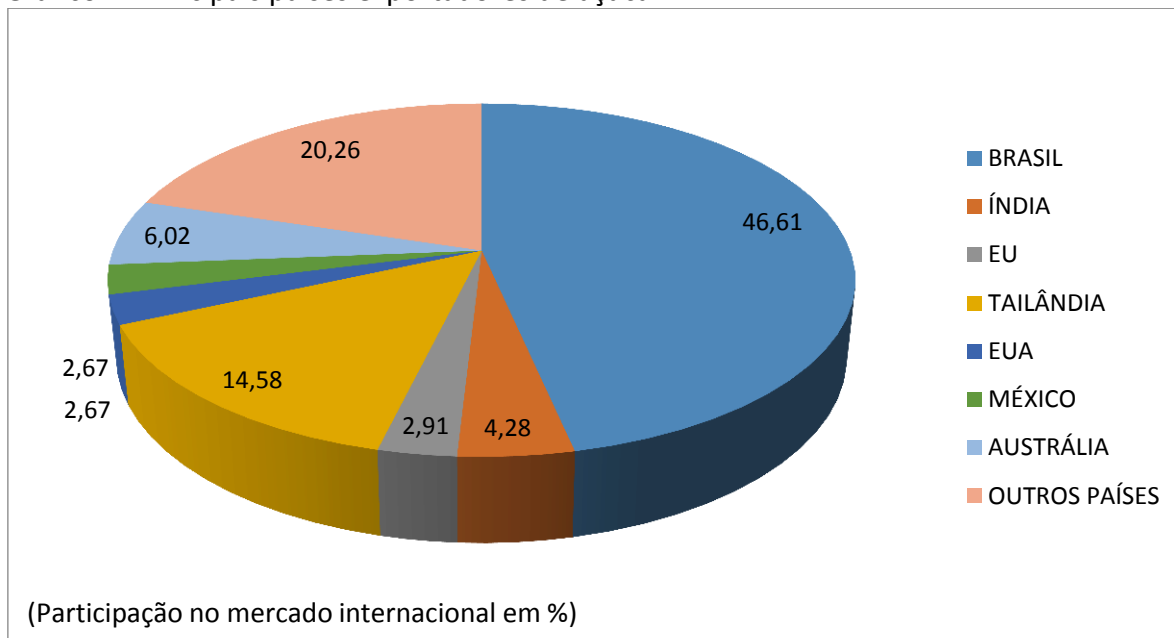
Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados do MAPA (2013)

*Dados atualizados até 01/09/2013

Através do Quadro 2, pode-se perceber que de 2011 para 2012 o volume e o valor das exportações de açúcar diminuiu. Em 2011, foram exportados, em toneladas, 25.359 milhões e em 2012, 24.342 milhões, o preço médio por tonelada passou de US\$ 589,20 em 2011 para US\$ 527,68 em 2012.

Entre os meses de janeiro e agosto de 2012, o total exportado, em toneladas, foi 12.450 milhões e, entre os mesmos meses do ano de 2013, o total foi 17.397 milhões.

Gráfico 1. Principais países exportadores de açúcar



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados da SEAB (2014)

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para o desenvolvimento deste trabalho, foi adotada uma pesquisa do tipo descritiva de natureza qualitativa. O foco deste tipo de pesquisa não é numerar ou medir unidades ou categorias homogêneas, seu objetivo são as situações complexas ou estritamente particulares (OLIVEIRA, 1999).

Ainda segundo Oliveira (1999), pesquisas qualitativas possibilitam compreender com mais detalhes determinada hipótese ou problema, verificar como as variáveis interagem entre si, identificar e classificar processos dinâmicos vivenciados por grupos de pessoas, contribuir no processo de mudança, elaboração ou construção de opiniões de grupos específicos e propiciar, de forma mais aprofundada, interpretar características dos comportamentos ou atitudes das pessoas.

4.1 TIPO DE PESQUISA

Os tipos de pesquisa podem ser classificados em: exploratórias, descritivas e explicativas. As pesquisas do tipo exploratórias têm como objetivo elaborar, explanar e alterar pensamentos e ideias. Já as pesquisas explicativas têm a função de esclarecer as razões dos acontecimentos, os elementos que causam ou colaboram para que os fenômenos ocorram (GIL, 2006).

O presente trabalho foi realizado através de pesquisa descritiva, a qual visa apresentar as particularidades de uma população ou um fenômeno ou ainda, constituir associações entre as variáveis (DIEHL; TATIM, 2004).

4.2 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS E SUJEITO DA PESQUISA

O instrumento de coleta de dados foi elaborado a partir do trabalho de Batista (2013).

A coleta de dados foi efetuada através de entrevistas semiestruturadas, nas quais o objetivo foi entender a visão dos entrevistados sobre os mecanismos de financiamento na exportação brasileira de açúcar. As entrevistas foram realizadas individualmente nos meses de novembro e dezembro de 2013. Foi esclarecido aos participantes que as informações obtidas serviriam apenas para integrar uma pesquisa acadêmica e não seriam divulgados dados sobre a empresa e o entrevistado.

O alvo da pesquisa são os profissionais com vasta experiência no mercado sucroalcooleiro.

4.3 ESTRATÉGIA DE ANÁLISE DOS DADOS

A obtenção dos dados de estudos qualitativos é feita por intermédio de entrevistas, observações e análise documental (MERRIAM, 1998 *apud* GODOI; BANDEIRA-DE-MELLO; SILVA, 2010).

Richardson (1999) afirma que as pesquisas qualitativas de campo utilizam em especial técnicas de observação e entrevistas, pois essas técnicas permitem investigar melhor a complexidade de um problema. As pesquisas documentárias verificam o conteúdo e a parte histórica de determinado assunto.

A entrevista é um instrumento muito utilizado para fazer pesquisas sociais porque viabiliza a coleta de dados relacionados a várias áreas da vida social, auxilia compreender com profundidade o comportamento humano e os dados podem ser classificados e quantificados (GIL, 2006).

Dessa forma, neste trabalho a partir da análise das entrevistas, buscou-se chegar ao objetivo que era verificar se os mecanismos de financiamento são realmente eficazes nas exportações brasileiras de açúcar.

4.4 LIMITAÇÃO DO MÉTODO

Richardson (1999) explica que o método qualitativo não faz uso da estatística para interpretar um problema, não há a intenção de numerar ou mensurar unidades ou categorias do mesmo tipo.

Na pesquisa qualitativa, em muitos casos, existem dificuldades para quantificar os resultados obtidos. Para isso, uma alternativa utilizada pelos pesquisadores é estabelecer critérios, escalas de atitude, categorias ou até mesmo, verificar a intensidade ou grau dos conceitos, atitudes ou opiniões (RICHARDSON, 1999).

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para realizar a análise dos resultados foi elaborado o Quadro 3 para identificar o perfil dos sujeitos da pesquisa:

Quadro 3. Perfil dos sujeitos

Entrevistados	Sexo	Tempo de atuação no cargo	Cargo
E1	M	Acima de 5 anos	Gerente financeiro
E2	F	Entre 2 e 5 anos	Analista de exportação e logística
E3	F	Acima de 5 anos	Analista de exportação
E4	M	Acima de 5 anos	Analista financeiro

Fonte: Elaborado pelos autores

As empresas participantes dessa pesquisa não permitiram a divulgação dos nomes dos profissionais entrevistados, por isso eles estão apresentados como E1, E2, E3 e E4.

As entrevistas tiveram como base um roteiro, constituído por três blocos. O primeiro bloco refere-se aos dados dos participantes, o segundo bloco apresenta os dados sobre as empresas e o terceiro bloco é composto por sete perguntas abertas

relacionadas aos mecanismos de financiamento de exportação de açúcar. O Quadro 4 apresenta o perfil das empresas onde os entrevistados trabalham:

Quadro 4. Perfil das empresas

Empresas	Origem do capital	Ramo de atividade	Município	UF
Empresa 1	Multinacional	Sucroalcooleira	São Paulo	SP
Empresa 2	Nacional	Sucroalcooleira	Cerqueira César	SP
Empresa 3	Nacional	Sucroalcooleira	Itapetininga	SP
Empresa 4	Nacional	Sucroalcooleira	Adamantina	SP

Fonte: Elaborado pelos autores

5.1 MECANISMOS DE FINANCIAMENTO UTILIZADOS PELAS EMPRESAS PARA EXPORTAR

No Brasil, o mecanismo de financiamento que os exportadores mais utilizam é o Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC), o Adiantamento de Cambiais Entregues também é bastante utilizado, esses mecanismos abrangem as fases pré e pós-embarque. Outro mecanismo que tem sido muito utilizado pelas empresas é o Pré-Pagamento de Exportação (GALETTI; HIRATUKA, 2013).

Das entrevistas são destacadas as seguintes respostas:

“Utiliza-se o financiamento ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio), pois é o mecanismo mais vantajoso para a empresa. Recebe-se o valor do pagamento antes que a mercadoria seja exportada.” (Trecho da entrevista com E1).

“Na empresa em que trabalho é usado o ACC e o ACE. Através do ACC, que é uma linha privada, a empresa consegue que o pagamento seja antecipado e, com os recursos obtidos, utilizamos na produção.” (Trecho da entrevista com E2).

“Os mecanismos que a empresa utiliza são o ACE, ACC e PPE. Com eles adquirimos recursos antes da exportação para investir na produção.” (Trecho da entrevista com E3).

As respostas dos entrevistados correspondem com a teoria, de modo que o ACC é o instrumento que as empresas mais utilizam por proporcionar maiores benefícios.

5.2 PRINCIPAIS DIFICULDADES EXISTENTES NA EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR

Existem diversos elementos que dificultam ou impedem que a exportação aconteça, dentre eles ressaltam-se a burocracia aduaneira, por conta de fatores operacionais

como: processos alfandegários, custos portuários e frete internacional. A infraestrutura dos portos brasileiros não é adequada, faltam equipamentos para a movimentação das cargas e as vias que dão acesso aos portos frequentemente ficam congestionadas (CARDOSO; BASÍLIO, 2006).

Os entrevistados fizeram os seguintes comentários:

“Nós exportamos açúcar somente através de tradings, [...] por isso não temos dificuldades, porém a única dificuldade que enfrentamos é logística, não somente nós, mas o Brasil inteiro, e o porto de Santos, em geral, está cada vez pior.” (Trecho da entrevista com E2).

“Vendemos para duas tradings e por isso não temos dificuldades com a exportação.” (Trecho da entrevista com E3).

“A empresa iniciou suas vendas através de tradings, depois passou a vender o açúcar na bolsa de valores, acredito que a dificuldade esteja em entender esta venda e também em como proteger-se (hedge).” (Trecho da entrevista com E4).

Os participantes relataram não encontrar dificuldades em exportar o açúcar, pois *trading companies* adquirem o produto e depois o exportam. Contudo, também mencionaram problemas gerais que atrapalham o comércio exterior e que estão de acordo com a teoria.

5.3 VANTAGENS QUE OS MECANISMOS DE FINANCIAMENTO PROPORCIONAM

Há tipos específicos de financiamento para a fase pré-embarque, destinado à produção, e para a fase pós-embarque que é destinado à comercialização da mercadoria que será exportada. Os financiamentos aumentam a competitividade dos produtos no exterior (MDIC, 2013).

Os entrevistados afirmaram o seguinte:

“Ao utilizar as linhas disponíveis do ACC, na realidade você estará antecipando o recebimento do valor da exportação que receberá após o efetivo embarque do produto. Atualmente o custo deste produto é relativamente atrativo em relação aos demais.” (Trecho entrevista com E1).

“A vantagem é que obtemos a antecipação de recursos visando à produção de açúcar para futura exportação.” (Trecho da entrevista com E2).

“As vantagens são os prazos, as taxas diferenciadas e a antecipação dos recursos, o que nos proporciona maior competitividade no mercado.” (Trecho da entrevista com E4).

Pôde-se constatar que as respostas dos entrevistados estão em conformidade com a teoria.

5.4 ACC E ACE NA EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR

O ACC e o ACE são mecanismos ágeis que possibilitam resolver problemas que podem surgir para o banco e o exportador, eles visam dar suporte financeiro à exportação. A liberação deles acontece quando o exportador contrata o câmbio com um banco e, a partir disso, são definidas as condições gerais da operação (COUTINHO; AMARAL, 2004).

Das entrevistas foram ressaltadas as seguintes respostas:

“Atualmente o ACC é uma linha relativamente barata para o financiamento da exportação. A partir do momento que sua empresa tem um limite de crédito pré-definido junto a um determinado banco, a contratação deste produto é rápida e sem burocracias.” (Trecho entrevista com E1).

“É uma forma de empréstimo que normalmente ajuda as empresas que exportam, uma vez que assume compromissos de pagamento em dólar contra recebimento na mesma moeda (há um hedge natural).” (Trecho entrevista com E2).

“[...] você ganha prazo e a taxa é muito melhor que o que temos internamente, porém ainda há muita distorção entre entidades financeiras e entre setores [...]. É preciso que as empresas sejam auxiliadas no tocante a uma proteção e entendimento das moedas e suas variações para que possam calcular e ter metas e objetivos de lucro e não contarem apenas com sorte, pois muitas sucumbem nestas variações impactando sua sobrevivência e planos.” (Trecho da entrevista com E4).

Tanto a teoria quanto a prática afirmam que o ACC e o ACE proporcionam ao exportador, condições que facilitam a contratação do câmbio.

5.5 PROEX NA EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR

O PROEX foi criado pelo Governo Federal com o objetivo de oferecer aos exportadores brasileiros, condições semelhantes para obter recursos em relação ao que é praticado no mercado internacional (SAIN, 2014).

Os participantes relataram o seguinte:

“Aqui na empresa não usamos o PROEX.” (Trecho entrevista com E1).

“Não utilizamos este programa.” (Trecho entrevista com E2).

“Não tenho como opinar, pois não utilizamos.” (Trecho entrevista com E3).

“Não tenho opinião formada, pois não conheço o programa.” (Trecho entrevista com E4).

Todos os entrevistados afirmaram que na empresa onde trabalham não utilizam o Programa de Financiamento às Exportações, por isso não tinham conhecimento sobre ele para opinar.

5.6 O BNDES NA PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem um papel fundamental na economia brasileira, pois dá suporte para projetos de investimentos que ajudam o país a crescer, empresta recursos de longo prazo com taxas de juros mais baratas que as taxas do mercado (COUTO; TRINTIM, 2012).

Os entrevistados fizeram as seguintes afirmações:

“Existem operações de BNDES voltadas a financiamentos do plantio, cultivo, tratos culturais da cana de açúcar.” (Trecho da entrevista com E2).

“Oferece recursos que possibilitam a manutenção do canavial, a ampliação e modernização das instalações industriais.” (Trecho da entrevista com E3).

“Na usina em que trabalhei o papel era de financiamento de máquinas e equipamentos garantindo assim a continuidade e a competitividade da indústria brasileira.” (Trecho da entrevista com E4).

O BNDES concede financiamento para todo o processo de produção, a teoria e a prática confirmam isso.

5.7 MECANISMO DE FINANCIAMENTO MAIS VANTAJOSO PARA A EXPORTAÇÃO DE AÇÚCAR

Dentre os tipos de financiamentos, o ACC e o ACE são os mais procurados. Eles visam propiciar condições de financiamento mais próximas das condições do mercado externo. Através do ACC o exportador adquire recursos associados à taxa internacional que custeiam a produção (PEREIRA; MACIENTE, 2000).

Das entrevistas destacam-se o seguinte:

“ACC, em função de antecipar valores para a produção da matéria prima (cana de açúcar) e para produzir o produto final. PPE,

antecipação de recebíveis com lastro em contratos de exportação de açúcar.” (Trecho da entrevista com E2).

“O PPE. Porque oferece taxas menores, prazo maior e só pode ser liquidado com venda de produto. Há um Hedge natural da variação cambial.” (Trecho da entrevista com E3).

“Eu gosto do ACC, pois há um prazo legal e taxa que te beneficia, pode ser estendido o que lhe proporciona o momento correto de exportar dependendo de como estiver o mercado e a moeda (valorizações).” (Trecho da entrevista com E4).

Foi verificado que a teoria e a prática revelam a mesma coisa, o ACC é o financiamento mais requisitado pelos exportadores.

CONCLUSÕES

O sistema de financiamento às exportações é um assunto muito importante para o governo de cada país, pois a participação no mercado internacional é essencial para o desenvolvimento da economia. Os financiamentos contribuem para o aumento das exportações, para a inserção de produtos novos no exterior e aumentam a competitividade em relação aos demais países concorrentes (REZENDE, 2006).

No Brasil, as linhas privadas de financiamento às exportações geralmente têm prazos mais curtos e eles só podem ser estendidos de acordo com o porte da empresa exportadora e das garantias que podem ser oferecidas. Já as linhas públicas concedem prazos mais longos, o que é considerado um risco muito elevado pelos bancos privados (VEIGA; IGLESIAS, 2000).

O principal objetivo deste estudo foi analisar o impacto dos mecanismos de financiamento nas exportações brasileiras de açúcar. A metodologia adotada para a realização do trabalho foi uma pesquisa do tipo descritiva de natureza qualitativa. A coleta de dados ocorreu por meio de entrevistas semiestruturadas, efetuadas individualmente com quatro profissionais da área de comércio exterior que trabalham na indústria sucroalcooleira, entre os meses de novembro e dezembro de 2013. Verificou-se que os mecanismos de financiamento contribuem de maneira favorável aos exportadores de açúcar, pôde-se constatar que o objetivo do trabalho foi atingido. Desse modo, concluiu-se que os financiamentos precisam ter custos acessíveis e recursos suficientes para atender e auxiliar as necessidades dos exportadores na produção e comercialização do produto no exterior.

Observa-se que existem outros fatores que dificultam o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, como por exemplo: más condições das estradas que dão acesso aos portos e aeroportos, infraestrutura precária dos portos, o que reduz a capacidade de movimentação de cargas, excesso de burocracia, entre outros.

Para continuidade deste estudo, propõe-se:

a) Verificar de qual maneira as condições logísticas do Brasil influenciam o volume das exportações de açúcar;

- b) Identificar os impactos causados pelo excesso de burocracia no comércio exterior;
- c) Analisar como os financiamentos contribuem para a modernização e melhoria das condições de trabalho no setor sucroalcooleiro.

REFERÊNCIAS

BATISTA, Emilene da Silva. Os mecanismos de financiamento nas exportações: um estudo do setor automobilístico brasileiro. Trabalho de Conclusão de Curso (Pós-Graduação em Comércio Exterior e Logística Internacional). São Caetano do Sul, Universidade Municipal de São Caetano do Sul, 2013.

BLUMENSCHNEIN, F.; LEON, F. O Desafio das exportações: uma análise do desempenho e da segmentação do sistema de crédito à exportação no Brasil. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Exportacao/200212_33.html> Acesso em: 26 set. 2013.

BNDES. Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social. Brasília, DF. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/O_BNDES/A_Empresa/> Acesso em: 02 out. 2013.

BURNQUIST, H. L.; SILVEIRA, L. T.; RODRIGUES, F. R. Análise da relação entre as exportações brasileiras de açúcar e a paridade de preços doméstico e internacional. In: XLII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, Campo Grande, SOBER, 2004.

CAMEX. Câmara de Comércio Exterior. Brasília, DF. Disponível em: <<http://www.camex.gov.br/conteudo/exibe/area/3/menu/51/PROEX>> Acesso em: 27 set. 2013.

CANABRAVA, A. P. O açúcar nas Antilhas: 1697 – 1755. São Paulo: Unesp, 1981.

CARDOSO, F. M.; BASÍLIO, M. G. S. Entraves à exportação brasileira: barreiras que as empresas enfrentam para realizar as exportações no Brasil. Estação Científica, Juiz de Fora, n. 3, out 2006.

CNI. Confederação Nacional da Indústria. Brasília, DF. Disponível em: <http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/conteudo_24/2012/09/06/278/20121128110500340562i.pdf> Acesso em: 25 set. 2013.
<http://www.regeusp.com.br/arquivos/v11n2art1.pdf> - Acesso em 21/12/2013

COUTINHO, E. S.; AMARAL, H. F. Principais mecanismos de financiamento às exportações brasileiras: uma análise comparativa. Caderno de Pesquisa em Administração, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 1-12, 2004.

COUTO, A. C. L.; TRINTIM, J. G. O papel do BNDES no financiamento da economia brasileira. Disponível em:

www.bmaiscompet.com.br/download_arquivos.asp?id_arquivo> Acesso em: 02 jan. 2014

DIEHL, Astor A.; TATIM, Denise C. Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

GALETTI, J.; HIRATUKA, C. Financiamento às exportações: uma avaliação dos impactos dos programas públicos brasileiros. Revista Economia Contemporânea, Rio de Janeiro, v. 17, n. 3, p. 494-516, 2013.

GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

GODOI, C. K. et. al. Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Brasília, DF. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/exportacao>> Acesso em: 20 set. 2013.

MDIC. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Brasília, DF. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id> Acesso em: 22 set. 2013.

NASTARI, P. Países árabes compram 35% do açúcar exportado pelo Brasil. Folha de São Paulo, São Paulo, 26 fev. 2011.

OLIVEIRA, Silvio L. Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2 ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1999.

PEREIRA, T. R.; MACIENTE, A. N. Impactos dos mecanismos de financiamento (ACC e ACE) sobre a rentabilidade das exportações brasileiras. Texto para Discussão (IPEA), Brasília, DF, abr 2000.

REZENDE, T. P. Financiamento às exportações: caso PROEX e BNDES-EXIM. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas). Florianópolis, Universidade Federal de Santa Catarina, 2006.

RICHARDSON, R. J. Pesquisa social: métodos e técnicas. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1999).

SAIN. Secretaria de Assuntos Internacionais. Disponível em: <http://www1.fazenda.gov.br/sain/temas_internacionais/proex.asp> Acesso em: 02 jan. 2014.

SEAB. Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento. Disponível em: http://www.agricultura.pr.gov.br/arquivos/File/deral/Prognosticos/cana_2012_13.pdf Acesso em: 01 jun. 2014.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/negocios-internacionais/exportar-e>

importar/acesso-a-servicos_financeiros/224.31-bndes-exim-financiamento-de-bens-e-servicos-para-e/BIA_22431> Acesso em: 02 out. 2013.

UNICA. União da Indústria de Cana-de-Açúcar. São Paulo, SP. Disponível em: <<http://www.unicadata.com.br/historico-de-producao-e-moagem.php>? > Acesso em: 17 out. 2013.

VEIGA, P. M.; IGLESIAS, R. A política de financiamento à exportação no Brasil - relatório final. Aspectos Estratégicos da Política Comercial Brasileira (REDIPEA/BID), Rio de Janeiro, out 2000.