

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO – LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM  
COMÉRCIO EXTERIOR**

**VANESSA PADOIN**

**OS RISCOS RELACIONADOS À ESCOLHA DA MODALIDADE DE PAGAMENTO  
NAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS NAS EMPRESAS EXPORTADORAS DA  
AMREC**

**CRICIÚMA  
2014**



**VANESSA PADOIN**

**OS RISCOS RELACIONADOS À ESCOLHA DA MODALIDADE DE PAGAMENTO  
NAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS NAS EMPRESAS EXPORTADORAS DA  
AMREC**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de bacharel no Curso de Administração Linha de Formação Específica em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Msc. Izabel Regina de Souza

**CRICIÚMA**

**2014**

Dedico este Trabalho de Conclusão de Curso aos meus pais, Jucemir e Rosane, à Deus e a todos que estiveram presentes, me apoiando e incentivando em todos os momentos, a concluir esta etapa tão importante da vida.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente a Deus, por ter me dado forças, saúde necessária e não permitir que eu desanimasse ao longo de todo o trabalho. Por me mostrar que tudo na vida não é por acaso ou coincidência, em algum momento tudo faz sentido, que tudo tem o dedo de Deus.

Aos meus pais, Jucemir e Rosane, que se esforçaram e deram tudo para que eu conseguisse chegar até aqui, por entender minhas ausências nos domingo em família, por querer me ajudar mesmo não tendo nenhum conhecimento na área. Vocês são a razão do meu viver, meu porto seguro, minha fortaleza. Amo vocês!

À professora Izabel Regina de Souza que, com muita dedicação, me mostrou o caminho a ser seguido, me orientando e me capacitando durante a confecção deste trabalho. Obrigada por ser a peça chave para que eu pudesse estar aqui e principalmente por acreditar no meu potencial.

Ao Diego, meu amor, que com muita paciência, compreensão, companheirismo e incentivo me ajudou a não cair neste trajeto, que me acolheu com um sorriso quando o que eu queria era simplesmente chorar. Obrigada, por me fazer sentir tão amada. Te amo, simples assim!

As minhas colegas e amigas, Francieli e Edileine, pelas trocas de experiências, risos e alegrias. Obrigada por tolerarem os meus *pitis* em todos os semestres, mas que possamos guardar em nossas memórias apenas os momentos bons que passamos juntas.

Meus agradecimentos também ao corpo docente do Curso de Administração com Habilitação em Comércio Exterior e a UNESC pelo aprendizado proporcionado a mim e por acreditar que posso tornar uma profissional diferenciada e qualificada no mercado de trabalho.

Os meus simples agradecimentos nunca estarão à altura, mas que Deus possa retribuir em dobro o bem que me fizeram.

**“Nós como seres humanos, temos uma só lição na vida: seguir em frente e ter a certeza de que apesar de às vezes estar no escuro, o sol vai voltar a brilhar.”**

**Dulce María**

## RESUMO

PADOIN, Vanessa. **Os riscos relacionados à escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas exportadoras da AMREC.** 2014. 76 páginas. Monografia do Curso de Administração com Habilitação em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma.

Constantemente as empresas são impulsionadas pelas mudanças frequentes que o mercado as impõe. No Brasil esta dinâmica não é diferente dos demais países, sendo assim para competir com empresas internacionais, os empresários buscam melhorar seus produtos e serviços, para poder ingressar no mercado internacional e competir de igual com os demais países. Para negociar e obter resultados satisfatórios, as empresas precisam conhecer as ferramentas apropriadas que o mercado disponibiliza, a fim de se proteger de eventuais desacordos com outros países. Conhecer as modalidades de pagamentos utilizadas no mercado internacional e escolher a mais apropriada para seu negócio, é de fundamental importância, pois a escolha errada pode causar sérios problemas financeiros para as empresas. A preocupação gira em torno da inadimplência, pois cada modalidade de pagamento apresenta vantagens e desvantagens na negociação, porém algumas oferecem mais garantias do recebimento da venda. Diante do exposto, o objeto deste estudo é conhecer os riscos relacionados na escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas da AMREC. Quanto aos fins de investigação foi realizada uma pesquisa descritiva, descrevendo fatos e fenômenos que ocorrem no cenário sul catarinense. Quanto aos meios de investigação realizou-se uma pesquisa de campo, onde considerou-se como público alvo 100 empresas localizadas na região da AMREC. Para a coleta de dados, a pesquisadora desenvolveu um questionário com 19 perguntas fechadas, e os enviou para as 100 empresas de exportação e importação. Obtendo 50 respostas. O presente trabalho apresenta abordagem quantitativa evidenciada por números e porcentagens. O resultado desta pesquisa aponta que o perfil das empresas respondentes foram empresas exportadoras da região da AMREC, sendo a maioria de médio porte, tendo como ramo de atividade principais as indústrias de metal-mecânica, cerâmica e plástica. A maioria das empresas realiza mais de 21 exportações durante o período de um ano. Quanto às modalidades de pagamentos mais utilizadas, observou-se que a maioria as empresas utilizam a modalidade de pagamento antecipado. Os resultados obtidos, não corroboram com resultados apresentados nas literaturas estudadas neste trabalho.

**Palavras-chave:** Exportação. Seguro de crédito a exportação. Modalidade de pagamento. Riscos.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Evolução do comércio nos anos entre 2000 e 2010 .....	16
Figura 2 – Exportações mensais de 2008 a 2013, em US\$ milhões FOB.....	18
Figura 3 – Empresas brasileiras X valor exportado em 2013.....	19
Figura 4– Empresas Catarinenses X valor Exportado em 2013.....	21
Figura 5-Fluxograma do Pagamento Antecipado .....	23
Figura 6- Fluxograma da Remessa sem Saque .....	24
Figura 7-Fluxograma da Cobrança Documentária .....	27
Figura 8-Roteiro da Carta de Crédito .....	30
Figura 9-Ramo de Atividade.....	45
Figura 10-Inserção no mercado externo .....	46
Figura 11-Departamento interno de exportação.....	47
Figura 12-Participante da negociação.....	47
Figura 13- Mercado que os produtos são escoados .....	48
Figura 14 – A escolha é do exportador .....	52
Figura 15 – A escolha é de ambos.....	52
Figura 16 – Conhece o SCE .....	56
Figura 17 – Objetivo do SCE .....	56
Figura 18 – Utilização do SCE .....	56
Figura 19 – Instituição financeira de cobre o SCE .....	57
Figura 20 – Motivo da não utilização do SCE.....	57



## LISTA DE QUADRO

Quadro 1 – Passo a passo do Pagamento Antecipado.....	23
Quadro 2 – Vantagens e Desvantagens do Pagamento Antecipado .....	24
Quadro 3 – Passo a passo da Remessa sem Saque .....	25
Quadro 4 – Vantagens e Desvantagens da Remessa sem Saque .....	26
Quadro 5 – Passo a passo da cobrança documentária.....	28
Quadro 6 – Vantagens e Desvantagens da Cobrança Documentária.....	28
Quadro 7- Passo a passo da carta de crédito .....	31
Quadro 8 – Vantagens e Desvantagens da Carta de Crédito .....	31
Quadro 9 – Característica da Carta de Crédito .....	32
Quadro 10 – Riscos da exportação .....	33
Quadro 11 – Riscos com cobertura do seguro de crédito à exportação.....	36
Quadro 12 – Estrutura do Público alvo.....	41
Quadro 13 – Grau de concordância .....	53
Quadro 14 – Grau de Relevância.....	55
Quadro 15 – Síntese dos resultados .....	58

## LISTA DE TABELA

Tabela 1 – População e amostra.....	41
Tabela 2- Porte das empresas .....	44
Tabela 3 - Tempo de exportação .....	45
Tabela 4 – Quantidade de processos de exportação .....	49
Tabela 5 – Quantidade de processos no pagamento antecipado .....	49
Tabela 6 – Quantidade de processos na cobrança documentária .....	50
Tabela 7 – Quantidade de processos na remessa sem saque .....	51
Tabela 8 – Quantidade de processos na carta de crédito .....	51

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

<b>AMREC</b>	Associação dos Municípios da Região Carbonífera
<b>FIEP</b>	Federação das Indústrias do Estado do Paraná
<b>FIESC</b>	Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina
<b>MDIC</b>	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio
<b>OMC</b>	Organização Mundial de Comércio
<b>SBCE</b>	Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação
<b>SCE</b>	Seguro de Crédito à Exportação

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>11</b>
1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA .....	12
1.2 OBJETIVOS .....	13
<b>1.2.1 Objetivo Geral</b> .....	<b>13</b>
<b>1.2.2 Objetivos Específicos</b> .....	<b>13</b>
1.3 JUSTIFICATIVA .....	13
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	<b>15</b>
2.1 MERCADO INTERNACIONAL .....	15
2.2 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS .....	17
2.3 EXPORTAÇÕES DE SANTA CATARINA .....	20
2.4 MODALIDADE DE PAGAMENTO .....	21
<b>2.4.1 Pagamento antecipado</b> .....	<b>22</b>
<b>2.4.2 Remessa sem saque</b> .....	<b>24</b>
<b>2.4.3 Cobrança documentária</b> .....	<b>26</b>
<b>2.4.4 Carta de crédito</b> .....	<b>29</b>
<b>2.4.5 Riscos</b> .....	<b>33</b>
2.5 SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO .....	35
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	<b>39</b>
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA .....	39
<b>3.1.1 Fins de Investigação</b> .....	<b>39</b>
<b>3.1.2 Meios de Investigação</b> .....	<b>40</b>
3.2 POPULAÇÃO ALVO .....	40
3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS .....	42
3.4 PLANO DE ANÁLISE DE DADOS .....	43
<b>4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA</b> .....	<b>44</b>
4.1 PERFIL DAS EMPRESAS PESQUISADAS .....	44
4.2 MODALIDADE DE PAGAMENTO E SEUS RISCOS .....	49
4.3 SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO .....	55
4.4 SÍNTESE DOS RESULTADOS .....	58
<b>5 CONCLUSÃO</b> .....	<b>59</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>61</b>

<b>APÊNDICE A – Questionário aplicado junto as empresas exportadoras da AMREC .....</b>	<b>66</b>
---	-----------



## 1 INTRODUÇÃO

No âmbito internacional, mudanças sempre fizeram parte ao longo da história, mas não com a rapidez que está acontecendo atualmente. As relações sociais e comerciais estão se intensificando em escala mundial, os meios de comunicação em massa estão fazendo com que os países com diferenças culturais, tecnológicas e financeiras possam interagir entre si. A este fenômeno chamamos de globalização. Para que as empresas sobrevivam neste ambiente repleto de mudanças, é necessário planejamentos, estratégias e tomadas de decisões rápidas tendo como manterem-se competitivas no mercado internacional.

Empresas oriundas de país em desenvolvimento têm demonstrado a capacidade de competir em mercados globais. Em 2010, no Brasil, a balança comercial obteve um superávit de US\$ 20,3 bilhões, com US\$ 201,9 bilhões em exportações (crescimento de 32% em relação a 2009), de acordo com a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC, 2011). Já em 2013, comparado com o ano anterior, teve um declínio de 16%, porém ainda apresenta o terceiro melhor resultado na balança comercial de toda a história.

Em Santa Catarina, o acréscimo nas exportações foi de 17,96%, com um total de US\$ 7,6 bilhões exportados. Dados estes que colocaram Santa Catarina na décima posição entre os maiores estados exportadores do Brasil, com uma participação de 3,76% nas exportações brasileiras em 2010 (FIESC, 2011).

Com a capacidade exportadora do Brasil aumentando, os empresários estão se interessando em ingressar no mercado internacional. Sabendo que a negociação é com um país, muitas vezes diferente quando comparado ao mercado interno, uma das preocupações é referente à forma de pagamento dos valores das exportações realizadas. Já que, pequenas e médias empresas, com capacidade exportadora, estão deixando de se relacionar ao mercado internacional por falta de segurança, por desconhecerem as modalidades de pagamentos e suas respectivas, vantagens, desvantagens e riscos (CAMPACI, 2005). Castro (2001, p.79), complementa afirmando que:

A participação no mercado internacional requer das empresas exportadoras a concessão de prazos e condições de pagamento adequado aos produtos, representando elementos fundamentais para a conquista do cliente. Em outras palavras, o sucesso na realização de negócios envolvendo a exportação de bens e mercadorias depende da definição da modalidade e da forma de pagamento da operação [...].

Desta forma, o trabalho aqui apresentado será abordado conceitos, vantagens, desvantagens de cada modalidade de pagamento, e principalmente, os riscos que cada modalidade traz ao exportador, trazendo assim, dados, informações e conhecimento para os empresários, possibilitando os mesmos em realizar capacitação em relação ao mercado externo, com o tema específico em modalidade de pagamento.

Na continuação deste capítulo, será exposto a situação problema, o objetivo geral e os específicos, bem como a justificativa, possibilitando a compreensão da viabilidade e importância deste trabalho.

No segundo capítulo será apresentada a fundamentação teórica, aprofundando o tema escolhido com base em livros e outros meios, trazendo autores que justificam e complementam a pesquisa.

No terceiro capítulo será abordada a metodologia aplicada nesta monografia a fim de definir como será realizada a pesquisa visando responder o objetivo deste trabalho, através do plano e da análise de coleta de dados.

Em seguida, no quarto capítulo, serão apresentados os resultados da pesquisa realizada com as empresas da Região Carbonífera correlacionando a teoria com os dados obtidos na prática.

## 1.1 SITUAÇÃO PROBLEMA

Os empresários, ao se voltar ao mercado exterior, percebem que as transações internacionais estão crescendo e as negociações entre países estão se tornando cada vez mais acessíveis. O Brasil oferece incentivos financeiros e fiscais para que as empresas possam se inserir no mercado internacional, visando expandir sua área de atuação para “[...] maximizar seus lucros e potencializar sua atividade empresarial” (LOCATELLI, 2011).

Diante do exposto, o administrador financeiro e principalmente os empresários precisam ter uma visão integral da organização, compreendendo oportunidades e ameaças, além de ter “[...] a capacidade de analisar dados e informações e fazer inferências acerca dos comportamentos e ações futuros” da empresa afirma Wilker (2013).

A complexidade encontrada no mercado internacional faz com que os



riscos já enfrentados no mercado interno pelos empresários e administradores financeiros se tornem ainda mais elevados. E uma das maiores preocupações se dá ao não recebimento dos valores dos produtos exportados, ou seja, a relação entre riscos e custos com o sucesso da exportação.

Diante do exposto, a pesquisadora se motivou a analisar: Quais os riscos relacionados à escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas exportadoras da AMREC?

## 1.2 OBJETIVOS

Os objetivos apontam as finalidades de um trabalho científico, ou seja, as metas que o grupo pretende atingir com a elaboração da pesquisa. Para uma tomada de decisão quanto aos aspectos metodológicos da pesquisa, eles poderão ajudar e ser uma base do que realmente se deseja fazer (GONÇALVES, 2008).

### 1.2.1 Objetivo Geral

Conhecer os riscos relacionados na escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas exportadoras da AMREC.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

- Conhecer o perfil das empresas exportadoras;
- Identificar as modalidades de pagamentos utilizadas pelas empresas da Região Carbonífera;
- Analisar os riscos que apresentam na modalidade de pagamento utilizado pelas empresas exportadoras da região da AMREC;
- Identificar se as empresas conhecem e utilizam alguma ferramenta de proteção de crédito.

## 1.3 JUSTIFICATIVA

A competitividade das empresas no mundo internacional e a globalização de economia estão exigindo dos empresários aperfeiçoamentos da organização em relação ao comércio exterior. E quando se fala de questões financeiras, os mesmos

tem um receio ainda maior, estabelecendo assim, uma atenção redobrada.

Com base neste histórico, o presente trabalho tem como objetivo conhecer os riscos existentes na escolha das modalidades de pagamentos utilizadas no mercado internacional. E é através do objetivo que a pesquisadora vê uma oportunidade de aprofundar seus conhecimentos nesta área em específico, abrindo portas para o mercado de trabalho, além de ter a possibilidade de transformar esta monografia em artigo e publicá-lo, levando o nome da instituição a revistas, seminários, entre outros.

Considera-se de grande valia e importância tal estudo, uma vez que poucos estudos com esta temática foram explorados até o presente momento no Curso de Administração com Linha Específica em Comércio Exterior na UNESC. Outro ponto digno de observação, é que em todas as bases de dados utilizadas para a pesquisa deste trabalho, encontrou-se um reduzido número de trabalhos tratando do assunto em questão. Além de que, outros acadêmicos possam utilizar este estudo como base de dado em outros trabalhos.

A pesquisa também contribuirá para as empresas exportadoras da região da AMREC, as quais poderão usar este estudo para melhor orientá-los na escolha da modalidade de pagamento mais adequada para seus negócios. É importante salientar, que a escolha da modalidade de pagamento, envolve questões mercadológicas, que as empresas deverão conhecer e tratá-las da melhor maneira, e adequá-las a realidade da sua empresa e com os país (es) que está negociando.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão apresentados contextos e teorias que complementam o trabalho realizado. Buscando autores que abordam assuntos sobre a globalização, o mercado internacional, as exportações brasileiras e do estado de Santa Catarina, além das modalidades de pagamentos que as empresas adotam e do seguro de crédito à exportação, a fim de auxiliar teoricamente nos resultados obtidos na pesquisa.

### 2.1 MERCADO INTERNACIONAL

A globalização tem sua origem no final da Segunda Guerra Mundial, quando as principais nações da época se comprometeram com o comércio e com os investimentos globais (PENG, 2008). No decorrer dos anos de 1970 e 1990, os países sentiram a necessidade da união entre si para que pudessem sobreviver economicamente as mudanças que estavam sofrendo. Desta maneira, “a economia mundial se tornou mais integrada e os negócios internacionais se desenvolveram” (PENG, 2008, p.17).

Dias e Rodrigues (2007, p.179) afirmam que a globalização é “a rápida expansão mundial da produção, do consumo e da inversão de bens, serviços, capital e tecnologia”. Stiglitz (2002) complementa dizendo que é a integração de pessoas e países, com uma redução de custos, de comunicação e transportes, além das barreiras que afetavam o fluxo de mercadorias, serviços, capitais, entre outras.

Após a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC), as barreiras entre os países foram, gradativamente, sendo eliminadas. Maia (2001, p.69) complementa que “[...] o mundo vai-se transformando num só mercado, o mercado global”.

O impacto da globalização trouxe mudanças significativas no comportamento das empresas no mundo. Kluyver (2007, p.44) afirma que:

A maturidade de muitos mercados ocidentais forçou as empresas a se expandirem além dos limites do mundo desenvolvido para áreas com maior potencial, que carregam um risco muito maior do que aquele com o qual elas estão acostumadas.

O comércio exterior é movido, principalmente, por relacionamentos entre países, os quais trocam mercadorias pelas mais diversas razões. Keedi (2004, p.19) garante que:

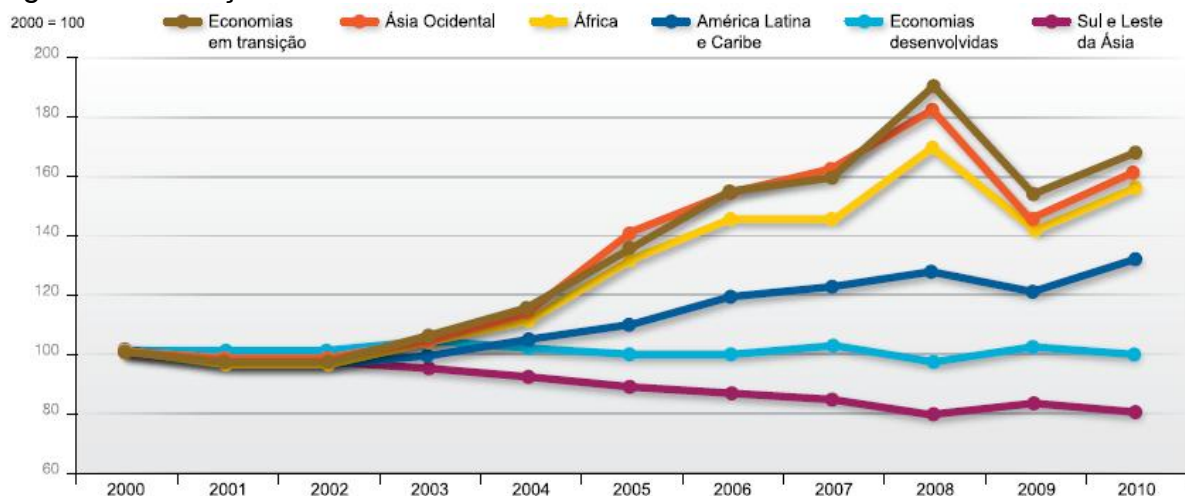
A importância dos relacionamentos transcende os motivos materiais, podendo estar relacionada a motivos comerciais em que a compra e venda de mercadorias podem fazer parte de um conjunto mais abrangente de contatos e ações entre os países. A importância política também é relevante nas transações comerciais, podendo determinar o volume de negócios entre os países.

A exportação é atividade que abre os países para o mundo. “É uma forma de se confrontar com os demais parceiros e, principalmente, frequentar a melhor escola de administração” (VAZQUEZ, 2003, p.179). Exportando, o país assimila técnicas e conceitos que não teriam acesso no mercado interno.

Em 2009, houve uma crise financeira mundial, iniciada no ano de 2008. Vários fatores levaram o mercado financeiro a projetar um processo recessivo no cenário econômico mundial puxado pela crise do crédito nos Estados Unidos da América (PEREIRA, 2008). Ao realizar uma análise da evolução do comércio internacional, percebe-se que a velocidade da recuperação, da crise de 2009, permanece ainda em desequilíbrio, afirma a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC, 2011).

Na Figura 1 apresenta uma análise comparativa da evolução do comércio para grupos selecionados de países.

Figura 1 - Evolução do comércio nos anos entre 2000 e 2010



Fonte: FIESC (2011)

Os países em desenvolvimento têm liderado o processo de recuperação, atrelado com a expansão mais forte de suas economias. Até setembro de 2010, o volume de negócios desses países, já tinha ultrapassado o nível de pré-crise, em abril de 2008, em 7%. Já, o comércio de países desenvolvidos ainda estava abaixo do índice alcançado no período pré-crise em 9%, com o volume de comércio da Europa apresentando o mais alto percentual, da ordem de 11%. Como resultado, a participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial aumentou de aproximadamente um terço para mais de 40% entre 2008 e 2010 (FIESC, 2011).

## 2.2 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Como todas as atividades devem ter um planejamento, a atividade de comércio exterior não é diferente. Às vezes, muito mais planejadas, já que para alguns, a interação com o mercado externo ainda é uma área desconhecida. Devido às circunstâncias diversas, muitas empresas brasileiras, simplesmente “atiram-se” ao comércio exterior (LUNARDI, 2000). A falta de informação e de planejamento são as principais causas do fracasso dos exportadores brasileiros. De cada cem processos de exportação, quase trinta deles não geram lucros aos empresários, afirma a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP, 2005).

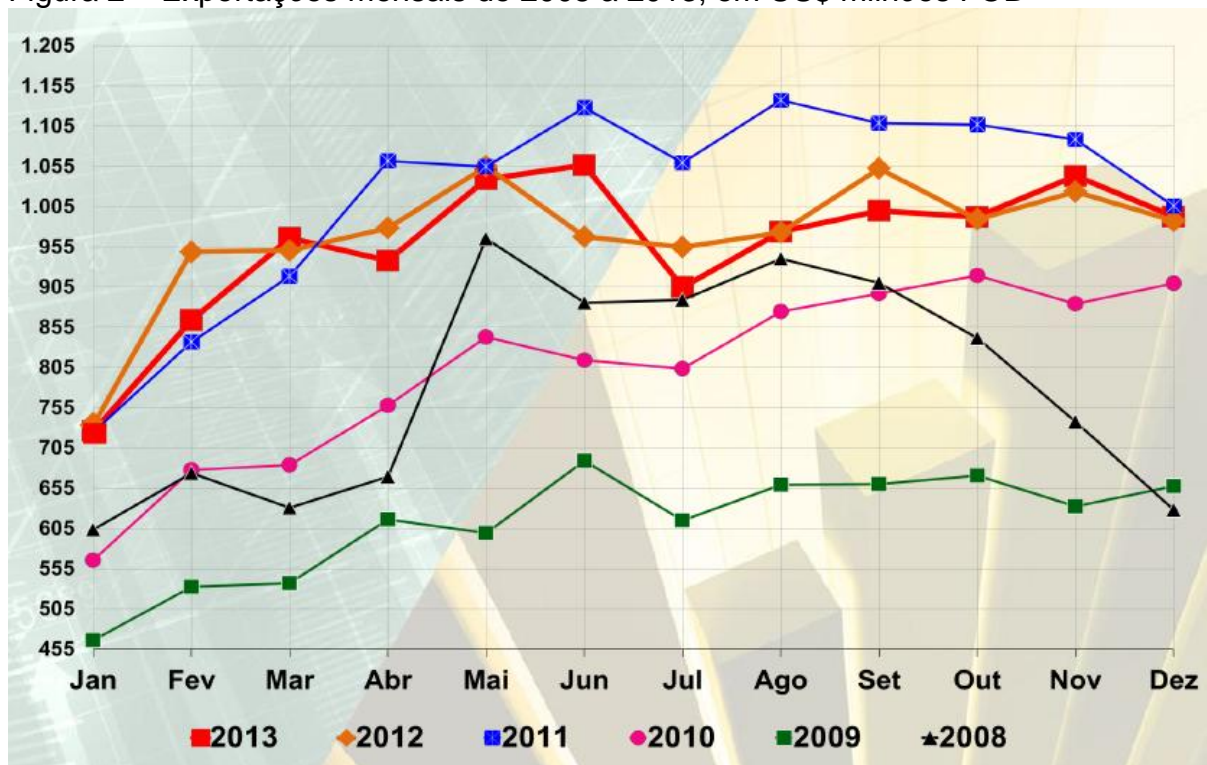
Em 2010, a balança comercial obteve um superávit de US\$ 20,3 bilhões, com US\$ 201,9 bilhões em exportações (crescimento de 32% em relação a 2009) e importações totalizando US\$ 181,6 bilhões (aumento de 42,3% no comparativo com 2009), ressalta a FIESC (2011). Em 2011, as vendas no mercado externo bateram recorde, exportando US\$ 256 bilhões. O motivo deste valor é referente ao peso que os alimentos tiveram na exportação, sendo o café em grão cresceu 54,3%, a soja registrou alta de 47,8%, o milho em grão teve crescimento de 22,3%, a carne de frango em 21,9% e a carne bovina em 7,8%. Estes aumentos em relação ao ano anterior, resultou em 27% no total exportado (G1, 2012).

Já no ano de 2012, as exportações reduziram 5,3% em relação ao ano anterior, alcançando US\$ 242,6 bilhões. Essa queda nas exportações foi atribuída ao comércio de produtos básicos, que representaram 46,8% do total exportado. Apesar dos grãos terem tido bom desempenho e a exportação de bens de capital aumentou 5,2%, a redução da receita exportadora de minério e na exportação de

bens de consumo duráveis (-11,3%), com os automóveis, não pôde ser totalmente compensada (FIESC, 2013).

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) declara que as exportações brasileiras, no ano de 2013, alcançaram um patamar de US\$ 242,2 bilhões, resultado este, que coloca a balança comercial de 2013 como o terceiro melhor ao longo da história, ficando atrás apenas do ano 2012 (US\$ 242,6 bilhões) e 2011 (US\$ 256 bilhões), conforme abordado na figura a baixo.

Figura 2 – Exportações mensais de 2008 a 2013, em US\$ milhões FOB



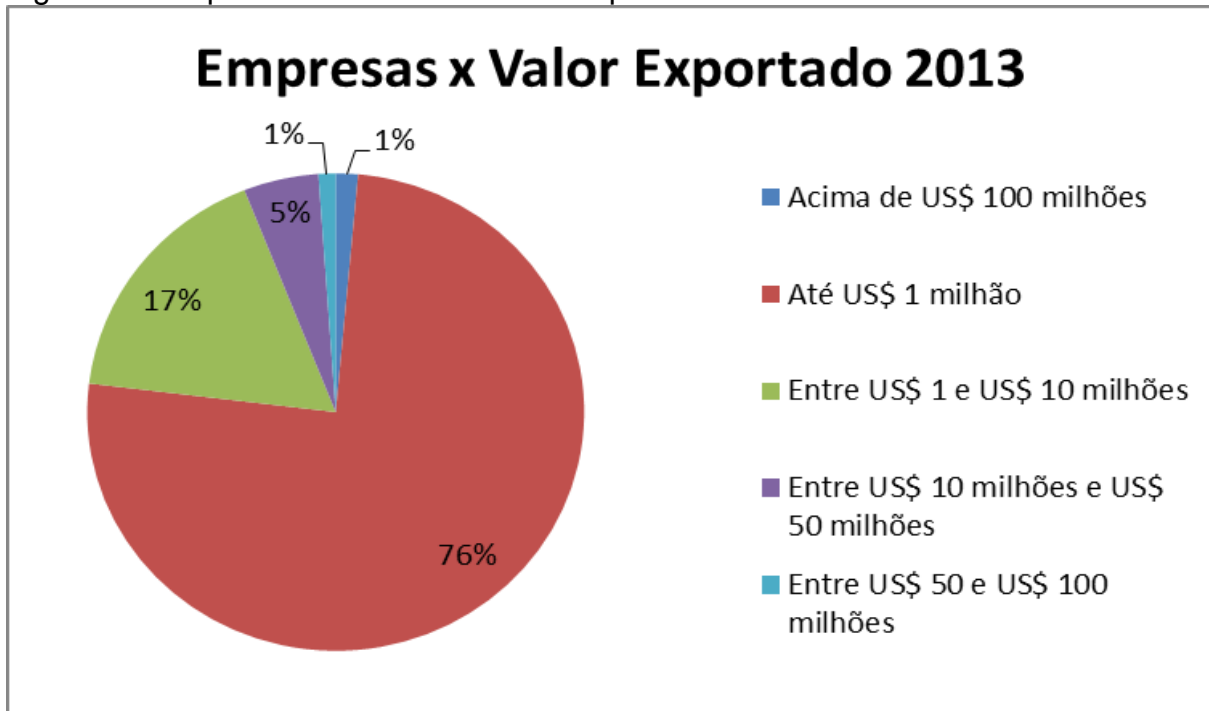
Fonte: BRASIL (2013)

Percebe-se através da movimentação do gráfico, que no final de 2008 houve uma queda considerada nas exportações, o qual manteve o nível baixo ainda no ano de 2009. Essa queda significativa ocorreu devido à crise financeira desencadeada no mundo internacional, o qual afetou as exportações brasileiras. Em 2010, o cenário exportador começou a subir novamente, fazendo com que os três anos subsequentes tiveram o melhor resultado brasileiro dos últimos tempos (BRASIL, 2014).

Durante o ano de 2012, 18.642 empresas realizaram exportação. Já no ano de 2013, houve um aumento de apenas 0,82%, totalizando em 18.795 empresas (BRASIL, 2014). No gráfico a seguir, será apresentado o montante de

empresas brasileiras relacionado aos grupos de valores exportados durante o ano de 2013.

Figura 3 – Empresas brasileiras X valor exportado em 2013



Fonte: Elaborado pela pesquisadora, a partir dos dados do BRASIL (2014)

Observa-se que o maior índice (76%) correspondem a empresas com exportação até US\$ 1 milhão, sendo que, a maioria delas são micro e pequenas empresas. Empresas que exportaram com um montante no valor entre US\$ 1 milhão e US\$ 10 milhões são alencados no grupo de 17%. Apenas 5% do total de empresas, exportaram entre US\$ 10 milhões e US\$ 50 milhões. Os demais índices (entre US\$ 50 milhões e US\$ 100 milhões, e acima de US\$ 100 milhões) são correspondente a 1% das empresas (BRASIL, 2014).

Os produtos básicos (algodão em bruto -47,8%; petróleo em bruto 36,7%; café em grão -20,5%) e semimanufaturados, tiveram uma retração de 1,2% (para US\$ 113 bi) e 8,3% (para US\$ 30,5 bi), respectivamente, em comparação com 2012. Em contrapartida, os manufaturados apresentaram aumento de 1,8% nas exportações, somando US\$93 bilhões, tendo ainda quedas no óleo de soja em bruto (-35%), semimanufaturados de ferro/aço (-30%), ferro fundido (-21,5%), dentre outros. Ou seja, mesmo com o aumento de empresa exportadoras no país, não superou o saldo comercial em relação ao ano de 2012 (Alcântara, 2014).

## 2.3 EXPORTAÇÕES DE SANTA CATARINA

A Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), anualmente elabora um diagnóstico do setor de exportação de Santa Catarina, com a finalidade de apontar o desempenho do estado, atrelado ao crescimento do país e do mundo (SOUZA, 2012).

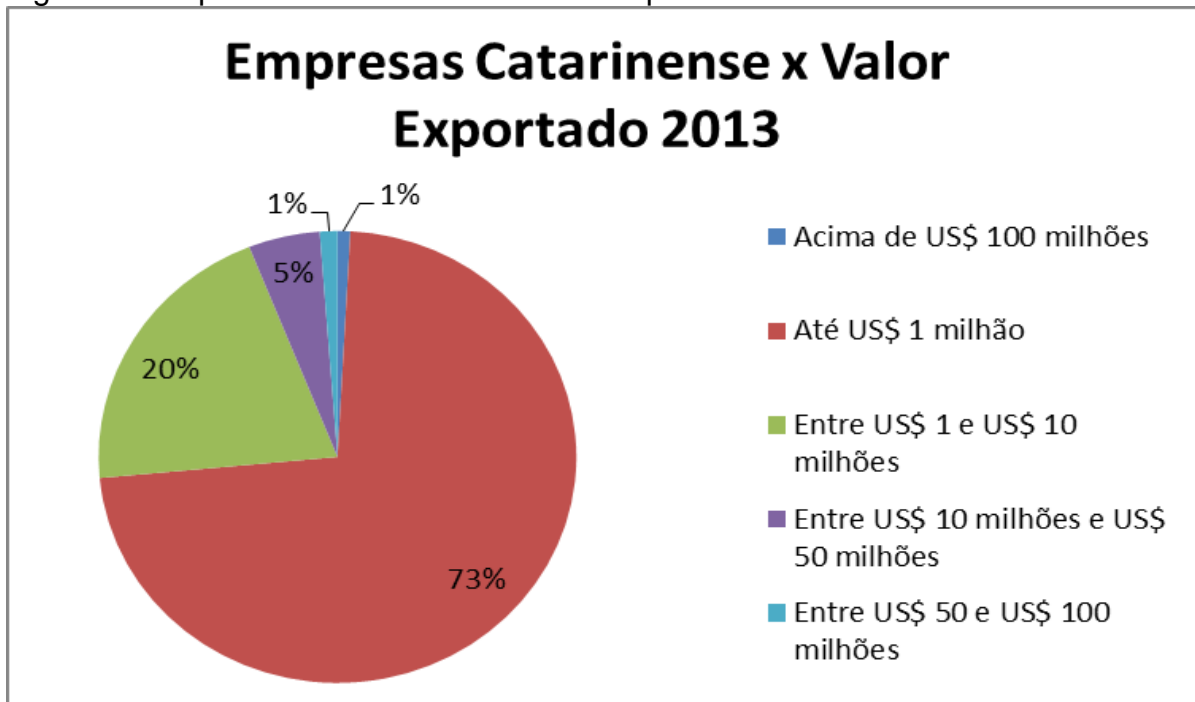
O incremento nas exportações foi da ordem de 17,96%, com um total de US\$ 7,6 bilhões exportados pelo Estado no ano de 2010 (FIESC, 2011). Em 2011, as exportações catarinenses alcançaram o valor acumulado de US\$ 9,1 bilhões, ou seja, houve um acréscimo de 19,4% em relação ao ano anterior. Os valores exportados pelo estado corresponderam a 3,5% em relação às exportações brasileiras. Os principais mercados destinados os produtos catarinenses do referido ano foram aos Estados Unidos (11,0%), Japão (7,6%), Argentina (7,5%) e Países Baixos/Holanda (7,1%) complementa a FIESC (2012).

Em 2012, as exportações alcançaram US\$ 8,9 bilhões, uma queda de 1,44% em relação ao mesmo período de 2011, correspondente a 3,68% das exportações brasileiras, colocando o estado na décima posição no ranking nacional (FIESC, 2013). A participação do estado fica atrás de “[...] São Paulo, que responde por 24,5% do total das exportações brasileiras, Minas Gerais (13,8%), Rio de Janeiro (11,9%), Paraná (7,3%), Rio Grande do Sul (7,2%), Pará (6,1%), Mato Grosso (5,7%), Espírito Santo (5,0%) e Bahia (4,6%)” afirma a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (2013).

Durante o ano de 2012, 1.432 empresas localizadas no estado realizaram exportação. Já no ano de 2013, houve um aumento de 5,44%, totalizando em 1.510 empresas (BRASIL, 2014). No gráfico a seguir, será apresentado o montante de empresas exportadoras catarinenses relacionadas aos grupos de valores exportados durante o ano de 2013.



Figura 4– Empresas Catarinenses X valor Exportado em 2013



Fonte: Elaborado pela pesquisadora a partir de dados do BRASIL (2014)

Percebe-se que o maior percentual (73%) corresponde a exportações de até US\$ 1 milhão. Seguido pelos valores entre US\$ 1 milhão e US\$ 10 milhões; e entre US\$ 10 milhões e US\$ 50 milhões (20% e 5% respectivamente). As empresas que realizaram exportações entre US\$ 50 milhões e US\$ 100 milhões; e acima de US\$ 100 milhões, correspondem apenas 1% todo o montante (BRASIL, 2014).

Os principais produtos exportados por estas empresas foram produtos básicos, como a madeira e derivados, petróleo, cerâmica, tabaco, tecido e derivados. Em seguida, produtos semimanufaturados como ferro/aço e ferro fundido. (BRASIL, 2014).

#### 2.4 MODALIDADE DE PAGAMENTO

Uma das peculiaridades nas transações internacionais é a necessidade de realizar os pagamentos e as cobranças à distância, já que as partes (comprador e vendedor) estão localizadas em diferentes países (VILLEGAS, 1993). Portanto, as modalidades de pagamento utilizadas na compra e venda internacional são as mais variadas. “A conquista do mercado externo é, muitas vezes, necessária a oferta de crédito, isto é, de prazo de pagamento. À medida que o crédito é oferecido,

conquista-se o cliente, mas também, amplia-se o risco de liquidez” afirma Fernandes (1987, p.86).

A escolha da modalidade de pagamento aplicada na exportação, em tese, é determinada pelo exportador, mas o mesmo deve ter o objetivo de oferecer segurança em sua operação, tanto para ele, como ao importador (CASTRO, 2001). Segundo Martins (1998), o critério utilizado é o nível de confiança ou alguma exigência das legislações internas das partes. Entretanto, Fernandes (1987) já considera os principais critérios como a situação econômica, cambial e social do importador, sua situação econômico-financeira, a conjuntura do mercado e a natureza do produto. Castro (2001, p.80) aborda os critérios com mais profundidade:

- Situação econômico-financeira do importador;
- Aspectos econômico, político e social do país importador;
- Natureza, características e peculiaridades do produto;
- Conjuntura do produto nos mercados locais e mundiais, em termos de qualidade, concorrência e nível de oferta;
- Conceito e tradição do importador e/ou do país comprador no comércio internacional;
- Práticas comerciais do país adquirente e/ou do produto;
- Antiguidade e/ou regularidade do importador em transações comerciais;
- Posição da balança comercial, do balanço de pagamentos e das reservas cambiais do país importador.

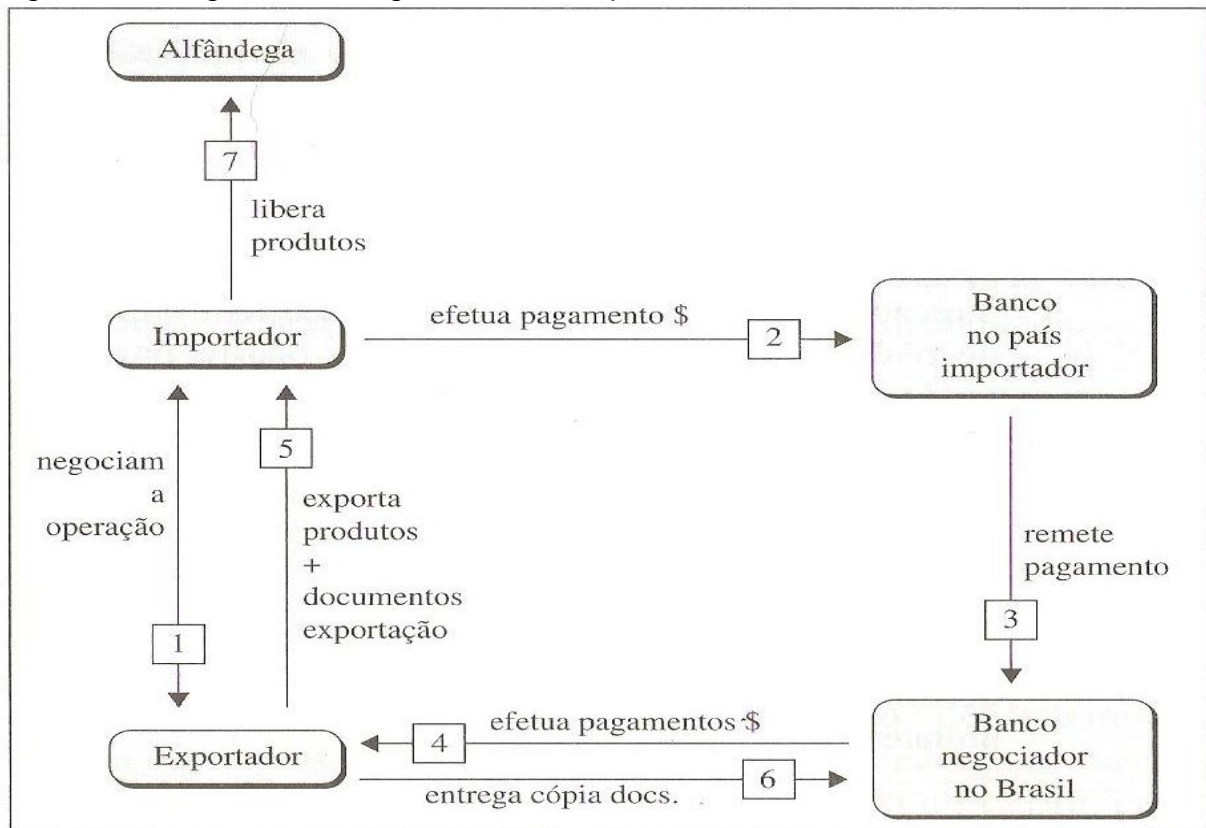
De acordo com Ratti (2006), existem quatro principais modalidades de pagamento utilizadas no comércio internacional, sendo elas: Pagamento Antecipado, Remessa sem Saque, Cobrança Documentária e Carta de Crédito.

#### **2.4.1 Pagamento antecipado**

Nesta modalidade, Castro (2001) afirma que ocorre quando o importador realiza o pagamento parcial ou integral do valor negociado ao exportador, antes do início da produção ou do embarque da mercadoria para o exterior. Ou seja, “[...] ele paga pela sua importação antes que ela ocorra, com o intuito de oferecer ao exportador os meios necessários para a fabricação do produto a ser exportado” (CAMPACI, 2005, p.57). Ratti (2006, p.78) informa outros motivos para que seja com o pagamento antecipado, como “[...] se tratar de mercadoria de valor reduzido, como a compra de um livro, ou quando o importador não é conhecido nos meios comerciais ou, ainda, quando a situação política do país do comprador for instável”.

Para entender melhor o funcionamento desta modalidade, segue abaixo o fluxograma explicativo.

Figura 5-Fluxograma do Pagamento Antecipado



Fonte: Castro (2001)

No quadro abaixo, Castro (2001) faz uma explicação do fluxograma através de alguns passos, sendo eles da seguinte maneira:

Quadro1 – Passo a passo do Pagamento Antecipado

Passo	Descrição
1	Exportador e Importador negociam todos os detalhes desta operação.
2	O Importador realiza o pagamento antecipado da exportação em um banco no seu país.
3	O banco do Importador envia o valor do pagamento para o banco do Exportador.
4	Com a chegada da remessa bancária, o Exportador fecha o contrato de câmbio e o banco negociador libera o pagamento da exportação.
5	Após o recebimento do pagamento, o Exportador envia os produtos e os documentos originais de exportação ao Importador.
6	Após o embarque, o Exportador entrega ao seu banco, uma cópia dos documentos de exportação.
7	Com posse dos documentos de exportação, o Importador libera a mercadoria na alfândega.

Fonte: Castro (2001)

No Quadro 2 aborda as vantagens e desvantagens para ambas as partes negociadoras.

Quadro 2 – Vantagens e Desvantagens do Pagamento Antecipado

Agentes	Vantagens	Desvantagens
<b>Exportador</b>	Isenção dos custos de cobrança, do risco de insolvência do importador; Recursos a custo mais baixo; Isenção de despesas com garantia para captação de Adiantamentos sobre Contratos de Câmbio.	Assume o risco de variação cambial; Variação do custo de matérias primas importadas; Risco de gravames tributários.
<b>Importador</b>	Transferência do risco de variação do preço do bem ao exportador; Garantia de um fornecedor cativo.	Desencaixe de capital de giro antecipadamente ao embarque do bem; Assume os riscos políticos/comerciais; Atrasos por contingenciamento da exportação do produto.

Fonte: Aprendendo a exportar (2014)

Ratti (2006, p.78) assegura o seguinte:

Esta modalidade de pagamento coloca o importador na dependência do exportador, implicando, portanto, riscos para o primeiro, pois, enquanto não receber a mercadoria, não poderá ter certeza do regular cumprimento da obrigação por parte do exportador.

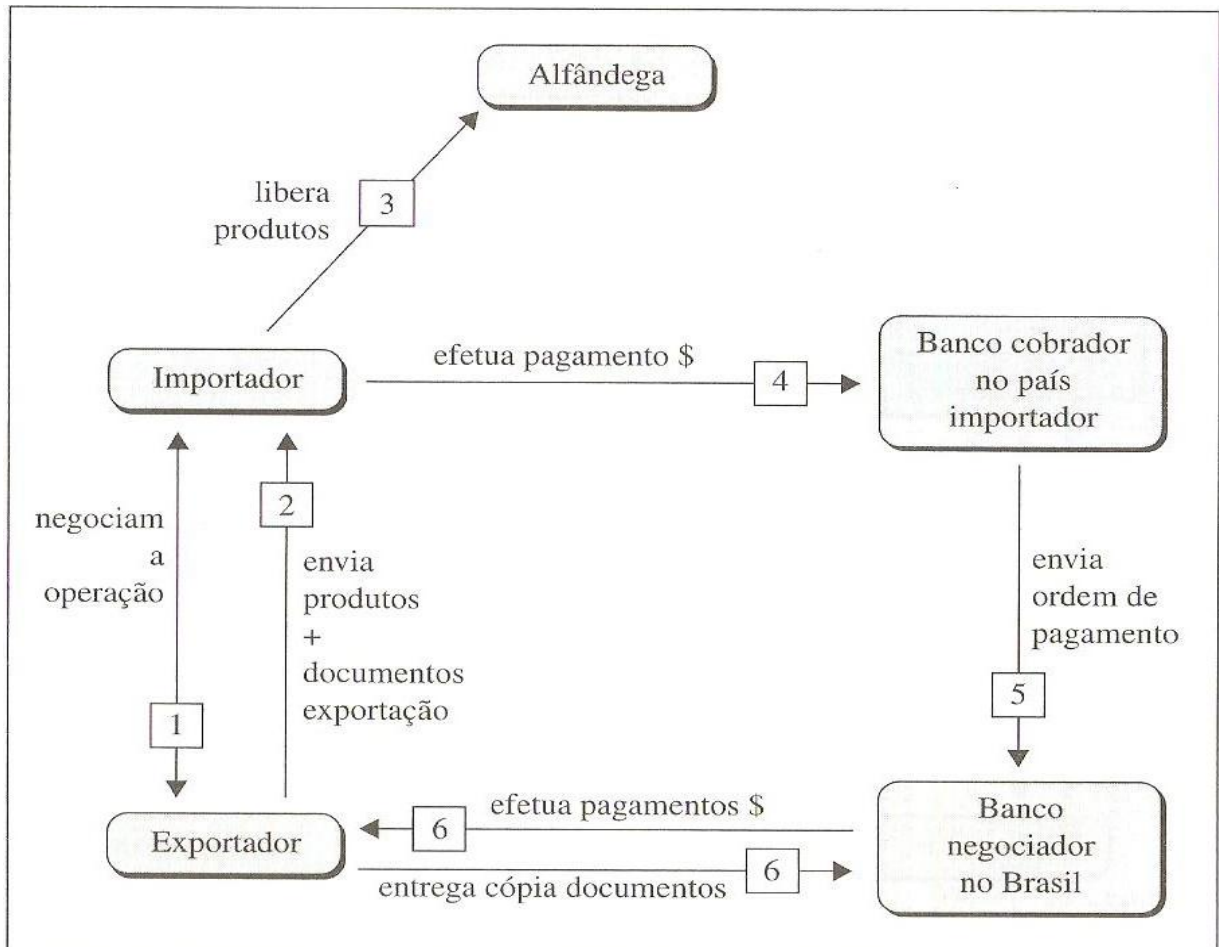
Desta forma, Ratti (2006) afirma que este processo não é utilizado frequentemente por este motivo. As exportações brasileiras podem utiliza-la livremente, porém, há uma grande restrição quando usado na importação (RATTI, 2006).

#### 2.4.2 Remessa sem saque

“Nesta modalidade ocorre exatamente o oposto da remessa antecipada, ou seja, somente após o importador receber a mercadoria e os respectivos documentos de embarque é que é feita a remessa de divisas” afirma Fernandes (1987, p.87). Explicando com outras palavras, o exportador envia o documento diretamente ao importador, o qual promove o desembaraço da mercadoria e posteriormente, providencia a respectiva quantia para o exportador (RATTI, 2006).

Para entender melhor o funcionamento desta modalidade, segue abaixo o fluxograma (Figura 6).

Figura 6- Fluxograma da Remessa sem Saque



Fonte: Castro (2001)

No Quadro 3, Castro (2001) faz uma explicação do fluxograma através de alguns passos, sendo eles da seguinte maneira.

Quadro 3 – Passo a passo da Remessa sem Saque

Passo	Descrição
1	Exportador e Importador negociam todos os detalhes desta operação.
2	O Exportador envia diretamente ao Importador, os produtos e os documentos originais de exportação, exceto o saque.
3	Com posse dos documentos de exportação, o Importador libera a mercadoria na alfândega.
4	Conforme o prazo combinado, o Importador realiza o pagamento da exportação em um banco em seu país.
5	Após o recebimento do pagamento, o banco do Importador envia uma ordem de pagamento para o banco no país do Exportador.
6	Após o recebimento do pagamento, o Exportador fecha o contrato de câmbio, entrega ao seu banco, uma cópia dos documentos de exportação. Em seguida, o Exportador remete o saque quitado ao Importador.

Fonte: Castro, 2001

No Quadro 4, apresenta as vantagens e desvantagens para ambas as partes negociadoras.

Quadro 4 – Vantagens e Desvantagens da Remessa sem Saque

Agentes	Vantagens	Desvantagens
<b>Exportador</b>	Isenção/redução de despesas bancárias; Maior agilidade na tramitação de documentos.	Assume o risco de inadimplência do importador.
<b>Importador</b>	Isenção de despesas bancárias; Recebimento de mercadoria sem aceite/pagamento da cambial; Maior agilidade na tramitação de documentos.	Risco de extravio de documentação.

Fonte: Aprendendo a exportar (2014)

Neste caso, o exportador deverá confiar significativamente no importador, já que o exportador não tem nenhuma garantia. Razão pela qual também não é muito utilizado, afirma Ratti (2006, p.78), “a não ser nas importações realizadas por filiais ou subsidiárias de firmas do exterior”.

#### 2.4.3 Cobrança documentária

A cobrança documentária é a modalidade em que o exportador, após o embarque da mercadoria para o importador, entrega os documentos da exportação para o banco remetente, o qual, imediatamente envia-os para o banco cobrador. Para ser entregue ao importador, o mesmo terá que realizar o pagamento da exportação (CASTRO, 2001).

A cobrança realizada através desta modalidade pode ocorrer de duas maneiras distintas: à vista ou a prazo até 180 dias (CASTRO, 2001). O início da operação é o mesmo. Ratti (2006) explica que após a saída da mercadoria com destino ao exterior, o exportador entrega ao banco remetente os documentos de embarque, juntamente com um saque contra o importador. O banco por sua vez, envia os documentos, juntamente com uma carta-cobrança, ao banco do importador (cobrador).

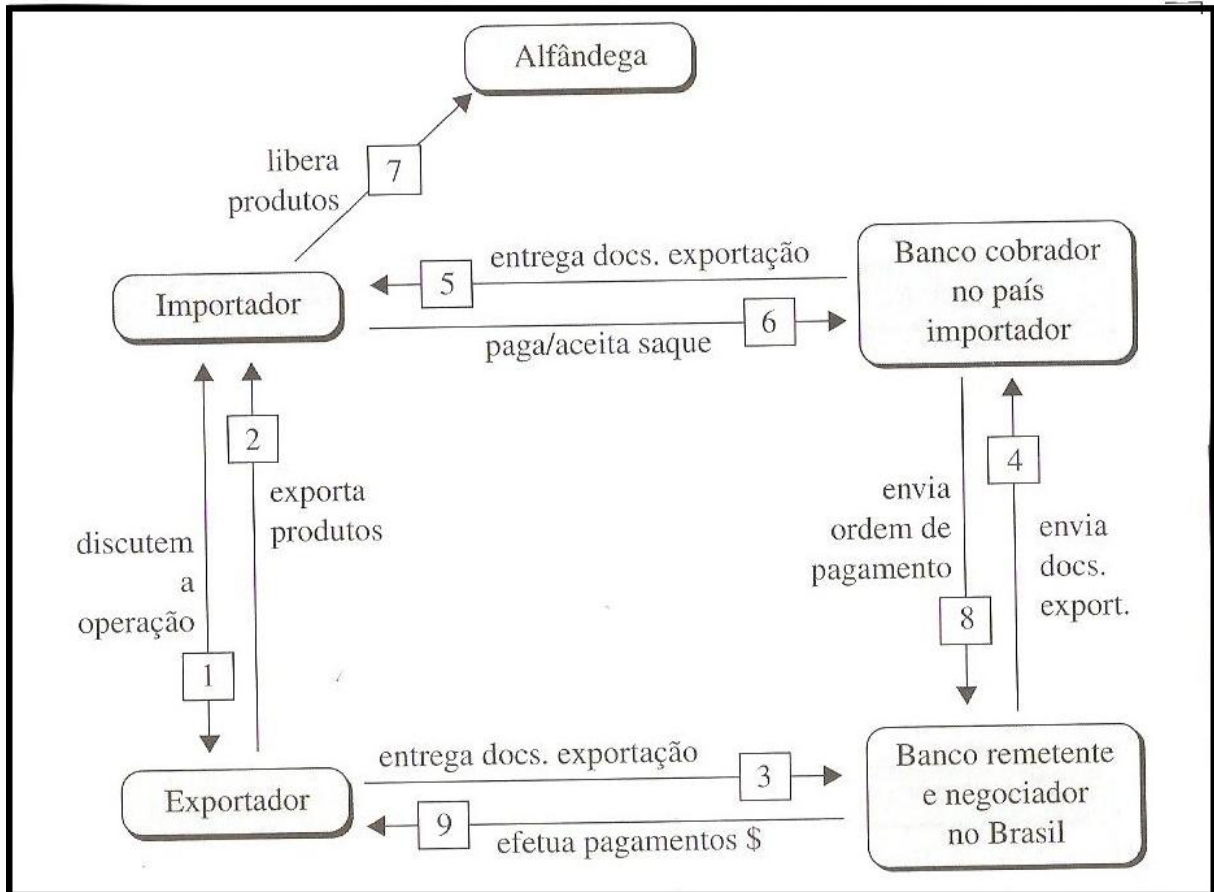
Para que o importador consiga retirar a sua carga do porto, na escolha de pagamento à vista, o mesmo terá que efetuar o pagamento ao banco, o qual, em contra partida, providenciará os documentos para realizar a liberação da mercadoria (RATTI, 2006).

Já na condição de pagamento a prazo, “[...] os documentos são acompanhados de um saque com vencimento futuro (saque a prazo)”. Com isso, o exportador “estará financiando o importador, que entrará em posse da mercadoria

imediatamente (documentos contra aceite), mas pagará somente no vencimento do saque” (RATTI, 2006, p.81).

Para entender melhor o funcionamento desta modalidade, segue abaixo o fluxograma (Figura 7).

Figura 7-Fluxograma da Cobrança Documentária



Fonte: Castro (2001)

No quadro abaixo, Castro (2001) faz uma explicação do fluxograma através de alguns passos, sendo eles da seguinte maneira.

Quadro 5 – Passo a passo da cobrança documentária

Passo	Descrição
1	Exportador e Importador negociam todos os detalhes desta operação.
2	O Exportador envia os produtos ao Importador.
3	O Exportador entrega os documentos originais de exportação a um banco em seu país.
4	O banco envia os documentos de exportação ao banco do Importador.
5	O banco do Importador entrega a ele os documentos de exportação.
6	Após o recebimento do pagamento, o Exportador fecha o contrato de câmbio, entrega ao seu banco, uma cópia dos documentos de exportação. Em seguida, o Exportador remete o saque quitado ao Importador.
7	De posse dos documentos de exportações, o Importador libera os produtos na alfândega.
8	O banco do Importador envia a ordem de pagamento ao banco do Exportador.
9	O banco do Importador envia o valor ao banco do Exportador, que paga o mesmo, conforme o contrato de câmbio fechado ou a fechar.

Fonte: Castro (2001)

No Quadro 6 apresenta as vantagens e desvantagens para ambas as partes negociadoras.

Quadro 6 – Vantagens e Desvantagens da Cobrança Documentária

Agentes	Vantagens	Desvantagens
<b>Exportador</b>	Garantia de que a mercadoria só será entregue ao importador, após este aceitar ou pagar o saque.	Assume o custo bancário da operação; Assume o risco de inadimplência do importador.
<b>Importador</b>	Intermediação da operação/tramitação de documentos, via banco, reduzindo-se o risco de extravio.	Liberação da mercadoria somente após o pagamento/aceite do saque.

Fonte: Aprendendo a exportar (2014)

De acordo com Castro (2001, p.84):

A decisão sobre qual alternativa de cobrança adotar, se à vista ou a prazo, depende de negociação comercial entre o exportador e o importador, da necessidade de financiamento e de outras razões advinhas de aspectos administrativos e mesmo burocráticos no país do importador.

Ou seja, esta modalidade não oferece qualquer garantia de pagamento ao exportador, o qual, além de conhecer o cadastro do importador, também precisa ter informações sobre a economia, o financeiro e o cambial do país importador (CASTRO, 2001).



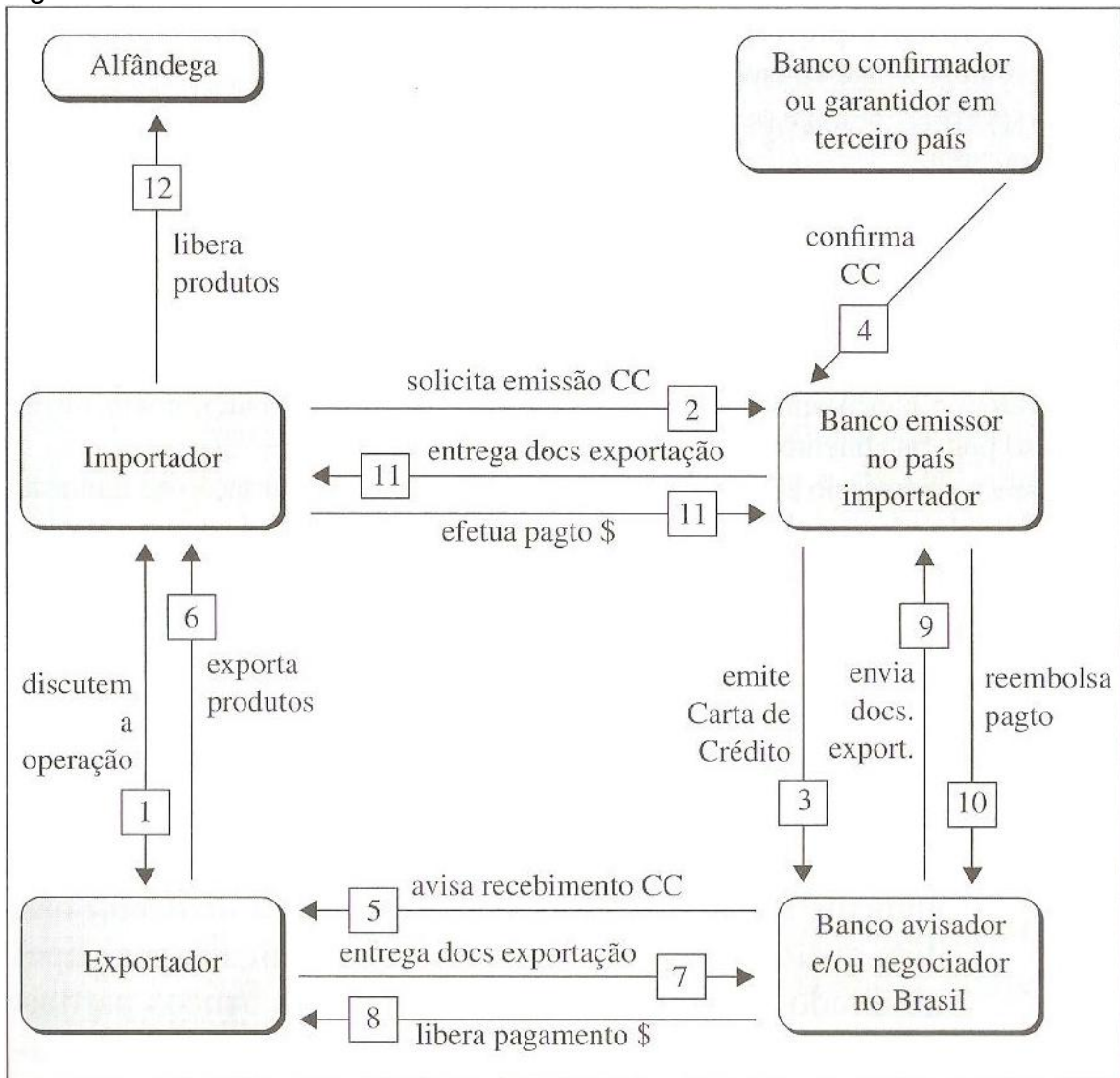
#### 2.4.4 Carta de crédito

Castro (2001) afirma que o objetivo das empresas exportadoras, principalmente quando são iniciantes de tal processo, é exportar tendo como modalidade de pagamento a carta de crédito, razão esta que torna o pagamento garantido. Constitui-se num compromisso de pagamento, por escrito, assumido pelo banco emissor, através do banco avisador (banco no país do exportador). Ratti (2006, p.86) afirma que nesta modalidade de pagamento:

É emitido um documento pelo qual um banco (o banco emitente), por instruções do seu cliente (o tomador de crédito), ou em seu próprio interesse, compromete-se a efetuar um pagamento a um terceiro (o beneficiário) ou à sua ordem, ou deve pagar ou aceitar saques emitidos pelo beneficiário, contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos. O banco emitente poderá, também, autorizar outro banco a efetuar tal pagamento, ou a pagar, aceitar ou negociar tais saques.

Para entender melhor o funcionamento desta modalidade, segue abaixo o fluxograma (Figura 8).

Figura 8-Roteiro da Carta de Crédito



Fonte: Castro (2001)

No Quadro 7 abaixo, Castro (2001) faz uma explicação do fluxograma através de alguns passos, sendo eles da seguinte maneira.

Quadro 7- Passo a passo da carta de crédito

Passo	Descrição
1	Exportador e Importador negociam todos os detalhes desta operação.
2	O Importador solicita, ao banco de país, a abertura de Carta de Crédito a favor do Exportador.
3	Com base nas informações fornecidas pelo Importador, o banco prepara a Carta de Crédito e envia ao banco avisador do Exportador.
4	Caso tenha sido exigido, o banco do Importador solicita um terceiro banco num terceiro país, que seja feito a confirmação da Carta de Crédito.
5	Ao receber o documento, o terceiro banco informa ao Exportador que possui uma Carta de Crédito ao seu favor.
6	Após analisar e concordar com os termos e condições, o exportador produz e providencia o embarque das mercadorias, informando a data do mesmo ao Importador.
7	O Exportador entrega os documentos relativos da exportação ao banco do Importador.
8	Se os documentos de exportação tiverem correto e completo, o banco do Importador libera o pagamento para o Exportador.
9	O banco do Exportador envia os documentos de exportação ao banco do Importador.
10	Após receber e analisar os documentos de exportação e comprovar que estão corretos, o banco do Importador deposita o valor das exportações ao banco do Exportador.
11	O banco do Importador entrega os documentos de exportação ao Importador, em contrapartida, recebe o pagamento que corresponde ao valor da Carta de Crédito ou o aceite nos saques.
12	De posse dos documentos de exportações, o Importador libera os produtos na alfândega.

Fonte: Castro (2001)

O Quadro 8 aborda as vantagens e desvantagens para ambas as partes negociadoras.

Quadro 8 – Vantagens e Desvantagens da Carta de Crédito

Agentes	Vantagens	Desvantagens
<b>Exportador</b>	Garantia do recebimento do valor da exportação, ao cumprir os termos e condições da carta de crédito.	Qualquer discrepância da carta de crédito, mesmo que irrelevante, inviabiliza o recebimento das divisas da exportação.
<b>Importador</b>	Pagamento da operação somente quando cumpridos os termos e condições da carta de crédito.	Assume o custo real da carta de crédito; Pagamento da importação, apenas contra os documentos em boa ordem da operação comercial.

Fonte: Aprendendo a exportar (2014)

A carta de crédito é exigida, normalmente, pelo exportados nas primeiras transações comerciais com o determinado importador, independente de suas preferências cadastrais e do seu país (CASTRO, 2001). Fernandes (1987, p.89) complementa que “O importador também recebe garantias, embora seja obrigado a mobilizar capital, uma vez que, deve depositar o montante correspondente ao valor da carta de crédito para a emissão da mesma”. O autor continua afirmando que “A

Carta de Crédito é um instrumento de garantia de pagamento, desde que todas as condições sejam cumpridas”.

Ou seja, o exportador terá de cumprir com todos os requisitos contidos na carta de crédito. Já que, qualquer falha poderá atrasar o recebimento ou até correr o risco do importador não efetuar o pagamento (CASTRO, 2001).

Quanto a sua natureza, a carta de crédito pode ser emitida com diversas características, mediante a um acordo entre ambas as partes. Fernandes (1987), Castro (2001) e Ratti (2006) abordam as mesmas, conforme o Quadro 9.

Quadro 9 – Característica da Carta de Crédito

Características	Descrição	Autores
<b>Revogável</b>	Podem ser alterada e cancelada pelo banco emissor, a pedido do importador, sem aviso prévio ao exportador. Desde que os documentos de embarque não tenham sido entregue ao banco negociador. Esse tipo de crédito não oferece garantia ao exportador, no que refere à continuidade da transação. Para que a carta de crédito possa ser revogável, é indispensável uma cláusula que conste a expressão “revogável”.	Castro 2001; Ratti 2006
<b>Irrevogável</b>	Não pode ser cancelada nem alterada pelo importador, exceto quando houver uma concordância por parte do exportador. Resultante, desta maneira, em garantia das partes. Todo crédito que não seja expressamente declarado “revogável” é considerado, automaticamente, “irrevogável”.	Fernandes 1987; Castro 2001; Ratti 2006
<b>Transferível</b>	Permite o exportador, mediante autorização, transferir para terceiros o valor, parcial ou total, que tem para receber, cujo não tem direito de realizar uma nova transferência.	Fernandes 1987; Castro 2001
<b>Intransferível</b>	O exportador não tem direito de transferir seu valor a outra empresa. Na ausência de menção autorizando a transferência, indica que o crédito é intransferível.	Castro 2001
<b>Confirmada</b>	O exportador tem seu pagamento assegurado, adicionalmente, por um terceiro banco, o qual garantirá eventuais dificuldades financeiras, que possam inviabilizar a negociação ou a remessa das divisas do país exportador. Além disso, ocorre quando a moeda do país estrangeiro é inconvertível.	Fernandes 1987; Castro 2001
<b>Divisíveis</b>	Permite que os pagamentos sejam feitos parciais conforme sejam efetuados os embarques, sendo estes, parciais. Será mencionado na carta se é permitido ou não. Caso não seja indicado, automaticamente, será permitido.	Fernandes 1987; Castro 2001
<b>Restrita</b>	O importador define o banco negociador dos documentos de exportação. Não havendo indicação, o exportador tem o direito de escolher.	Castro 2001
<b>Transbordo</b>	Permite a carga e descarga da mercadoria em diferentes ou idênticos meios de transportes durante a viagem, desde que o percurso seja coberto pelo mesmo conhecimento de transporte. Caso não seja expresso, será permitido o transbordo.	Castro 2001

Fonte: Elaborado pela pesquisadora a partir dos dados de Fernandes (1987); Castro (2001); Ratti (2006)

Desta maneira, Castro (2001) complementa que o exportador terá plena garantia contra eventual falta de pagamento por parte do importador. Ele ainda afirma que “[...] a carta de crédito deve ser irrevogável e confirmada, sendo as demais condições definidas de acordo com interesse recíprocos do exportador e do importador” (CASTRO, 2001, p.88).

#### 2.4.5 Riscos

Há um velho ditado que diz o seguinte: “Exportar é fácil, o difícil é receber”. Castro (2001), afirma que em muitas situações, o provérbio é verdadeiro, já que os exportadores cometem erros durante a escolha da modalidade de pagamento, como, dados incompletos ou insuficientes, tomam decisões sem usar critérios ou quando ocorre algum imprevisto. Os riscos, segundo Campaci (2005), afetam diretamente nas operações de compra e venda entre países, já que, em alguns casos, os exportadores podem perder uma negociação, ou financeiramente ou até falir sua empresa. Castro (2001, p.97) complementa:

Para o exportador, a opção pela condição de pagamento incorreta, ou infeliz, traz como consequência prejuízos financeiros, perda da mercadoria, novos custos na tentativa de sua recuperação, reflexos negativos na imagem institucional da empresa, além de outros transtornos que poderão advir.

Desta maneira, alguns autores trazem riscos que se deve tomar cuidado ao escolher a modalidade de pagamento, conforme demonstrado no Quadro 10.

Quadro 10 – Riscos da exportação

Riscos	Descrição	Autores
<b>Político</b>	Surge de problemas não imputáveis às partes, mas que, no final, dificultam ou não fazem possível o cumprimento da obrigação. Ou seja, está relacionado a política do país do importador ou exportador. Situação qual o país suspende a saída de divisas para o exterior.	Villegas (1993), Lunardi (2000), Campaci (2005).
<b>Comercial</b>	Decorrente do comportamento das partes envolvidas, ou seja, do descumprimento de um deles. Esse risco pode ser apresentado pela incapacidade do importador honrar seus compromissos, ou até mesmo agindo de má-fé, tirando vantagens do exportador. Ou decorrente falência da empresa importadora.	Villegas (1993), Castro (1999), Lunardi (2000), Campaci (2005).
<b>Extraordinário</b>	Representado por guerras (civil, estrangeira), revoluções e fenômenos da natureza (terremotos, inundações, furacões, erupção vulcânicas), os quais prejudicam a situação econômica do país. Estes riscos são difíceis de prever com antecedência, a ponto de realizar uma negociação ou não.	Castro (1999), Lunardi (2000), Campaci (2005).

Fonte: Elaborado pela pesquisadora a partir dos dados de Villegas (1993), Castro (1999), Lunardi (2000), Campaci (2005).

No pagamento antecipado, o importador deverá ter plena confiança no exportador, “pois os riscos relativos ao fiel cumprimento de todos os itens de contrato, entre os quais a quantidade, a qualidade e o embarque da mercadoria no prazo combinado, serão assumidos pelo importador” afirma Castro (2001, p.97). Ou seja, o importador pode não receber a mercadoria ou recebê-la em condições inadequadas (SEBRAE, 2012).

Na modalidade de cobrança documentária, o exportador não possui garantia que o importador fará o pagamento da mercadoria, assumindo assim, todos os riscos por eventual atraso ou até a falta de pagamento da mesma (CASTRO, 2001). Além de não ter a garantia ou proteção nenhuma caso o importador decida cancelar a operação, afirma Castro (2001).

Quando se trata de saque à vista, prática não comum, Castro (2001, p.98) dá um exemplo de risco:

[...] o banco no exterior entrega os documentos de exportação ao importador, em confiança e sem receber o pagamento correspondente, sob a justificativa de que o importador é cliente do banco, possui bom conceito, é tradicional etc., entre diversas outras possíveis razões. A partir deste momento, e já de posse das mercadorias, se o importador decidir atrasar o pagamento que deveria ser à vista, ou simplesmente resolver não pagar, o exportador está impossibilitado de exigir a devolução da mercadoria ou mandar o banco protestar o saque.

Referente à cobrança documentária a prazo de até 180 dias, os riscos financeiros são ainda maiores, pois o comprador retira a mercadoria e paga depois no banco, havendo grandes possibilidades de inadimplência por parte do importador (REVISTA INTERMARKET, 2007). Castro (1999) afirma que o exportador não terá nenhuma garantia adicional que o importador pagará o montante, exceto sua assinatura. “De posse da mercadoria, o importador ficará na dependência de sua consciência, tradição, saúde financeira, credibilidade, interesse no produto adquirido, entre outras razões, para efetuar o pagamento do saque na data apazada”, ressalta Castro (2001, p.99).

Quando se tratar de remessa sem saque, é uma modalidade de pagamento de alto risco para o exportador e somente deve ser praticada quando o importador for de extrema confiança (REVISTA INTERMARKET, 2007). Campaci (2005, p.57) explica o motivo, “pois o pagamento somente será realizado após o

importador estar de posse da mercadoria. Portanto o exportador fica sem nenhuma garantia de recebimento do valor da transação”.

Já a carta de crédito é a modalidade que se tem menos riscos quando comparado com as demais. Isso ocorre porque somente existirão riscos caso o exportador não cumprir exatamente o que foi acordado com o importador (CASTRO, 2001). Sendo eliminados 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 [...]” afirma Castro (2001, p.102).

Após a análise de todas as modalidades “[...] o exportador estará em condições de calcular o risco e definir o prazo e a modalidade de pagamento a serem propostas ao importador, objetivando proporcionar segurança e proteção às suas atividades comerciais internacionais” (CASTRO, 2001, p.80).

## 2.5 SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

Qualquer negociação envolve riscos, mesmo que o comprador aparentemente tem boa-fé contratual. Contudo, os riscos são ainda maiores quando estamos se envolvendo no comércio exterior, já que há influências econômicas, políticas e internacionais, podem transformar uma transação lucrativa em prejuízos e transtornos para o exportador. Desta maneira, foi autorizada a criação do Seguro de Crédito à Exportação (SCE), por meio da Lei. 6.704/79 (COSTA, 2012).

A principal finalidade do seguro, como o próprio nome já indica, é proporcionar ao exportador brasileiro a garantia de recebimento do valor da exportação, caso o importador não cumpra com suas obrigações (CASTRO, 2001). “A utilização desse mecanismo permite ao exportador desenvolver suas atividades internacionais com maior segurança, inclusive estimulando-o a tornar-se mais agressivo comercialmente, pois suas operações estarão asseguradas [...]” afirma Castro (1999, p.175). Ou seja, o SCE é um importante instrumento de garantia, já que dá ao produto brasileiro maior competitividade no mercado internacional, possibilitando vendas em prazos compatíveis conforme os praticados pelos concorrentes, oferecendo tranquilidade de exportar com a certeza de receber (BANCO DO BRASIL, 2014).

Os beneficiários para o recebimento do seguro são empresas exportadoras de bens, serviços ou mercadorias, sendo elas, indústrias, comerciais exportadoras, produtoras agropecuárias, *trading companies*, consórcios, cooperativas, prestadoras e fornecedoras de serviços, bancos ou qualquer outra entidade semelhante. Independente do porte da empresa (pequena, média ou grande) ou da origem do seu capital (nacional ou estrangeiro), confirma Castro (2001).

Quando se trata dos produtos, todos os bens (básicos, semielaborados, manufaturados e industrializados) e serviços (em todas as suas diferentes categorias) destinados à exportação poderão ser assegurados (CASTRO, 1999). Sabendo que o objetivo do seguro de crédito é proteger a empresa exportadora contra situações que possam comprometer o pagamento de suas operações internacionais, segue o quadro explicativo dos riscos que o seguro cobre.

Quadro 11 – Riscos com cobertura do seguro de crédito à exportação

Riscos	Descrição
<b>Comercial</b>	Representados por falência, concordata ou a simples inadimplência da empresa importadora.
<b>Político</b>	Caracterizados por decisões tomadas pelo país importador, que impeça a remessa das divisas no vencimento da fatura, decorrentes de moratória declarada, centralização cambial ou proibição de remessa de divisas ao exterior.
<b>Extraordinário</b>	Representados por eventos específicos como guerra, civil ou estrangeira, e revoluções, terremotos, inundações, furacões, erupção vulcânicas e outros fenômenos da natureza, com consequências catastróficas que impeçam o pagamento das importações no vencimento da fatura.

Fonte: Elaborado pela pesquisadora a partir dos dados de Castro (2001)

As operações de seguro deverão ser negociadas e contratadas junto à empresa capacitada, o qual irá pesquisar, analisar e determinar o nível de riscos comerciais, políticos e extraordinários referentes às exportações protegidas pelo seguro de crédito (CASTRO, 2001).

A Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE) foi criada em 1997, sendo a única empresa autorizada pelo governo a realizar um seguro de crédito à exportação, sendo ela especializada e capacitada a realizar tal operação. Ou seja, trata-se do SCE, contratado pelo exportador brasileiro contra o risco do não pagamento de seus compradores no exterior (SBCE, 2004).

A SBCE é uma companhia privada que tem como acionistas Bradesco Seguros, Banco do Brasil, Unibanco Seguros, Minas Brasil Seguros, Sul América



Seguros e a *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (Coface) - empresa francesa especializada no ramo (BNDES, 2014).

Castro (2001) afirma que as operações do seguro de crédito estão divididas em dois grupos, sendo eles, curto e médio ou longo prazo, de acordo com os prazos de pagamentos para o exportador.

Operações de curto prazo: Exportações com pagamentos de até dois anos, o qual é dividido em dois grupos menores. Exportações com prazo de pagamento em até 180 dias, principalmente bens de consumo e serviços. A relação com o segurado se dá dentro do conceito de globalidade que estabelece a emissão de uma única apólice global com um prêmio de baixo custo (BANCO DO BRASIL, 2014). Ou seja, “quanto maior o volume envolvido, mais diluído será o risco e, portanto, menor será o valor do prêmio (custo do seguro) a ser pago, ao passo que a concentração de riscos poderá inviabilizar a operação, sob o aspecto custo”, afirma Castro (2001, p.202). Já a exportação com prazo de pagamento entre 180 dias e dois anos, normalmente, máquinas e equipamentos leves, sendo uma apólice para cada operação (BANCO DO BRASIL, 2014).

Operações de médio ou longo prazo: Exportações com o prazo de pagamento a cima de dois anos. Neste grupo estão os grandes projetos e negócios envolvendo bens de capital, estudos e serviços (BANCO DO BRASIL, 2014). Ou seja, contratos com características especiais e que requerem apólices individuais e específicas para cada operação (CASTRO, 2001).

Quando se trata de limite crédito concedido às empresas, mesmo que o prazo de pagamento seja até 180 dias, adotado o princípio da globalidade, a garantia de crédito aprovado é para cada cliente importador. Cabe a seguradora do crédito, realizar análises e avaliações cadastrais dos importadores para a decisão de aumentar ou não o limite de crédito (CASTRO, 2001).

Castro (2001) aborda que o custo do seguro é calculado com uma porcentagem que varia entre 0,5% e 1,8% com base no montante das exportações seguradas, realizadas ou previstas, o que for maior. Ao falar sobre as exportações de curto prazo, o exportador estará sujeito a pagar, ainda, os seguintes gastos: custos de análise cadastral (destinado a avaliar o cadastro do importador e fixar um limite de crédito) e custo de monitoramento (destinado a realizar acompanhamento da situação financeira das empresas importadoras já com o limite de crédito aprovado), indica Castro (2001).

Castro (2001, p.200) aponta uma situação que não é necessário o seguro:

Finalmente, as transações comerciais internacionais realizadas entre matrizes, filiais e empresas interdependentes, como regra geral, não necessitam de seguro de crédito à exportação, vez que, em princípio, não há riscos, pois certamente uma filial não executará sua matriz, ou vice-versa, caso não receba o pagamento da exportação no prazo estabelecido, qualquer que seja o motivo.

Castro (2001) afirma que, quando negociado entre as partes que a operação se tratar de modalidades de pagamentos como a carta de crédito confirmada e o pagamento antecipado não necessitam de seguro de crédito, já que as garantias de recebimentos estejam explícitas e não oferecem riscos de não-pagamento para a empresa exportadora.

No próximo capítulo será apresentada a metodologia aplicada para a obtenção dos resultados da pesquisa visando atender o objetivo do estudo.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia é a explicação minuciosa, detalhada e exata das ações desenvolvidas no método do trabalho de pesquisa. Ou seja, são elementos do plano da pesquisa, indicando de que maneira devem ser confrontados os conceitos e variáveis com os fatos para obtenção de resposta ao problema (GIL, 2007).

Pode ser considerada uma forma de como conduzir uma pesquisa, sendo um conjunto de métodos, ou caminhos, percorridos com o objetivo de buscar o conhecimento (ANDRADE, 2007). E Morgan (1983, p. 21) complementa afirmando que são “esquemas de resolução de problemas que diminuem a distância entre a imagem sobre o fenômeno e o próprio fenômeno”.

Neste capítulo serão abordados o delineamento da pesquisa, a definição da população e sua amostra, atrelado o plano, a coleta e a análise dos dados obtidos durante a pesquisa.

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

A pesquisa é um conjunto de procedimentos sistemáticos, tendo como base o raciocínio lógico (ANDRADE, 2007). Sua finalidade é “tentar conhecer e explicar os fenômenos que ocorrem no mundo existencial” (TRUJILLO, 1974, p.171). A pesquisa inicia a partir de um problema. De acordo com Marconi e Lakatos (1999), ela vai responder as necessidades de conhecimento, levantando várias hipóteses, invalidando ou confirmando o problema ou fenômeno estudado.

##### 3.1.1 Fins de Investigação

“Toda pesquisa deve ter um objetivo determinado para saber o que se vai procurar e o que se pretende alcançar” (MARCONI; LAKATOS, 1999, p.26). Portanto, os fins de investigação são classificados de tal maneira, que atende os objetivos da pesquisa.

Este estudo será feito através de uma pesquisa descritiva, ou seja, é descrever o fato ou fenômeno (SANTOS, 2000). São “levantamentos ou observações sistemáticas do fato/fenômeno/processo escolhido” (SANTOS, 2002, p.27). Andrade (2007, p.114) afirma que “os fatos são observados, registrados,

analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador interfira nele”. A pesquisa descritiva é utilizada nos resultados da pesquisa, principalmente através de questionários enviado para as empresas por correios eletrônicos, tornando real o objetivo deste trabalho.

### **3.1.2 Meios de Investigação**

Os meios de investigação se referem à maneira que será conduzido o estudo, como será obtido os dados (RAUPP; BEUREM, 2006). Gil (1999, p.65) afirma que “o elemento mais importante para a identificação de um delineamento é o procedimento adotado para a coleta de dados”.

A pesquisa bibliográfica foi utilizada para complementar e embasar a monografia através de autores e fundamentar o referencial teórico. Santos (2000) afirma que a pesquisa bibliográfica é um conjunto de materiais escritos e gravados que contém informações elaboradas e publicadas de autores, sendo eles, livros, periódicos, sites, entre outros.

Após fazer uma preliminar teoricamente, será aplicada a pesquisa de campo nas empresas da região sul de Santa Catarina a fim de alcançar o objetivo desta monografia. Para Marconi e Lakatos (1990, p.75):

É aquela utilizada como objetivo de conseguir informações e/ou conhecimentos acerca de um problema, para o qual se procura uma resposta, ou de uma hipótese, que se queira comprovar ou, ainda, descobrir novos fenômenos ou relações entre eles.

É assim denominada, afirma Andrade (2007) porque a coleta de dados é efetuada diretamente no campo, sem interferência do pesquisador.

### **3.2 POPULAÇÃO ALVO**

O público alvo desta pesquisa são as empresas exportadoras localizadas na região da Associação dos Municípios da Região Carbonífera (AMREC), sendo composto pelos municípios de Balneário Rincão, Cocal do Sul, Criciúma, Forquilha, Içara, Lauro Muller, Morro da Fumaça, Nova Veneza, Orleans, Siderópolis, Treviso e Urussanga, totalizando em média 100 empresas, de todos os portes, especificamente exportadoras, de acordo com os dados do Ministério de

Desenvolvimento, Indústria e Comércio de 2013 (BRASIL, 2014). Para realizar a pesquisa, a mesma deverá estar estruturada conforme o Quadro 12, abaixo.

Quadro 12 – Estrutura do Público alvo

Objetivo	Período	Extensão	Unidade de Amostragem	Elemento
Conhecer os riscos relacionados na escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas do sul catarinense.	Abril e Maio de 2014	AMREC	Empresas exportadoras	Funcionários da área de comércio exterior

Fonte: Elaborado pela pesquisadora (2014)

Desta forma, Andrade (2007, p.132) define a população como “um conjunto total e não se refere apenas a pessoas, pode abranger qualquer tipo de elemento: pessoas, pássaros, [...], etc”. E complementa:

É praticamente impossível estudar a população inteira, ou todo o universo dos elementos, escolhe-se determinada quantidade dos elementos de uma classe para objeto de estudo. Os sujeitos de uma pesquisa, ou seja, os elementos que serão investigados, compõe uma amostra da população ou do universo.

Com a lista fornecida pelo MDIC, totalizando em 100 empresas exportadoras na região carbonífera, iniciou-se os contatos telefônicos com cada empresa. Nas ligações, os funcionários de 10 empresas afirmaram que não fazem mais exportações. Outras sete empresas não se enquadram na pesquisa, já que se tratava de empresas de Comerciais Exportadoras e Trading Companies. Houve 19 empresas que não foi conseguido entrar em contato por diversos motivos, sendo o principal, o número estar desatualizado. Desta maneira, foi encaminhado um questionário por e-mail para 64 empresas da AMREC. Destas 64, 50 empresas retornaram o e-mail com o questionário respondido. Na Tabela 1 mostra de maneira sintetizada o universo da população e amostra.

Tabela 1 –População e amostra

Situação	Nr
Empresas exportadoras localizadas na Região Carbonífera (AMREC)	100
Empresas que não exportam mais (localizadas por telefone)	10
Empresas que não fazem parte do universo: Comercial Exportadora, Trading Company	7
Empresas que não foi conseguido entrar em contato	19
Instrumentos de coleta de dados enviados por e-mail	64
Respostas Recebidas	50

Fonte: Elaborado pela pesquisadora (2014)

A amostra aplicada é considerada não probabilística, já que a amostra corresponde apenas 50% da população. Levine (2008) aponta que em uma amostra não probabilística se seleciona os itens ou indivíduos sem conhecer suas respectivas probabilidades de seleção. Ou seja, ocorre quando a probabilidade de alguns ou de todos os elementos da população de pertencer à amostra é desconhecida (MASSUKADO-NAKATANI, 2009).

Anderson, Sweeney e Williams (2007) afirmam que a amostra por conveniência, utilizada neste trabalho, têm a vantagem de permitir que a escolha de amostras e a coleta de dados sejam relativamente fáceis; entretanto, é impossível avaliar a “excelência” da amostra em termos de sua representatividade da população.

### 3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

“Coletar é juntar informações necessárias ao desenvolvimento dos raciocínios previsto nos objetivos”, explica Santos (2000, p.74). Todas as etapas, de acordo com Andrade (2007, p.139) “devem ser esquematizadas, a fim de facilitar o desenvolvimento da pesquisa, bem como assegurar uma ordem lógica na execução são atividades”.

Para realizar essa coleta de dados e atender as necessidades previstas nos objetivos, se faz necessário classificar os dados obtidos. O resultado da pesquisa deste estudo se apresenta por dados primários. Mattar (2005), afirma que os dados primários são aqueles que nunca foram coletados, tabulados e analisados. Ou seja, “Os próprios pesquisados são a maior fonte de dados [...]” (MATTAR, 2005, p.138).

Tendo como técnica de coleta de dados um questionário aplicado junto às empresas exportadoras da região da AMREC, enviado o mesmo por correio eletrônico (e-mail). Souza (2012) afirma que o questionário é estruturado por um grupo de perguntas, sendo elas escritas e apresentadas a uma pessoa denominada como entrevistado. O questionário aplicado contém 19 perguntas fechadas.

### 3.4 PLANO DE ANÁLISE DE DADOS

O plano de análise de dados “é a tentativa de evidenciar as relações existentes entre o fenômeno estruturado e outros fatores” afirma Marconi e Lakatos (1999, p.37). Os autores ainda evidenciam que é neste momento em que o pesquisador entra em mais detalhes, mediante a uma análise, sobre os dados decorrentes do trabalho, tendo como objetivo, conseguir respostas às suas indagações e os resultados da pesquisa (MARCONI; LAKATOS, 1999). Portanto, para que isso ocorra, é realizada uma abordagem quantitativa em relação aos dados e informações obtidos pelas empresas pesquisadas.

A abordagem quantitativa é, segundo Oliveira (1999), a maneira em que as informações obtidas em uma pesquisa, sejam evidenciadas por porcentagem ou números.

Desta maneira, os questionários foram tabulados por meio do Excel, onde possibilitou a tabulação completa dos resultados da pesquisa.

## 4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

Serão apresentados abaixo, os resultados obtidos por intermédio da pesquisa realizada. Tendo como a amostra da pesquisa, empresas exportadoras da região da AMREC.

### 4.1 PERFIL DAS EMPRESAS PESQUISADAS

Para identificar o perfil das empresas da AMREC, a primeira pergunta do questionário de trata do porte da empresa. O resultado é visualizado na Tabela 2.

Tabela 2- Porte das empresas

<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Pequeno	12	24
Médio	27	54
Grande	11	22
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

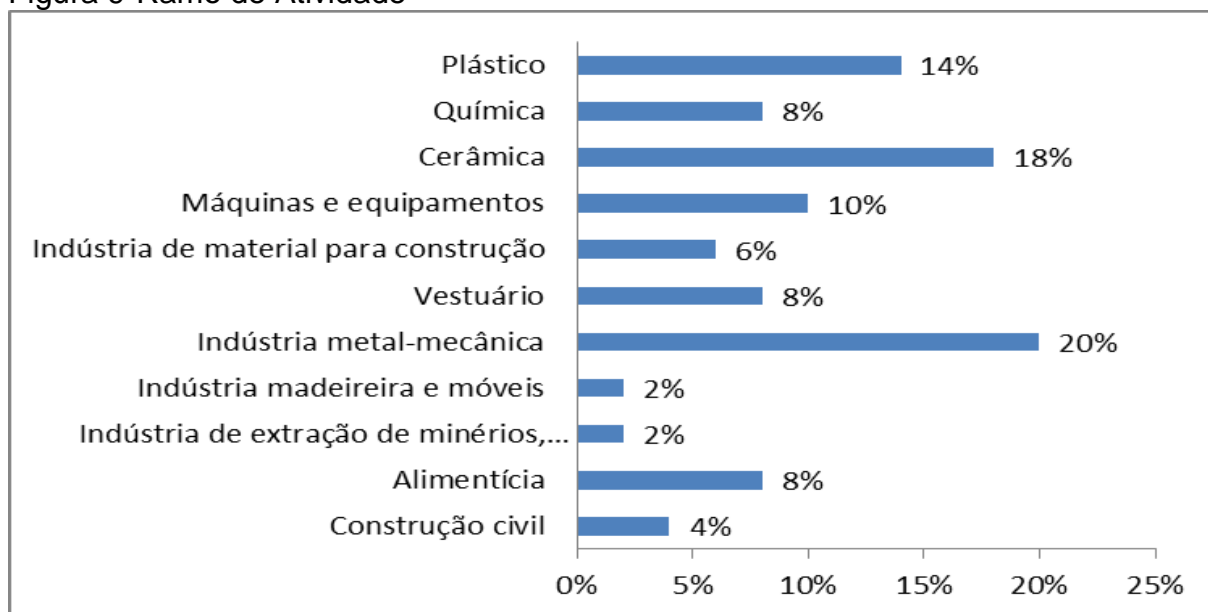
De acordo com a pesquisa, as empresas da AMREC de médio porte predominam a região, com 54%. As empresas de pequeno e grande porte ocupam praticamente o mesmo espaço, sendo 24% e 22% respectivamente.

A pesquisa corrobora com os dados da FIESC (2011), quando afirmado que o número representativo de empresas de Santa Catarina de médio porte corresponde a 49%, sendo que as empresas catarinenses de pequeno e grande porte possui uma quantidade parecida, sendo 20% e 25% respectivamente.

O ramo de atividade das empresas que se dispuseram a responder o questionário que atuam no mercado é apresentado na Figura 9, o qual mostra os diversos setores, bem como seu percentual.



Figura 9-Ramo de Atividade



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

De acordo com os dados prestados no questionário, 20% das empresas selecionadas trabalham no ramo de Indústria de metal-mecânica, seguido pela indústria cerâmica, composto por 18% do montante e as empresas de plástico tem sua importância com 14% das empresas pesquisadas.

Pode-se perceber que as empresas exportadoras da região da AMREC possuem um ramo de atividade bem distinto, participando do comércio internacional em vários setores. “Esses setores, além de serem tradicionalmente exportadores, utilizam mão de obra intensiva e vêm contribuindo continuamente para o fortalecimento da economia catarinense”, afirma a FIESC (2011, p.17).

Foi questionado o tempo que as empresas vêm atuando no mercado exterior. O resultado é apresentado na Tabela 3.

Tabela 3 - Tempo de exportação

Alternativa	F	%
Menos de 1 ano	1	2
De 1 a 5	11	22
De 6 a 10	9	18
De 11 a 15	14	28
Acima de 15anos	15	30
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

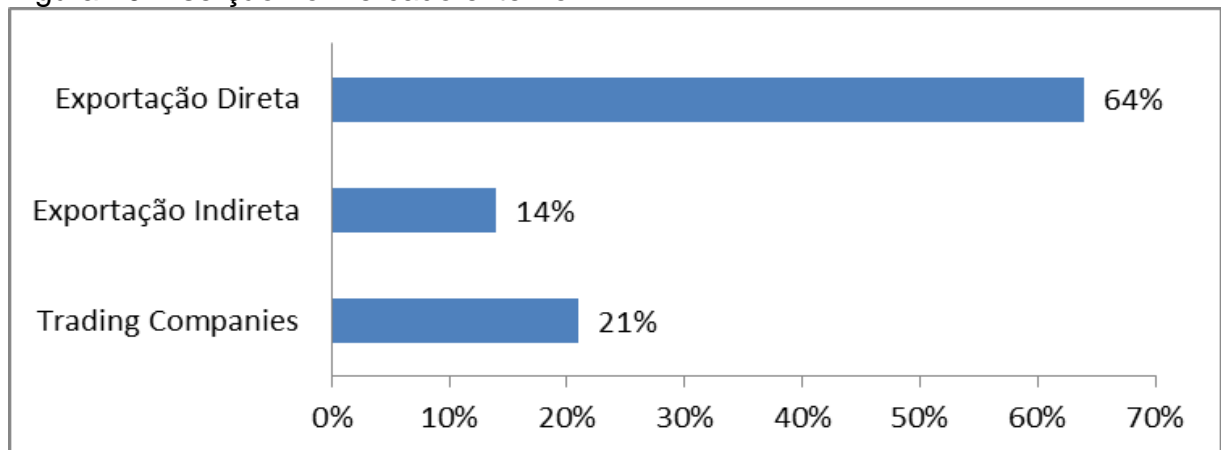
Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Observa-se que 30% das empresas estão a mais que 15 anos neste segmento, enquanto 28% já estão entre 11 e 15 anos no mercado exterior. Há 11

empresas entrevistadas que não passaram ainda pelos primeiros cinco anos de mercado internacional.

Desta forma, entendendo as diversas modalidades de atuação no comércio exterior, foi questionada a maneira que estas empresas se inseriram no mercado internacional nos primeiros anos de exportação. O resultado é apontado na Figura 10.

Figura 10-Inserção no mercado externo



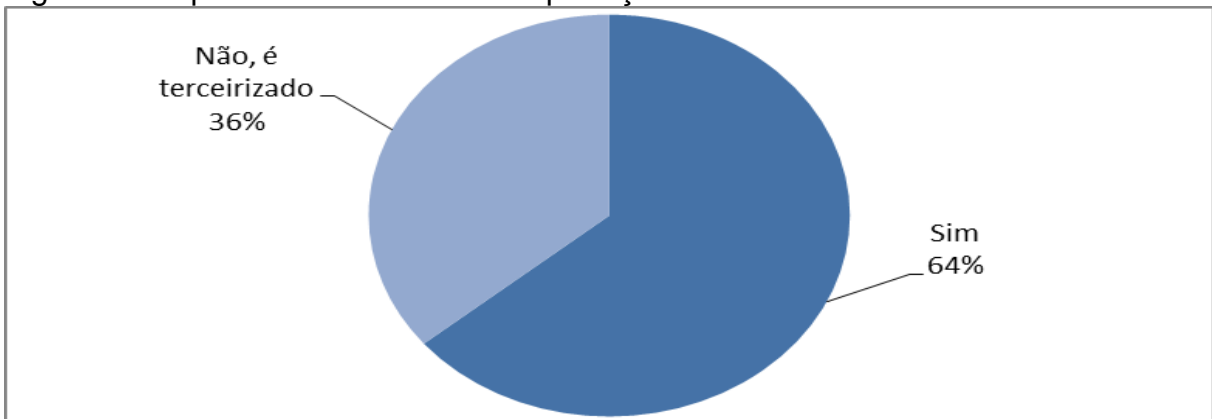
Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

A forma mais comum entre as empresas foi se inserir no mercado de forma direta, ou seja, as próprias empresas realizaram suas exportações, totalizando em 36 empresas, das 50 questionadas. Castro (2001) afirma que este canal de distribuição é mais dificultoso, já que a empresa nacional não tem muito conhecimento em identificar potenciais clientes importadores de seus produtos.

Outra maneira de escoar os produtos para o exterior é através de *Trading Company*, a qual pode comprar o produto de uma empresa nacional e vender a um cliente no exterior, tendo total liberdade de ação em suas exportações e importações (CASTRO, 2001). Desta maneira, 21% das empresas participantes informaram que utilizaram as *Trading Companies* em suas primeiras exportações.

Ainda com o objetivo de identificar o perfil das empresas participantes, foi questionado se as mesmas possuem um departamento interno de exportações ou se o mesmo é terceirizado, sendo o resultado demonstrado na Figura 11.

Figura 11-Departamento interno de exportação

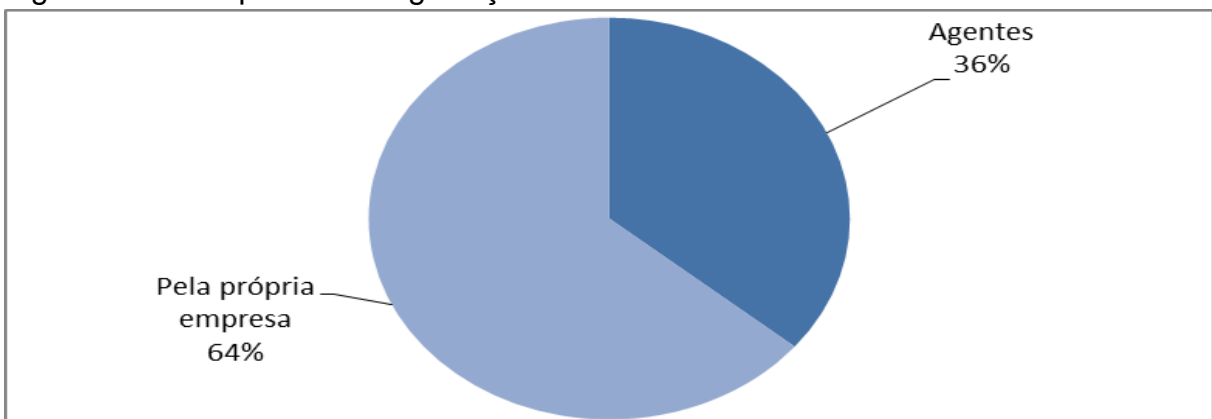


Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Os dados apresentados mostram que 32 empresas, ou seja, 64% das entrevistadas informaram que há um departamento interno na empresa responsável pelas exportações. E 18 empresas, correspondente a 36%, afirmam que este departamento é terceirizado.

Foi questionando às empresas participantes se as negociações para as exportações são realizadas através de um agente ou pela própria empresa, sendo o resultado apresentada na Figura 12.

Figura 12-Participante da negociação



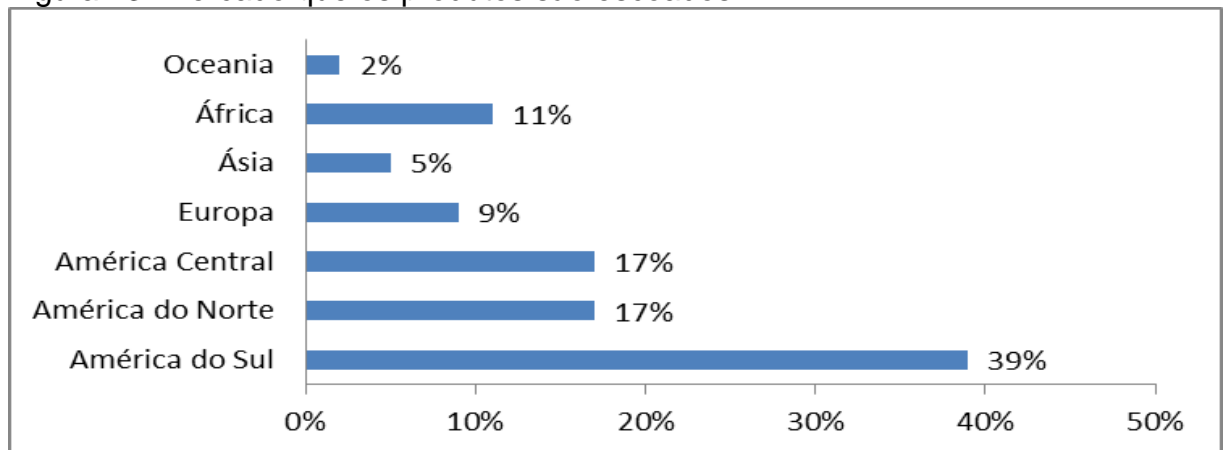
Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Observa-se que 64% dos entrevistados, correspondente a 32 empresas, afirmam que é a própria empresa que faz suas negociações com os clientes externos. Os outros 36%, totalizando em 18 empresas, já realizam suas negociações através de agentes. Castro (2001, p.23) afirma que “Sua atividade é atuar no exterior como ‘ponta de lança’ da empresa exportadora no mercado-alvo, promovendo e comercializando seus produtos [...]”. Desta maneira, conclui-se que os agentes estão

com uma fatia de mercado significativamente grande, já que o agente de exportação constitui um fator fundamental para o êxito das empresas que adotam este tipo de serviço (CASTRO, 2001).

Quando perguntado para onde as empresas da região estão escoando seus produtos, observa-se que toda a América representa significativamente as exportações, conforme informado na Figura 13.

Figura 13- Mercado que os produtos são escoados



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Das 50 empresas entrevistadas, 45 delas, correspondente a 39%, exportam para a América do Sul. A América do Norte e a Central importam uma quantidade, significativamente grandes e iguais, de produtos da região da AMREC, ambas tendo 17% em relação ao total. Outro mercado que chama a atenção é o Africano, seguido pelo mercado Europeu, que mostram que as negociações com estes mercados também são bastante importantes. Desta forma, pressupõe-se que as empresas estão relacionando seus mercados com a menor distância psíquica, indo ao encontro da ideia do Johanson e Vahle (1977), os quais afirmam que as empresas tendem a se relacionar com mercados distantes causados pelas diferenças culturais, de linguagem e desenvolvimento industrial, tornando-se fatores dificultantes no processo.

Referente aos valores exportados por Santa Catarina, os mesmos corresponderam a 3,6% das exportações nacionais. Os principais mercados de destino dos produtos catarinenses em 2013 foram Estados Unidos (11,8%), China (8,0%), Japão (6,0%) e Países Baixos/Holanda (6,0%), o que corrobora com a pesquisa realizada apenas em uma fatia do estado (FIESC, 2014).

## 4.2 MODALIDADE DE PAGAMENTO E SEUS RISCOS

Para compreender as modalidades de pagamentos utilizadas pelas empresas exportadoras da região carbonífera, foi questionada, primeiramente, a quantidade de processos de exportação realizados durante o período de um ano, conforme demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4 –Quantidade de processos de exportação

<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
De 1 a 5	9	18
De 6 a 10	7	14
De 11 a 15	4	8
De 16 a 20	2	4
Acima de 21	28	56
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Percebe-se que 28 empresas, correspondente mais da metade dos entrevistados (56%), realizam mais de 21 processos de exportação durante um ano. Ainda, nove empresas que compõe 18%, realizam até cinco processos durante o mesmo período. Estas empresas são de pequeno porte e realizam suas exportações para poucos clientes no exterior. Ocorre quando a empresa exporta porque o cliente fez um pedido. Ou seja, são empresas que vendem para o mercado doméstico e só realiza uma exportação quando é feito um pedido.

Na Tabela 5, aborda a quantidade de processos realizados por meio do pagamento antecipado, referente ao montante de processos realizados durante o ano.

Tabela 5 –Quantidade de processos no pagamento antecipado

<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Nenhum	7	14
De 1 a 5	16	32
De 6 a 10	9	18
De 11 a 15	5	10
De 16 a 20	4	8
Acima de 21	9	18
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

No total de 50 empresas, 16 delas realizam até cinco exportações com a modalidade de pagamento antecipado, correspondente a 32%. Outro grupo que

chama atenção é que nove empresas realizam mais de 21 processos utilizando esta modalidade, completando 18%. Outro grupo que também corresponde a 18% é de empresas que exportam entre seis e 10 processos com pagamento antecipado. Apenas sete empresas não realizam nenhuma exportação com esta modalidade de pagamento.

Entretanto, Ratti (2006), afirma que o importador fica na total dependência do exportador, portanto o risco fica ao importador que poderá não receber a mercadoria. “Esse é o motivo pelo qual não é muito frequente a utilização deste processo” (RATTI, 2006, p.77).

Referente à modalidade cobrança documentária, metade das empresas participantes não mostraram nenhum interesse nesta modalidade, conforme a Tabela 6.

Tabela 6 –Quantidade de processos na cobrança documentária

<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Nenhum	28	56
De 1 a 5	5	10
De 6 a 10	1	2
De 11 a 15	4	8
De 16 a 20	4	8
Acima de 21	8	16
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Ratti (2006, p.84) garante esta modalidade “não oferece garantia ao exportador”. Apesar desta modalidade de pagamento ser com saque (promissória);á vista e remetida através do sistema bancário e ter seus riscos reduzidos, das 50 empresas entrevistadas, 56% não praticam esta modalidade no comércio exterior, já que os riscos não são totalmente eliminados. Entretanto, de acordo com a Tabela 6 acima, há oito empresas, que corresponde a 16% usaram a cobrança documentária em mais de 21 processos. Número consideravelmente alto, já que esta modalidade apresenta o risco do importador cancelar o pedido (CASTRO, 2001).

Quando perguntado referente à modalidade de pagamento remessa sem saque, o resultado chama a atenção pelas respostas ser bem distribuídas, conforme a Tabela 7.

Tabela 7 –Quantidade de processos na remessa sem saque

<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Nenhum	22	44
De 1 a 5	9	18
De 6 a 10	3	6
De 11 a 15	4	8
De 16 a 20	1	2
Acima de 21	11	22
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Dos 50 entrevistados, 44% não faz nenhuma transação com esta modalidade. Corrobora com o autor Ratti (2006, p.78) quando afirma que “[...] o exportador deve confiar na honestidade do importador, porque fica sem nenhuma garantia, razão pela qual também não é muito frequente a utilização de tal modalidade [...]”. Porém, há uma contradição deste autor afirmado por 11 empresas, correspondente a 22% que exportam mais de 21 processos com a remessa sem saque. Ratti (2006) aponta algumas possibilidades de utilizar esta modalidade, sendo os produtos exportados para filiais ou subsidiárias de firmas no exterior, ou até mesmo, porque as despesas bancárias são inferiores às de outras modalidades.

Quando perguntado as empresas que participaram do questionário sobre a utilização da carta de crédito, a maioria respondeu que não utilizam ou pouco utilizam desta modalidade, conforme a Tabela 8.

Tabela 8 –Quantidade de processos na carta de crédito

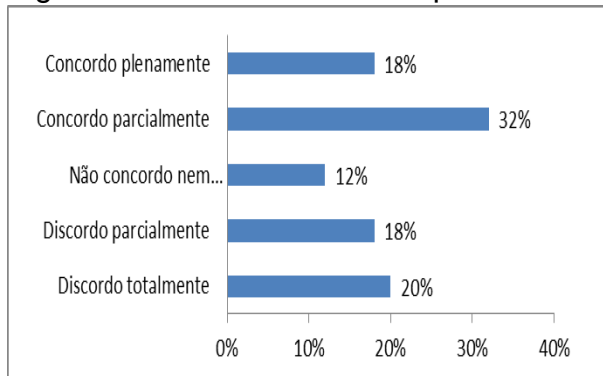
<b>Alternativa</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Nenhum	29	58
De 1 a 5	12	24
De 6 a 10	4	8
De 11 a 15	1	2
De 16 a 20	2	4
Acima de 21	2	4
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Perceba-se que as afirmações das empresas apontaram a maior porcentagem das mesmas não utilizarem esta modalidade, totalizando em 58%. E 12 empresas usam esta modalidade pelo menos cinco vezes durante o ano, correspondente a 24% do montante. Apesar desta modalidade oferecer maiores garantias ao exportador, a pesquisa não está em consonância com o Ratti (2006, p.85) quando afirma que esta modalidade é “bastante usual”.

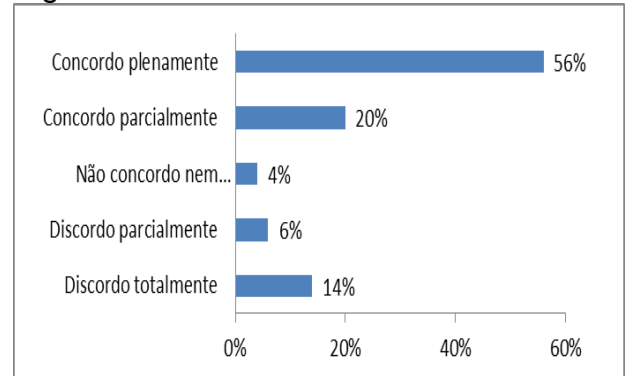
Nas figuras abaixo, apresenta os resultados obtidos pela pesquisa quando afirmado se a escolha da modalidade de pagamento é realizada exclusivamente pelo exportador (Figura 14) ou se a escolha é entre ambos, importador e exportador (Figura 15).

Figura 14 – A escolha é do exportador



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Figura 15 – A escolha é de ambos



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

A Figura 14 aborda o grau de concordância das empresas quando perguntado se a escolha da modalidade de pagamento é feita exclusivamente pelo exportador. O resultado mostra que 32% concordam parcialmente com esta afirmação. Já 20% discordam totalmente. Para ter uma compreensão melhor deste resultado, a Figura 15 responde se a escolha é feita por ambas as partes, sendo elas, importador e exportador. O resultado aponta que 56% das empresas questionadas concordam plenamente com a afirmação e 20% concorda parcialmente. Concluindo assim, que a escolha é discutida quando realizado a negociação, mas que toma a decisão final é exportador.

Corrobora com Castro (2001) que em princípio, a modalidade de pagamento deve ser determinada pela empresa exportadora, com o objetivo de oferecer segurança à operação, mas terá discernimento em compreender a situação do importador no campo comercial, financeiro, de custo e de segurança. Desta forma, a escolha da modalidade requer uma avaliação minuciosa, proporcionando condições que também sejam acessíveis ao seu cliente.

No Quadro 13, as empresas deram seu grau de concordância em relação às afirmações citadas a baixo, referente à modalidade de pagamento e seus riscos.



Quadro 13 – Grau de concordância

Afirmção	Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Não Concordo nem Discordo	Concordo Parcialmente	Concordo Plenamente
A escolha da modalidade é satisfatória para minha empresa.	2%	0%	2%	32%	64%
Já utilizei outra modalidade.	32%	6%	10%	18%	34%
Com a troca, melhorou muito o desempenho exportador da minha empresa.	22%	10%	32%	14%	22%
Teria interesse em trocar a modalidade em que atuo.	50%	12%	18%	12%	8%
Consigo enxergar algum risco na modalidade escolhida atualmente.	32%	6%	12%	24%	26%
Já tive uma perda significativa devido a modalidade que atuo.	56%	16%	10%	10%	10%
Já tive uma perda significativa devido a modalidade que atuei.	52%	16%	8%	14%	10%
A modalidade escolhida atualmente é a que traz menor risco para minha empresa.	4%	8%	18%	16%	54%
Conheço as quatro modalidades de pagamento, suas respectivas vantagens e desvantagens e riscos.	4%	4%	6%	8%	78%

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

A primeira afirmação feita às empresas é se a escolha a modalidade de pagamento utilizada hoje pelas empresas é satisfatória. Das 50 empresas, 64% delas afirmam que sim, é muito satisfatório. Há 32% das empresas que concordam parcialmente esta afirmação, concluindo que alguns processos não estão de acordo com o ideal da empresa exportadora.

Com a afirmação “já utilizei outra modalidade”, percebe-se que 34% concordam plenamente, ou seja, já utilizaram. E 32% afirma que nunca utilizaram outra modalidade. Para complementar, foi questionado se, com a troca, o desempenho do exportador melhorou. Houve uma parcela de 32% que não concordam nem discordam com a afirmação, sendo que estas empresas afirmaram que não utilizaram outra modalidade. Com fatias iguais de 22%, 11 empresas afirmam que não houve melhora com a troca e outras 11 empresas já afirmam que houve uma melhora significativa com a troca.

Ao questionar se as empresas teriam interesse em trocar a modalidade atuante por outra, 50% dos pesquisado informam que não, não tem interesse nenhum. Outros 18% não concordam nem discordam com a afirmação.

Uma parcela de 32% das empresas afirmam que não consegue enxergar os riscos relacionados às modalidades de pagamento, sendo que muitas delas utilizam modalidade de pagamento que pouco traz riscos ao exportador. E 26% afirma que consegue enxergar os riscos que a modalidade atuante traz.

Caso as empresas tenham substituído a modalidade utilizada em algum momento, foi questionado se com as modalidades anteriores, as empresas chegaram a ter perdas significativas. Das 50 empresas, 52% informaram que não tiveram perdas. E outros 16% das empresas discordam parcialmente com a afirmação, o que se concluir é que estas empresas tiveram perdas, mas não foram pouco significativas, diferente das 10% de empresas que em algum momento houveram perdas bem significativas.

Já na modalidade de pagamento que atuam atualmente, 56% das empresas não tiveram nenhum tipo de perdas, 16% das empresas discordam parcialmente com a afirmação. Há 10% das empresas que informaram que já tiveram perdas significativas com a modalidade de pagamento que atuam.

Apesar disso, 54% das empresas informam que a modalidade escolhida atualmente é a modalidade, segundo a opinião das empresas, que traz o menor risco para as mesmas. E há 16% das empresas que concordam parcialmente com a afirmação, quando se trata dos riscos das modalidades utilizadas pelas empresas.

Compreendendo se as empresas conhecem as quatro modalidades de pagamento foram questionadas, além disso, se conhecem as vantagens e desvantagens e os riscos das mesmas. Os resultados coletados demonstram que 78% das empresas conhecem todas as modalidades, vantagens, desvantagens e riscos. Mas há 4% de empresas que não conhecem nada sobre modalidade de pagamento. Desta forma, se leva a pensar que as empresas fazem este serviço terceirizado ou o funcionário que respondeu o questionário não tem o conhecimento do mesmo.

No Quadro 14, aborda expressamente riscos que pode ocorrer durante todo o processo de negociação e exportação dos produtos ao importador. Segue o resultado o grau de relevância de cada risco na opinião das empresas que se dispuseram a participar do questionário.

Quadro 14 – Grau de Relevância

Riscos	Irrelevante	Pouco Irrelevante	Indiferente	Pouco Relevante	Relevante
Perda por extravio.	30%	20%	4%	20%	26%
Perda financeira	20%	12%	6%	10%	52%
Atraso de pagamento	10%	14%	2%	26%	48%
Descumprimento de obrigação da outra parte	20%	10%	2%	20%	48%
Catástrofe Natural	26%	28%	10%	10%	26%
Perdas por guerras ou revoluções	30%	24%	8%	10%	28%

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Para entender o risco das empresas, foi questionado o grau de relevância de alguns riscos que o exportador pode enfrentar ao longo dos processos de exportação. Desta maneira, referente à perda de mercadoria por extravio, 30% das empresas acham este risco irrelevante e 26% acham este risco muito relevante.

Porém, quando falado da perda financeira, 52% informam que este risco é relevante e apenas 20% considera o mesmo irrelevante. Das 50 empresas questionadas, 48% informam que o atraso de pagamento é um risco consideravelmente alto para as mesmas, em contra partida, 10% das empresas não consideram este risco alto.

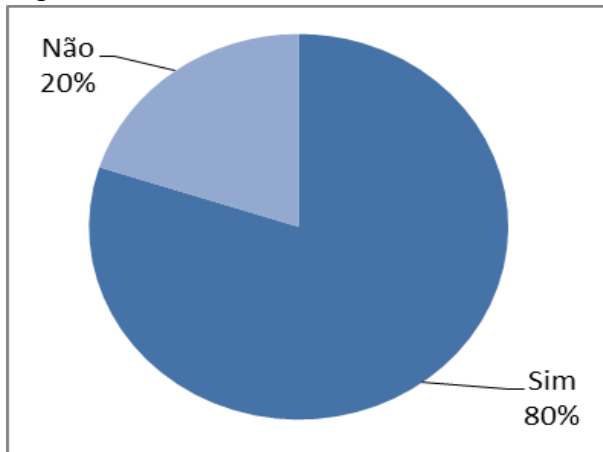
Referente ao descumprimento de obrigação da parte do importador, 48% tem um receio, maior, sendo este risco relevante e 20% não concorda, resultando este risco como irrelevante. Quando se trata de catástrofes naturais, 26% consideram este risco irrelevante e a mesma parcela, considera este risco relevante. O que acontece também com o risco de perdas desencadeadas por guerras ou revoluções, sendo 30% para o risco irrelevante e 28% consideram o risco relevante.

#### 4.3 SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

Sabendo que o Seguro de Crédito à Exportação é um seguro disponível a todos as empresas exportadoras que tem o interesse de garantir o recebimento das exportações caso o importador não cumprir com a sua obrigação ou outras situação

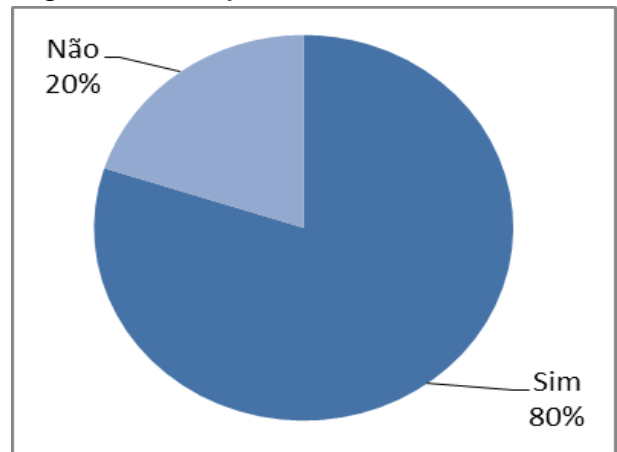
que possa acontecer e assim, comprometer o pagamento das operações comerciais internacionais (CASTRO, 2001), foi questionado as empresas da AMREC se as mesmas conheciam o funcionamento e os objetivos do seguro de crédito a exportação, sendo o resultado demonstrado na Figura 16 e Figura 17.

Figura 16 – Conhece o SCE



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Figura 17 – Objetivo do SCE

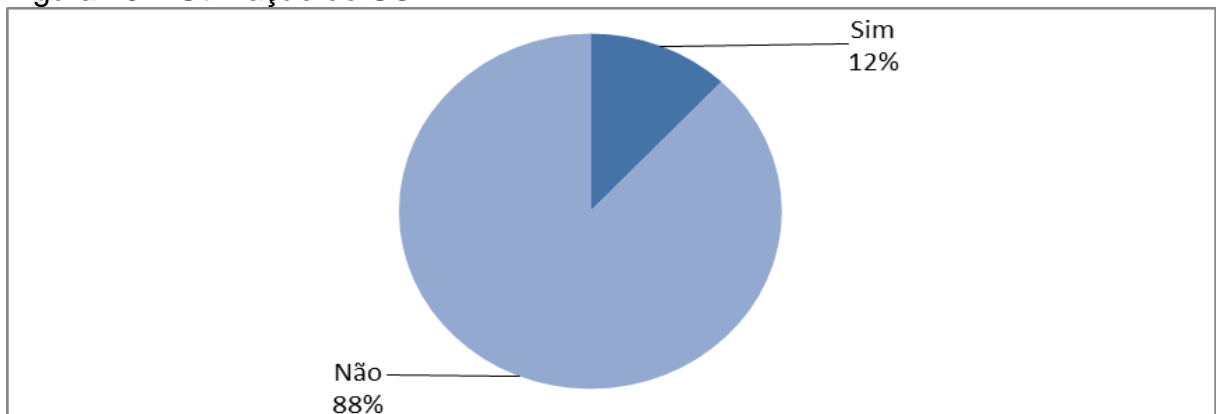


Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Pode-se perceber em ambas, Figura 16 e Figura 17, que 20% das empresas não conhecem e nem sabe como é o funcionamento do SCE. Desta maneira, podemos concluir que a falta de conhecimento das empresas, neste caso, da região da AMREC, faz com que, muitas vezes, acabam por fracassando ou tenham prejuízos altos sem saber que o governo oferece incentivos e facilidades para as empresas exportarem com mais segurança.

Sabendo disso, foi questionado se as empresas utilizam o seguro de crédito à exportação, o resultado é demonstrado na Figura 18.

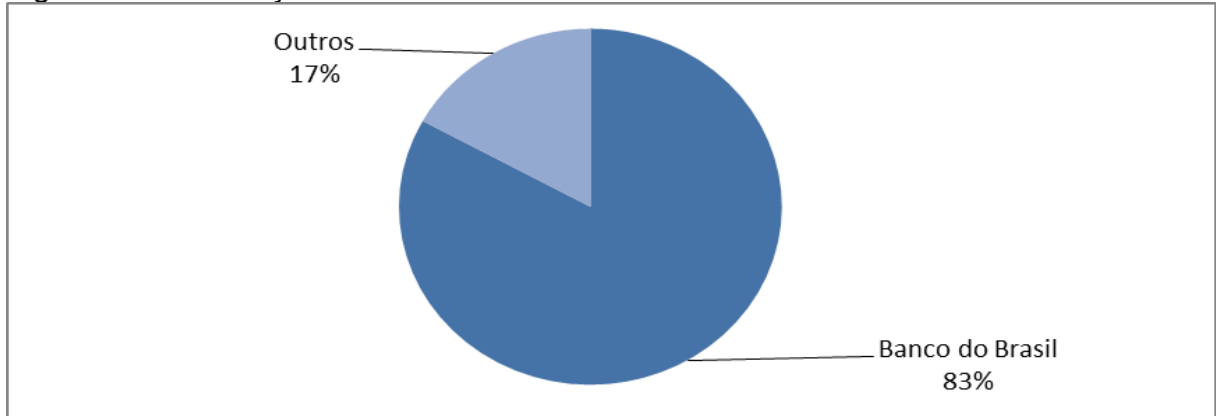
Figura 18 – Utilização do SCE



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Observa-se que 88% das empresas não usam o seguro oferecido pelo governo. Mas há seis empresas que utiliza esse mecanismo em suas exportações. Desta forma, na Figura 19, aponta as instituições financeiras que cobrem os riscos das seis empresas que contratam este serviço.

Figura 19 – Instituição financeira de cobre o SCE

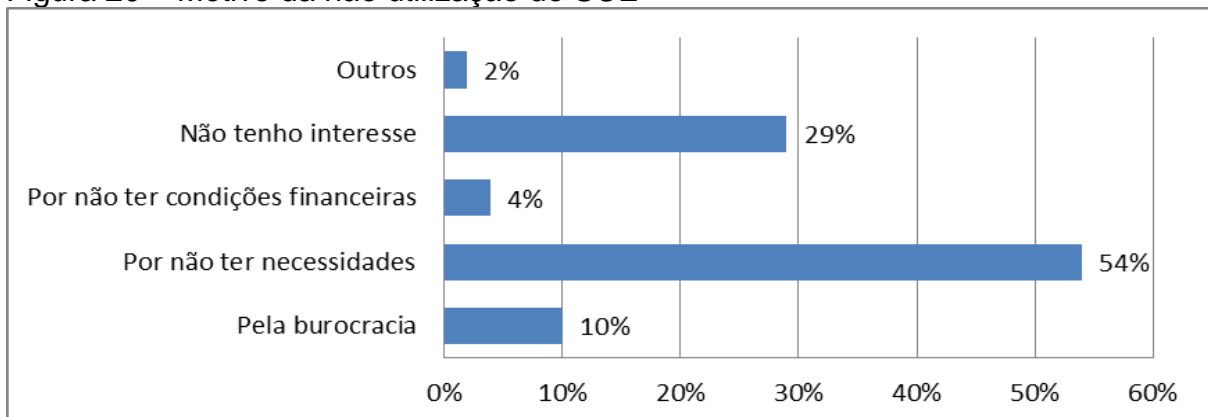


Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

Podemos perceber que 83% utiliza o Banco do Brasil como a instituição financeira que cobre os riscos de suas mercadorias. Outras instituições, corresponde a 17%.

E para entender o por quê das 88% das empresas não usarem o SCE, foi questionado o motivo e o resultado é demonstrado na Figura 20.

Figura 20 – Motivo da não utilização do SCE



Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

O motivo predominante da não utilização do seguro é representado por 54% das empresas que afirmam não ter necessidade do mesmo, levando em

consideração de muitas empresas utilizam o pagamento antecipado e a cara de crédito as quais “[...] não necessitam de cobertura pelo seguro de crédito à exportação, pois suas garantias já estão implícitas e não oferece riscos de não-pagamento por razões comerciais, políticas e extraordinárias para as empresas exportadoras” afirma Castro (2001, p. 200).

Há um grupo de 29% das empresas que não tem interesse em adquirir o serviço oferecido pelo SCE. 10% das empresas não utilizam pela burocracia do seguro e 4% não tem condições financeiras para tal. O que chamou atenção foi o outros (2%) o qual informaram que o SCE só cobre o que não oferece tanto risco a empresa, o que não resolveria o problema, afirma uma das empresas pesquisada. Castro (2001, p.218) afirma que “quando os dados cadastrais de determinada empresa importadora indicar elevada perspectiva de risco comercial, a SBCE tem todo o direito de recusar a cobertura do seguro de crédito [...]”.

#### 4.4 SÍNTESE DOS RESULTADOS

Para um melhor entendimento, a pesquisadora apresenta abaixo um quadro com o resumo dos resultados obtidos.

Quadro 15 – Síntese dos resultados

Dados do perfil	Dados da modalidade de pagamento	Dados do seguro de crédito à exportação
<ul style="list-style-type: none"> <li>• A maioria das empresas selecionadas é de médio porte.</li> <li>• Os setores atuantes são bem diversificados.</li> <li>• A grande maioria está a mais de 10 anos atuando no mercado exterior.</li> <li>• A exportação direta foi a maneira que as empresas ingressaram no mercado.</li> <li>• As empresas possuem um departamento interno na empresa, onde também acontece a maioria das negociações.</li> <li>• Os produtos fabricados pelas empresas são escoados principalmente para toda a América.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A grande maioria das empresas realiza mais de 21 processos de exportação durante um ano.</li> <li>• Destes, muitos são realizados pelo pagamento antecipado, seguidos pela remessa sem saque, cobrança documentária e o menos utilizado é a carta de crédito.</li> <li>• A escolha da modalidade é realizada entre ambos, apesar de que é o exportador que dita a palavra final.</li> <li>• Os riscos, vantagens e desvantagens de cada modalidade são conhecidas pelas empresas.</li> <li>• Para as empresas, risco mais relevante é a perda financeira, seguido pelo atraso no pagamento e o descumprimento das partes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quase todas as empresas já ouviram falar e conhecem os objetivos do seguro de crédito à exportação.</li> <li>• Destes, a maioria não utiliza o seguro por não haver necessidades nem interesse dos mesmos.</li> <li>• Os poucos que utilizam, são assegurados pelo Banco do Brasil.</li> </ul>

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa (2014).

## 5 CONCLUSÃO

Diante do estudo realizado, é notável que a modalidade de pagamento possa trazer, e muitas vezes traz, riscos consideravelmente altos para as empresas exportadoras, localizadas na região da AMREC. Isso ocorre devido à falta de informações por parte dos empresários e administradores das empresas, pela má fé do importador perante as negociações com o exportador, por perdas que podem surgir sem interferências das partes, como catástrofes, guerras, além de perdas por extravio e sinistro. Estes riscos fazem com que os empresários tenham preocupações, e até a desistência, de realizar uma operação no mercado exterior.

Portanto, o referente trabalho procurou conhecer os riscos relacionados na escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas da região carbonífera (AMREC). Para que assim, os empresários e administradores possam então compreender um pouco mais sobre a modalidade de pagamento, os riscos que correm durante os processos de exportações, além de que os mesmos podem planejar estratégias para minimizar os riscos e os custos referente a esta operação.

Para chegar ao objetivo geral do trabalho, foi criado objetivos específicos, como forma de facilitar o caminho até o objetivo geral. O primeiro objetivo específico se trata de conhecer o perfil das empresas exportadoras da região da AMREC. Destaca-se as empresas de médio porte, sendo elas indústrias de metal-mecânica, cerâmica e plástica. Muitas empresas estão no mercado internacional a mais de 10 anos, sendo as primeiras exportações realizadas de forma direta. Quando perguntado se as empresas tem um departamento de exportação interno, a maioria afirma ter internamente seu departamento, efetuando as negociações pela própria empresa. Os produtos são escoados principalmente para a América do Sul e do Norte, a África e a Europa também participam firmemente nas importações de produtos Catarinense, da região carbonífera.

O segundo objetivo específico está relacionado a identificar as modalidades de pagamento utilizadas por esta região. Grande parte das empresas realizam mais de 21 exportações durante o período de um ano. Sendo que as menos utilizadas são a carta de crédito e a cobrança documentária. A mais utilizada é o pagamento antecipado, o qual apenas sete empresas, das 50 questionadas não utilizam esta modalidade.

O terceiro objetivo específico do estudo é analisar os riscos que apresentam na modalidade de pagamento utilizado pelas empresas exportadoras da região da AMREC. É notório que, pelas empresas utilizarem com mais frequência o pagamento antecipado, o risco é menor, mas não nulo, já que as empresas não utilizam apenas esta modalidade. Sendo que os riscos consideravelmente perigosos, aos olhos dos exportadores, são a perda financeira, o atraso do pagamento e o descumprimento das obrigações do importador. Apesar disso, as empresas tem a consciência dos riscos atrelados às modalidades, além de afirmarem que a modalidade de pagamento utilizada atualmente é a que traz o menor risco para a empresa exportadora.

E o último objetivo específico procura identificar se as empresas conhecem e utilizam alguma ferramenta de proteção de crédito: o seguro de crédito a exportação. Pode-se observar que o governo facilita a vida do exportador quando se trata da garantia do recebimento do crédito do importador através do Seguro de Crédito à Exportação. A maioria das empresas conhecem o objetivo do SCE, mas não utilizam. Os motivos pela não utilização é por não ter necessidade nem interesse do seguro. Já as empresas que utilizam, afirmam que são asseguradas pelo Banco do Brasil.

O resultado desta pesquisa foi surpreendente para a pesquisadora, já que o apresentou-se extremamente inverso á informações obtidas nas literaturas estudadas no curso de comércio exterior, os quais afirmam que a modalidade de pagamento mais utilizada é a carta de crédito e o menos utilizado é o pagamento antecipado. Diante destes resultados, a pesquisadora propõe estudos futuros a fim de analisar se os resultados obtidos na região da AMREC, são exclusivos ao comportamento das empresas catarinenses ou brasileiras, ou este comportamento é culturalmente apenas das empresas localizadas na região da AMREC.

Outro estudo poderá ser realizado com o tema do Seguro de Crédito à Exportação, aprofundando o tema, focando nos acionistas da Seguradora Brasileira de Crédito a Exportação, compreendendo qual instituição financeira é mais vantajosa. Uma empresa administra bem o que ela conhece bem. Portanto, é essencial que as empresas exportadoras tenham um vasto conhecimento no mercado exterior, para que as estas empresas sejam as melhores no âmbito internacional, tornando-se competitivas, ganhando espaço no mercado internacional, garantindo seu sucesso.



## REFERÊNCIAS

ALCÂNTARA, Diogo. **Balança comercial de 2013 fecha com pior resultado desde 2000**. 2014. Disponível em: <<http://economia.terra.com.br/balanca-comercial-de-2013-fecha-com-pior-resultado-desde-2000,8b5d73388f353410VgnVCM4000009bcceb0aRCRD.html>> Acesso em 15 abr 2014.

ANDERSON, D. R.; SWEENEY, D. J.; WILLIAMS, T. A. **Estatística aplicada à administração e economia**. 2. ed. São Paulo: Editora Cengage Learning, 2007

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico: Elaboração de trabalhos na graduação**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BANCO DO BRASIL. **Seguro de crédito à exportação**. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portallbb/page301,8105,8134,21,0,1,1.bb?codigoNoticia=13512&codigoMenu=9055>> Acesso em 16 abr 2014.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. Seguro de crédito à exportação. Disponível em <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/BNDES\\_Transparente/Fundos/Fge/seguro.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente/Fundos/Fge/seguro.html)> Acesso em 02 mai 2014.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior. **Exportações brasileiras**. Disponível em <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2413&efr=603>> Acesso em 13 mar 2014

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior. **Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro 2013**. 2014

CAMPACI, João Vitor. **Os riscos relacionados às modalidades de pagamento internacional para o exportador**. Revista de Negócios Internacionais. Piracicaba. Ano III. N.5. pág. 56-61. 2005.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

\_\_\_\_\_. **Financiamento à exportação e seguro de crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

\_\_\_\_\_. **Financiamento à exportação e seguro de crédito**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

COSTA, Gustavo Miguez. **Seguro de crédito à exportação**. 2012. Disponível em: <<http://www.brumadv.com.br/2012/07/627/>> Acesso em 21 abr 2014.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comércio Exterior: Teoria e Gestão**. São Paulo: Atlas, 2007.

FERNANDES, Denise Maria. **Exportação: roteiro básico para o comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 1987.

FIEP. Federação das Indústrias do Estado do Paraná. **Planejamento é chave do sucesso na exportação**. 2005. Disponível em: <<http://www.agenciafiep.com.br/noticia/planejamento-e-chave-do-sucesso-na-exportacao/>>. Acesso em 20 mar 2014.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **Diagnóstico do setor exportador catarinense 2011**. Florianópolis: 2011.

\_\_\_\_\_. **Santa Catarina em dados**. Florianópolis: 2012.

\_\_\_\_\_. **Análise do comércio internacional catarinense**. Florianópolis: 2013.

\_\_\_\_\_. **Santa Catarina Indústria**. 2014. Disponível em: <[http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site\\_topo/pei/info/santa-catarina-industrial](http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site_topo/pei/info/santa-catarina-industrial)>. Acesso em 14 mai 2014.

G1. **Exportações brasileiras registram crescimento de 27% em 2011**. 2012. Disponível em <<http://g1.globo.com/economia/agronegocios/noticia/2012/01/exportacoes-brasileiras-registram-crescimento-de-27-em-2011.html>> Acesso em 04 abr. 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5 ed. 8 reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

\_\_\_\_\_. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GONÇALVES, José Artur Teixeira. **Objetivos gerais e específicos**. 2008. Disponível em: <<http://metodologiadapesquisa.blogspot.com.br/2008/11/objetivos-gerais-e-especificos.html>>. Acesso em: 24 de mar. 2012.

KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior: Abrindo as primeiras páginas**. 2 ed. São Paulo: Aduaneiros, 2004.

KLUYVER, Cornelis A. de. **Estratégia: uma visão executiva**. 2 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

LEVINE, D. M.; et al. **Estatística: teoria e aplicações**. 5. ed. Rio de Janeiro: TLC, 2008.

LOCATELLI, Fernando. **Comércio Internacional: Exportar também tem riscos**. 2011. Disponível em: <[http://www.leiaagora.com.br/portal/vercoluna.php?cod\\_ced=26](http://www.leiaagora.com.br/portal/vercoluna.php?cod_ced=26)> Acesso em 14 mar 2014.

LUNARDI, Ângelo Luiz. **Operações de Câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MARCONI, M de A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

\_\_\_\_\_. **Técnicas de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARTINS, Ricardo José. **Aspectos do crédito documentário**. In: Revista de direito mercantil, industrial, econômico e financeiro. São Paulo: Malheiros, nº 110, ano XXXVI, p.43-145, abr/jun. 1998.

MASSUKADO-NAKATANI, M. S. **Métodos e técnicas de pesquisa em turismo: Amostragem**. 2009. Disponível em: <<http://www.turismo.ufpr.br/drupal5/files/Aula%2022%20-%20Amostragem.pdf>>. Acesso em: 20 maio 2014.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MORGAN, Gareth. **Beyond method: Estratégias for social research**. London: sage, 1983.

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

PENG, Mike W. **Estratégia Global**. São Paulo: Thomson Learning, 2008.

PEREIRA, Bento. **Crise econômica mundial no ano de 2009**. 2008. Disponível em <<http://inverta.org/jornal/edicao-imprensa/424/economia/crisemundial>> Acesso em 23 abr 2014.

RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e câmbio**. 11. ed. São Paulo: Lex Editora, 2006.

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: Teoria e Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

REVISTA INTERMARKET. **Pagamentos Internacionais**. 2007. Disponível em: <<http://www.revistaintermarket.com.br/materia.php?id=390>> Acesso em 17 abr 2014.

SANTOS, A. R. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. 3 ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2000.

\_\_\_\_\_. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. 5 ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2002.

SEBRAE, SP. **O que é pagamento antecipado no comércio exterior?** 2012. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/2-uncategorised/7218-o-que>>

e-pagamento-antecipado-no-comercio-exterior> Acesso em 17 abr 2014.

SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO. **A Empresa**.2004. Disponível em <<http://www.sbce.com.br/aEmpresa.asp> > Acesso em 17 abr 2014.

SOUZA, Izabel Regina. **A influência dos incentivos financeiros no grau de internacionalização e no desempenho exportador das PMEs catarinense**. Disponível em: <[http://www6.univali.br/tede/tde\\_busca/arquivo.php?codArquivo=1189](http://www6.univali.br/tede/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=1189)> 2012. Acesso em 20 mar 2014.

STIGLITZ, Joseph E. **A globalização e seus malefícios: A promessa não cumprida de benefícios globais**. 1. ed. São Paulo: Editora Futura, 2002.

TRUJILLO FERRARI, Afonso. **Metodologia da ciência**. 3 ed. Rio de Janeiro: Kennedy, 1974.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro**. 6 ed São Paulo: Atlas, 2003.

VILLEGAS, Carlos Gilberto. **Comercio Exterior y Credito Documentário**. Buenos Aires: Astrea, 1993.

WILKER, Bráulio. **Objetivos da administração financeira**. 2013. Disponível em <<http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/objetivos-da-administracao-financeira/69169/>> Acesso em 14 mar 2014.

**APÉNDICE(S)**

## **APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO JUNTO AS EMPRESAS EXPORTADORAS DA AMREC**

Prezados,

Sou Acadêmica da 7ª Fase de Administração com Habilitação em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Este questionário destina-se a uma pesquisa de monografia como tema “Os riscos relacionados à escolha da modalidade de pagamento nas transações internacionais nas empresas exportadoras do sul catarinense”.

Sua participação e comprometimento no preenchimento desse instrumento são fundamentais para o sucesso dessa pesquisa. Garanto que o nome de sua empresa não será divulgado, além disso, os dados informados serão apenas para fins acadêmicos e terá completo sigilo.

Qualquer dúvida favor entrar em contato. Muito Obrigada,

Vanessa Padoin

### **1.1 Porte da empresa**

- ( ) Pequena
- ( ) Média
- ( ) Grande

### **1.2 Ramo**

- ( ) Agricultura
- ( ) Construção civil
- ( ) Serviços Financeiro
- ( ) Alimentícia
- ( ) Indústria de mineração, extração de minérios, gás, petróleo
- ( ) Indústria automobilística
- ( ) Indústria madeireira e móveis
- ( ) Indústria metal-mecânica
- ( ) Vestuário
- ( ) Indústria de eletrônicos e computação
- ( ) Calçadista
- ( ) Indústria de material para construção

- Máquinas e equipamentos
- Cerâmica
- Química
- Indústria Farmacêutica, Higiene e Cosméticos
- Outros. Qual?

**1.3 Quanto tempo sua empresa realiza exportação**

- Menos de 1 ano
- 1 à 5 anos
- 5 à 10 anos
- 10 à 15 anos
- Acima de 15 anos

**1.4 Como você se inseriu no mercado internacional?**

- Trading Companies
- Exportação Indireta
- Exportação Direta
- Consórcio de Exportação
- Outro. Qual?

**1.5 A empresa tem um departamento de exportação interno?**

- Sim
- Não, é terceirizado

**1.6 As negociações são realizadas através de:**

- Agentes
- Pela própria empresa

**1.7 Quais os blocos de países que é realizado a exportação?**

- América do Sul
- América do Norte
- América Central
- Europa
- Ásia

- ( ) África
- ( ) Oceania

**1.8 Qual é a quantidade de processos de exportação realizada durante o período de um ano?**

- ( ) 1 à 5 processos
- ( ) 6 à 10 processos
- ( ) 11 à 15 processos
- ( ) 16 à 20 processos
- ( ) Acima de 21 processos

**1.9 Destes processos, quantos são realizados pela modalidade de pagamento antecipado?**

- ( ) Nenhum processo
- ( ) 1 à 5 processos
- ( ) 6 à 10 processos
- ( ) 11 à 15 processos
- ( ) 16 à 20 processos
- ( ) Acima de 21 processos

**1.10 Destes processos, quantos são realizados pela modalidade de cobrança documentária?**

- ( ) Nenhum processo
- ( ) 1 à 5 processos
- ( ) 6 à 10 processos
- ( ) 11 à 15 processos
- ( ) 16 à 20 processos
- ( ) Acima de 21 processos

**1.11 Destes processos, quantos são realizados pela modalidade de Remessa sem saque?**

- ( ) Nenhum processo
- ( ) 1 à 5 processos



- ( ) 6 à 10 processos
- ( ) 11 à 15 processos
- ( ) 16 à 20 processos
- ( ) Acima de 21 processos

**1.12 Destes processos, quantos são realizados pela modalidade de carta de crédito?**

- ( ) Nenhum processo
- ( ) 1 à 5 processos
- ( ) 6 à 10 processos
- ( ) 11 à 15 processos
- ( ) 16 à 20 processos
- ( ) Acima de 21 processos

**1.13 Responda as afirmações abaixo, sobre a escolha da modalidade de pagamento. Indique o grau de concordância ou discordância nas opções apresentas (sendo: 1 discordo totalmente; 2 discordo parcialmente; 3 não concordo nem discordo; 4 concordo parcialmente; 5 concordo plenamente).**

Afirmação	01	02	03	04	05
A escolha é feita exclusivamente do exportador					
A escolha é feita exclusivamente do importador					
O acordo é entre ambos					
A escolha da modalidade é satisfatória para minha empresa					
Já utilizei outra modalidade					
Com a troca, melhorou muito o desempenho exportador da minha empresa					
Teria interesse em trocar a modalidade em que atuo					
Consigo enxergar algum risco na modalidade escolhida atualmente					
Já tive uma perda significativa devido a modalidade que atuo					
Já tive uma perda significativa devido a modalidade que atuei					

A modalidade escolhida atualmente é a que traz menor risco para minha empresa					
Conheço as quatro modalidades de pagamento, suas respectivas vantagens e desvantagens e riscos					

**1.14 De acordo com seu critério, qual é o grau de relevância dos riscos de exportação (sendo: 1 irrelevante; 2 pouco irrelevante; 3 indiferente; 4 pouco relevante; 5 relevante).**

Riscos	01	02	03	04	05
Perda de mercadoria por extravio					
Perda financeira					
Atraso do pagamento					
Descumprimento de obrigação da outra parte					
Catástrofe natural					
Representados por guerras e revoluções					

**1.15 Você conhece o seguro de crédito da exportação?**

- ( ) Sim  
( ) Não

**1.16 Conhece o objetivo deste seguro?**

- ( ) Sim  
( ) Não

**1.17 Utiliza o seguro de crédito?**

- ( ) Sim  
( ) Não

**1.18 Se sim, por qual instituição financeira?**

- ( ) BNDES  
( ) SBCE  
( ) COFACE  
( ) Banco do Brasil

- Bradesco Seguros
- Outro. Qual?

**1.19 Se não, por quê?**

- Pela dificuldade
- Pela burocracia
- Por não ter necessidades
- Por não ter condições financeiras
- Não tenho interesse
- Outros. Qual?