



ESTUDOS
COMÉRCIO EXTERIOR

4370



AGÊNCIA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS DE
APOIO PÚBLICO À EXPORTAÇÃO

Dezembro 2002

17000887

ES/COMÉRCIO EXTERIOR/4370

Autor: Sucupira, Renato Jose Silvei

Título: Agência de crédito à export



17000887

203016

Ex.1 BNDES COPED

AGÊNCIA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

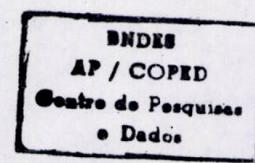
EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS DE APOIO PÚBLICO À EXPORTAÇÃO

SUPERVISÃO
RENATO SUCUPIRA

ORIENTAÇÃO
MARIA ELISA TOURINHO

EQUIPE
HELENA TENORIO VEIGA DE ALMEIDA
LUCIENE FERREIRA MONTEIRO MACHADO
LAVINIA BARROS DE CASTRO
VIVIANE GARRIDO DE OLIVEIRA
MARCELO MELO RAMALHO MOREIRA
LUCIANA ABRANCHES

Dezembro 2002



ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO

O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NA ALEMANHA

INTRODUÇÃO

SEGURO - HERMES E PWC

- 2.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
- 2.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA HERMES
- 2.3) PROGRAMA: SEGURO
- 2.4) DADOS RECENTES
- 2.5) HISTÓRICO DOS RESULTADOS

FINANCIAMENTO - KfW:

- 3.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
- 3.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO KfW
- 3.3) PROGRAMAS: FINANCIAMENTO E AJUDA EXTERNA
- 3.4) DADOS RECENTES

O MODELO DE APOIO A EXPORTAÇÃO NO CANADÁ

- 1) INTRODUÇÃO
- 2) EDC
- 3) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
- 4) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA EDC
- 5) PROGRAMAS: FINANCIAMENTO, SEGURO E GARANTIA
- 6) DADOS RECENTES

O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NOS EUA

- 1) INTRODUÇÃO
- 2) US Ex-IM
- 3) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
- 4) ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO US Ex-IM

5) PROGRAMAS: FINANCIAMENTO, SEGUROS E GARANTIA

6) DADOS RECENTES

O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NO JAPÃO

1) INTRODUÇÃO

2) FINANCIAMENTO - JBIC

2.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

2.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO JBIC

2.3) PROGRAMAS: OPERAÇÕES FIANCEIRAS E OPERAÇÕES DE COOPERAÇÃO

2.4) DADOS RECENTES

3) SEGURO - NEXI

3.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA NEXI

3.2) ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA NEXI

3.3) PROGRAMA: SEGURO

3.4) DADOS RECENTES

3.6) ANEXO: ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NO REINO UNIDO

1) INTRODUÇÃO

2) ECGD

3) O APOIO A PEQUEANS E MÉCIAS EMPRESAS

4) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO ECGD

5) PROGRAMAS: SEGURO, GARANTIA E EQUALIZAÇÃO DE JUROS

6) DADOS RECENTES

7) ANEXO: SUPORTE À PROPOSTA DE MUDANÇA DE 2002

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Sumário Executivo

Este trabalho reúne 5 estudos de caso com o objetivo de caracterizar distintos modelos de apoio público creditício à exportação. Os estudos de caso concentram-se na descrição de Agências de Crédito à Exportação e são assim estruturados:

1. Introdução: Apresenta-se o modelo institucional adotado pelo país, as organizações envolvidas no apoio público às exportações e a relação entre essas
2. Agência de Crédito à Exportação: São apresentadas as principais características da instituição analisada, sua relação com o governo, fontes de recursos e prioridades de apoio.
3. Pequenas e Médias Empresas: Destaca-se a existência de departamentos, programas e números recentes.
4. Estrutura Organizacional da ECA.
5. Programas: Apresenta as linhas de financiamento e/ou apólices; os critérios de elegibilidade, cobertura, prazos, taxas, etc.
6. Dados Recentes.
7. Anexos

1) Modelo na Alemanha

Instituições: Consórcio Hermes/PWC; KFW (*Kreditanstalt für Wiederaufbau*)

Regulação: A alçada da concessão de seguros e garantias depende do valor dos negócios. Operações de até EUR 2,5 milhões cabem a Hermes/PWC. Contratos entre EUR 2,5 e EUR 7,5 milhões têm de ser aprovados por um Pequeno Comitê Interministerial. Para valores superiores a EUR 7,5 milhões, a alçada decisória é do Comitê Interministerial para Garantias de Exportação. Nas atividades de Financiamento há igualmente um Conselho de Supervisão.

PWC (*Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*): Seguradora privada que age em nome do governo na concessão de seguros de investimento.

Hermes: Seguradora privada que age em nome do governo na concessão de seguros de bens.

Fontes de Recursos:

- Prêmios, taxas, recuperações e dotações orçamentárias. Os desembolsos do consórcio devem ser previstos anualmente, no momento da formulação da Lei Orçamentária. Historicamente atividade de seguros conduzida pela Hermes amargou graves prejuízos (1980-00), com exceção dos últimos dois anos.

KFW: Banco estatal de desenvolvimento. Promove financiamento doméstico e de comércio exterior. O setor de financiamento às exportações correspondeu a 27% do orçamento total do KFW em 2001. A maioria dos financiamentos ocorre em bases comerciais à exceção do programa ERP, uma linha destinada exclusivamente a países em desenvolvimento. Nestas operações são necessárias garantias da Hermes e os financiamentos, necessariamente, seguem as regras do *Arrangement*.

Fontes de Recursos para exportação

- Captações em mercado doméstico e internacional e Fundo de promoção às exportações (rubrica anual no orçamento federal – fundos ERP).

3) Modelo no Canadá

Instituições: EDC (*Export Development Canada*), *Canadian Wheat Board* (CWB), exclusivamente para o financiamento de commodities, e a *Canadian International Development Agency* (CIDA).

EDC: Agência de governo com independência administrativa. Fornece financiamento, seguros e garantias. As contas da EDC dividem-se em: *Corporate Account*, conduzida em bases comerciais, e *Canada Account*, segundo interesse nacional.

Fontes de Recursos:

- *Corporate Account*: Captações no mercado doméstico e externo; prêmios, taxas e recuperações.
- *Canada Account*: Fundo público (*Consolidated Revenue Fund*) contabilizado junto às demais contas da União. Os desembolsos da *Canada Account* devem ser individualmente aprovados pelo Parlamento e vêm diminuindo nos últimos anos.

2) Modelo nos EUA

Instituições: US-exim, CCC (*Commodity Credit Corporation*), OPIC (*Overseas Private Investment Corporation*), TDA (*U.S. Trade and Development Agency*), USAID (*U.S. Agency for International Development*) e PEFCO (*Private Export Funding Corporation*) - instituição privada que se utiliza de garantias do US-exim.

Coordenação: À exceção da CCC, que responde ao Departamento de Agricultura, há um único órgão regulador, o NAC (*National Advisory Council on International Monetary*).

US-exim: Agência de governo com independência administrativa. Fornece financiamento, seguros e garantias.

Fontes de Recursos:

- Financiamento: Empréstimos junto ao Tesouro repassados, nos mesmos prazos, a seus clientes e recursos próprios (taxas).
- Garantias e Seguros: Recursos orçamentários aprovados anualmente, prêmios e recuperações. As dotações são calculadas com base em uma previsão de perdas deduzidas dos prêmios e recuperações, calculadas por operação.
- Atividades de Cooperação Econômica: Fundos destinados a atividades de ajuda casada (isto é, que envolvem exportações de bens e serviços).

4) Modelo no Japão

Instituições: NEXI (*Export and Investment Insurance in Japan*), JBIC (*Japan Bank for International Cooperation*)

NEXI: Agência de governo com independência administrativa. Fornece seguro desde 2001.

Fonte de Recursos:

- Prêmios arrecadados; aportes de capital do governo; e um fundo para resseguro. O fundo de resseguro é administrado dentro do orçamento e cobre 95% dos riscos da NEXI.

JBIC: Agência de governo com independência administrativa. Realiza operações financeiras (financiamento a exportações e importações; garantias) e operações de cooperação econômica.

Fontes de Recursos:

- Operações financeiras: Fundos de Investimento Fiscal e Programa de Empréstimos (FILP – um fundo que remaneja recursos de depósitos em poupança postal, fundos de pensão nacional e fundo de pensão de empregados); emissão de bônus no mercado internacional; e recursos internos (provenientes do diferencial de juros sobre os negócios).
- Operações de Cooperação: receitas correntes do governo (tributos ou receitas provenientes da emissão de títulos) e empréstimos tomados junto ao FILP.

5) Modelo no Reino Unido

Instituição: *Export Credits Guarantee Department*, ECGD. Atuam junto ao ECGD: 1) a NCM, empresa privada que fornece seguros de curto prazo ressegurados pelo ECGD; 2) a GEFCO, uma SPC que, por possuir garantias do ECGD, é capaz de captar recursos a taxas de juros fixas.

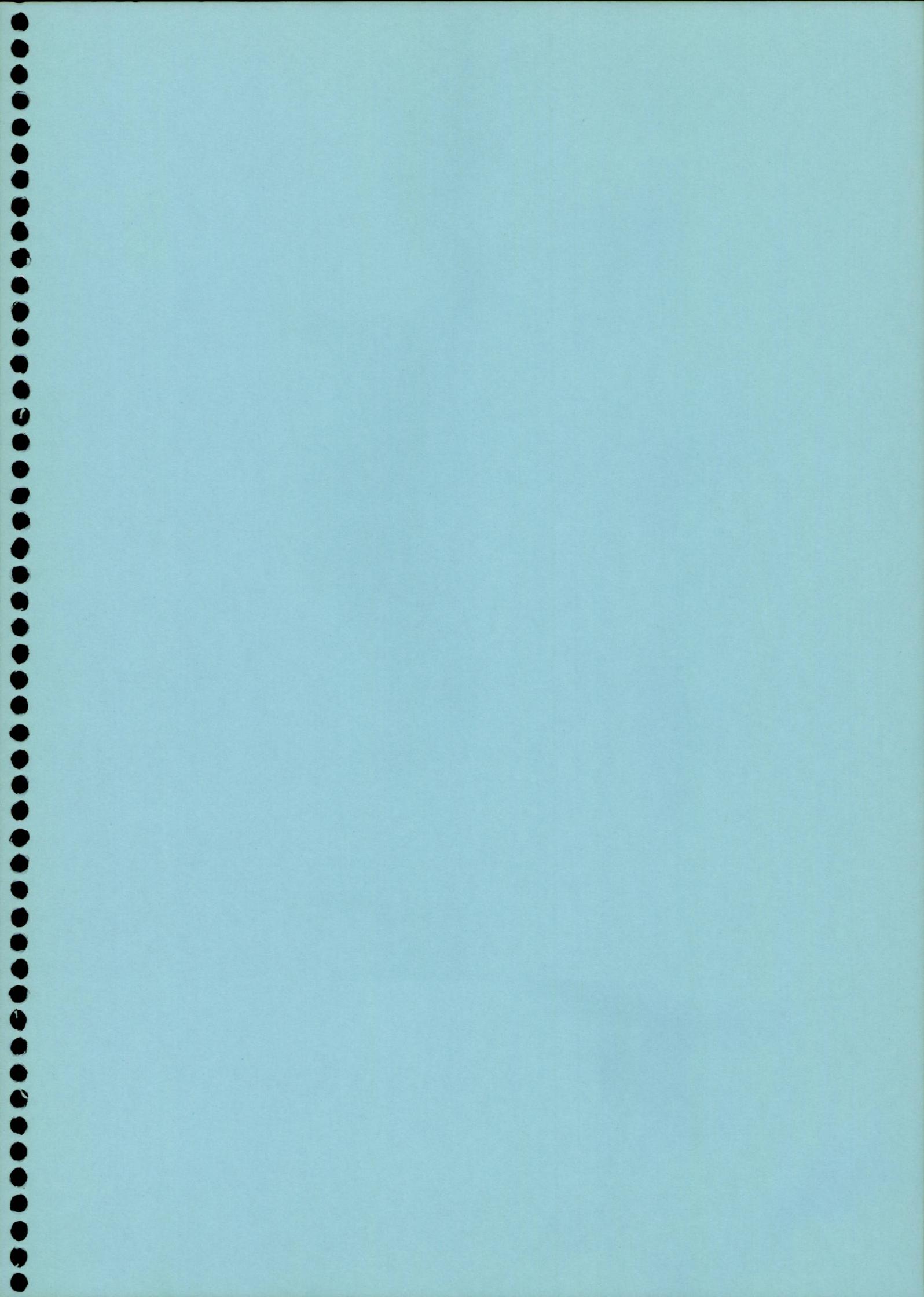
Regulação: Um Comitê (*Export Guarantees Advisory Council*) - formado por membros do governo; executivos de bancos; comerciantes; e industriais - é consultado nas principais decisões do ECGD, dando suporte nas avaliações sobre riscos comerciais e políticos.

ECGD: Departamento de governo voltado para a concessão de seguros, garantias, resseguro e equalização de juros.

Fontes de recursos:

- Seguros e Garantias: prêmios, recuperações de sinistros e juros provenientes de aplicações do *UK Consolidated Fund*.
- Equalização de juros: recursos orçamentários

Presentemente estuda-se a transformação do ECGD em uma agência autônoma.



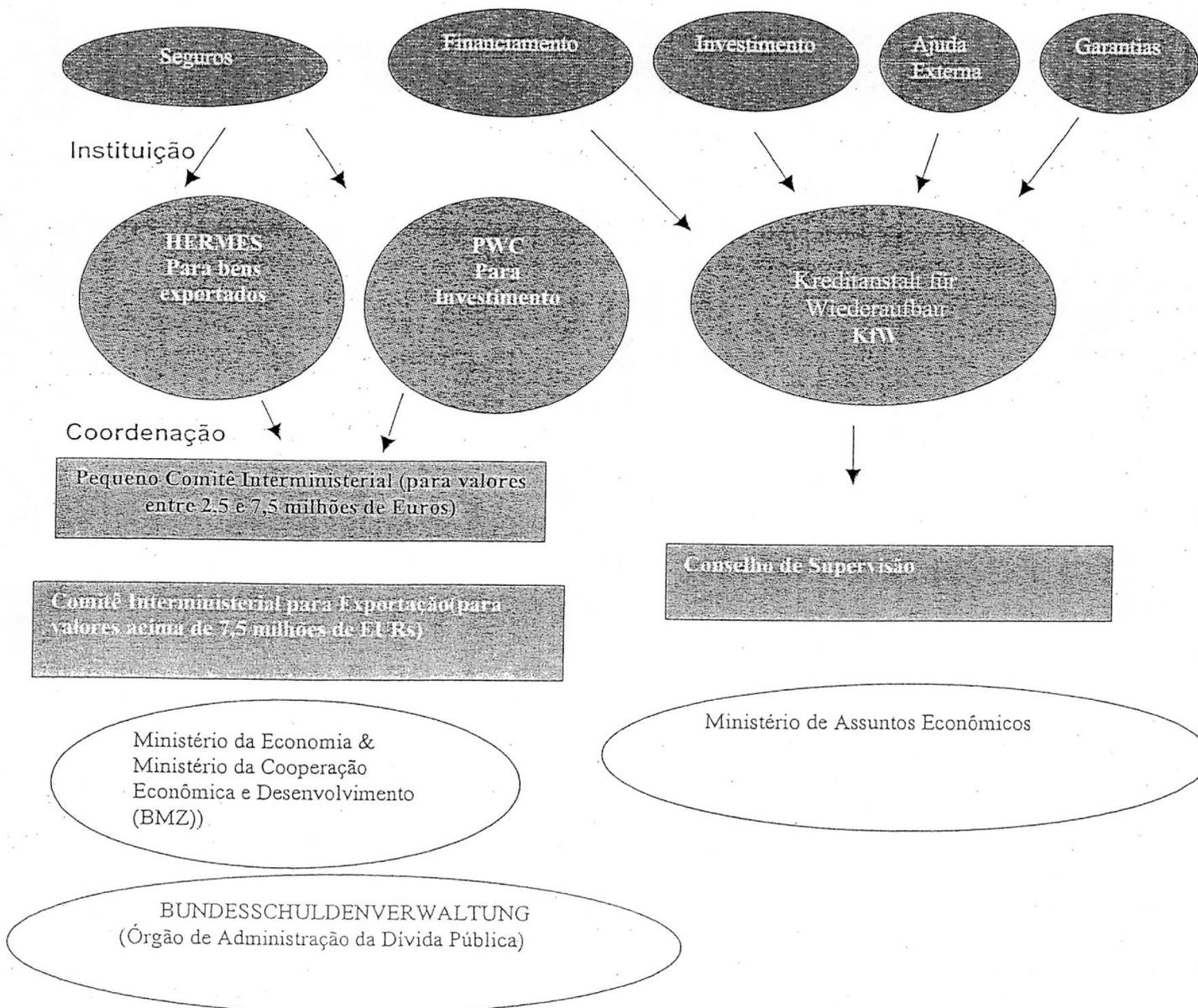
O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NA ALEMANHA

1) INTRODUÇÃO

A estrutura alemã de apoio público às exportações é centrada em dois organismos: um consórcio mandatário e um banco. O consórcio é formado pelas seguradoras privadas *Hermes Kreditversicherungs - AG* (líder do consórcio) e *PWC Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft-AG*, responsáveis pelo fornecimento de seguros de bens e investimentos, respectivamente.

O banco é o *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*, banco de desenvolvimento nacional, que financia atividades domésticas e de exportação. Em relação ao comércio exterior, o KfW é responsável pelo financiamento e concessão de garantias de médio e longo prazo de exportações alemãs e investimento direto no exterior. A ilustração abaixo mostra as instituições envolvidas no apoio público à exportação.

Função



Como pode ser percebido pelo esquema acima, o processo decisório para a concessão de seguros depende do valor das operações. Até 2,5 milhões de EURs, o Consórcio da Hermes/PWC possui autonomia decisória, embora suas decisões possam ser revistas pelo Pequeno Comitê Interministerial. Para valores entre 2,5 milhões e 7,5 milhões de EURs a decisão cabe ao Pequeno Comitê Interministerial. Por fim, operações acima desse valor devem ser feitas pelo Comitê Interministerial (formado por representantes do Ministério da Economia; Finanças; Assuntos Externo; e Desenvolvimento e Cooperação).

O Comitê Interministerial é assessorado por *experts* do setor bancário e do setor exportador alemão, bem como pelo próprio KfW e pela AKA (Sociedade de Crédito à Exportação)¹. O Comitê Interministerial é o órgão normativo, uma vez que é quem determina limites por país, nível de cobertura, condições gerais, prazos, prêmios e acordos internacionais, bem como as decisões de resseguro. O Comitê está subordinado em última instância, ao Ministério de Assuntos Econômicos. Cabe ainda ressaltar que a República Federal da Alemanha só se diz responsável pela cobertura da exportação se esta tiver sido aprovada pelo Órgão de Administração da Dívida Federal (*Bundesschuldenverwaltung*).

No que tange ao financiamento, o órgão que está diretamente acima do KfW é um Conselho de Supervisão, responsável por harmonizar os interesses do governo federal com o dos governos locais, vários setores econômicos e as demais instituições de crédito. O Presidente e o Vice-Presidente do conselho de supervisão são indicados pelo Governo Federal. Fazem parte do Conselho: Ministros, membros do legislativo, representantes do setor bancário, industrial, autoridades locais, agricultura, etc.

O KfW mantém relações de parceria com a Hermes, mas apenas uma parcela (cerca de 37% em 2000 e 17% em 2001) dos financiamentos do KfW contam com seguros da Hermes. Estes somente são obrigatórios quando o KfW utiliza os recursos de Fundos ERP (*European Recovery Programme*).

O KfW também realiza atividades de ajuda a países em desenvolvimento. Para isso são utilizados recursos orçamentários cedidos pelo Ministério de Cooperação Econômica, BMZ - responsável por administrar e monitorar programas de assistência em coordenação com outros Ministérios.

Neste trabalho nos concentraremos na análise da Hermes, somente no que diz respeito às atividades que realiza para o governo alemão, e do KfW, no segmento de apoio à exportação.

2) SEGURO - HERMES E PWC

A Hermes é a maior seguradora privada da Alemanha, atendendo a cerca de 50% do mercado nacional. A seguradora atua também em diversos outros países através de suas subsidiárias e empresas associadas, sendo a mais importante a EULER & HERMES S.A.. Esta se encontra presente em 29 países e possui 40% do mercado mundial de seguro de crédito.

Embora seja uma empresa de capital 100% privado, a Hermes faz parte da estrutura de Seguros à Exportação do Estado Alemão desde 1926, tendo interrompido sua participação apenas no conturbado período histórico entre 1933-1948. Junto ao *PWC Deutsche Revision*,

¹A AKA existe desde 1952 como sociedade limitada. É composta por 30 bancos alemães e seu objetivo é dar apoio às exportações alemãs e européias. A instituição oferece: financiamento, refinanciamento, cobertura de riscos e serviços associados com contratos de financiamento para médio e longo prazo, além de outros negócios internacionais.

formam um consórcio que presta serviços ao Governo Federal. As rendas provenientes de prêmios, taxas e receitas recuperadas, bem como os custos e desembolsos efetuados são computados nas contas do Governo Federal, (não incluídas, portanto, nas contas da Hermes). Desta forma, o governo assume o risco comercial e político dos seguros concedidos pelo consórcio e autoriza o consórcio a prover e gerir os negócios em nome e por conta do Estado. Em contrapartida, o consórcio é remunerado por uma comissão que cobre seus custos fixos mais uma margem.

O governo federal alemão fixa anualmente na Lei Orçamentária limites estatutários para seguros concedidos a devedores estrangeiros. O limite é dado com base na exposição total assumida e a cada ano ela é incrementada para atender às novas operações².

Limites de cobertura por país são utilizados pelo Comitê Interministerial como forma de gerenciar os riscos de exposição nos países. Os limites servem como referência e normalmente são estabelecidos em níveis suficientes para atender a demanda de cada país. As operações de curto prazo (até 1 ano) não impactam o limite do país³.

As provisões para a cobertura proveniente da Lei orçamentária distinguem os contratos entre aqueles que promovem exportações em geral e aqueles que promovem exportações de interesse nacional (normalmente de risco acima do habitual). No entanto, não há condições preferenciais seja para as operações de interesse nacional, seja aquelas destinadas a países em desenvolvimento.

Após a conclusão do contrato nas condições da Hermes, o exportador deve pedir aprovação final da cobertura. Com base nessa aprovação, uma apólice é fornecida, desde que a cobertura ainda esteja disponível nos limites estatutários. A participação do governo como segurador, por sua vez, facilita a mobilização de outras formas de refinanciamento.

Uma vez firmado o seguro de crédito, o governo alemão se compromete a cobrir os valores que excederem os prêmios e recuperações de pagamentos anteriores através de recursos do orçamento. Entretanto, o Governo Federal só está envolvido na exportações, como mencionado, se a operação foi aprovada pelo órgão de administração da dívida (*Bundesschuldenverwaltung*).

Recentemente o Comitê Interministerial (IMC) anunciou algumas mudanças relativas ao instrumento de seguros. As principais mudanças foram:

- 1- Extensão da cobertura a subsidiárias de empresas alemãs que estão domiciliadas fora da EU;
- 2- Cobertura para bancos estrangeiros se estes estiverem envolvidos no financiamento de bens alemães;
- 3- Cobertura para financiamentos em várias moedas;
- 4- Condições de cobertura mais favoráveis visando maior facilidade na transferência e securitização dos financiamentos;

² No ano de 2000, por exemplo, a exposição máxima permitida era de 220 bilhões de DM (113 bilhões de dólares americanos a taxa de 31.12.1999). Já em 2001, o limite foi incrementado em DM 10 bilhões, chegando, portanto a uma exposição total de 230 bilhões de DM. Cabe notar que este limite não inclui o pagamento de juros e que o espaço para novas operações é maior que DM 10 bilhões, pois a exposição referente a operações passadas reduz-se a cada ano.

³ Para o Brasil, por exemplo, há atualmente um limite de 250 milhões de Euros, para transações excedendo 360 dias de repagamento. Cada transação não pode exceder 25 milhões de Euros, exceto se envolver projeto de infra-estrutura. Não há restrições quanto aos prazos dos negócios.

- 5- Nova definição de *marketable risk* incluindo risco político e de transação de compradores públicos de países da OCDE;
- 6- Exclusão das operações de curto prazo com compradores públicos da OCDE, pois estas devem ser absorvidas pelo mercado privado.

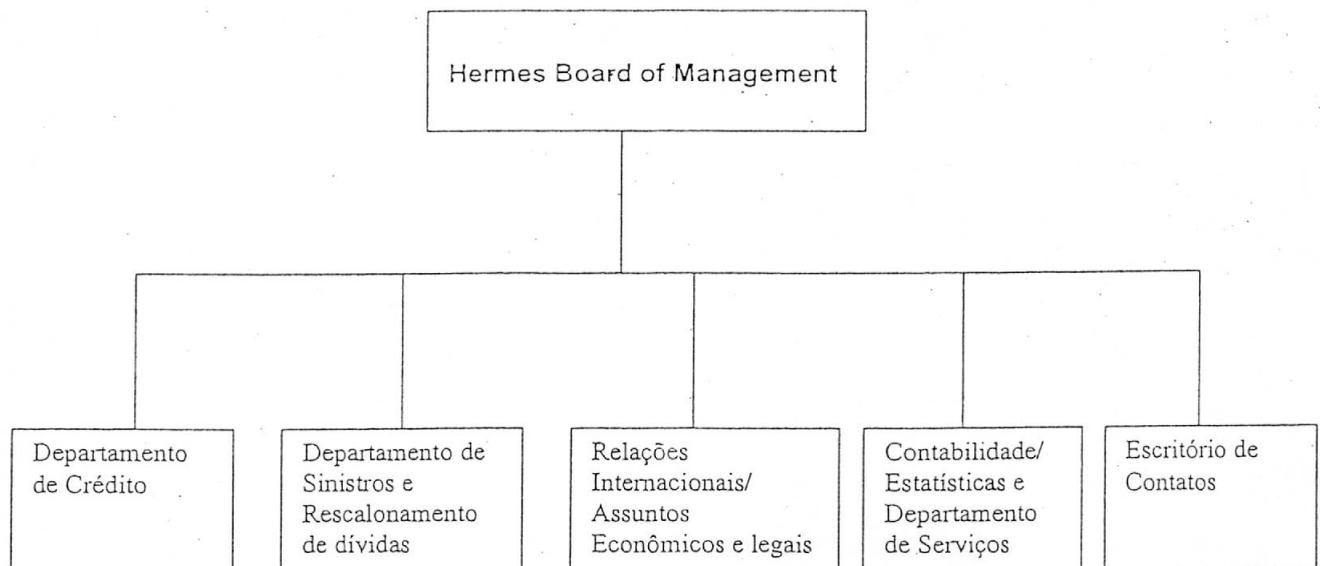
2.1) O Apoio a Pequenas e Médias Empresas

A Hermes possui um serviço de atendimento as PMEs para tirar dúvidas e ajudar os exportadores em várias etapas do processo de exportação. Cerca de três quartos de todas as coberturas (em número de operações) destina-se a PMEs, classificadas como possuindo até 499 empregados.

Recentemente, o Comitê Interministerial criou uma linha facilitada de cobertura para as exportações de pequeno valor. Há uma apólice padrão, na qual o governo federal dá uma declaração de cobertura a um banco para que este possa utilizá-la em pequenos financiamentos. Isto simplifica o processo administrativo, pois o banco só precisa notificar o Governo Federal o total. A quantia máxima permitida é de EUR 2,5 milhões e somente se aplica às operações de médio e longo prazo. A utilização dessa linha de cobertura, atualmente, só é possível via KfW ou AKA.

2.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA HERMES

A Hermes possui 313 empregados atuando em nome do governo alemão, enquanto o PWC possui 97 empregados.



2.3) PROGRAMA: SEGURO

Os seguros podem ser concedidos para exportadores alemães nas modalidades pré-embarque e pós-embarque ou para instituições de crédito alemãs que estejam intermediando transações envolvendo compradores estrangeiros públicos ou privados.

Nos contratos de pré-embarque cobrem-se os riscos envolvidos no período de produção até a entrega ao comprador final, bem como riscos políticos que impeçam a entrega do produto. Já na modalidade pós-embarque, para compradores privados, cobre-se o risco comercial e político. Compradores públicos são cobertos em relação ao risco político e ao risco de não pagamento por um período de 3 a 9 meses (*protracted default*)⁴.

Os seguros da Hermes estão disponíveis em várias modalidades. Existem apólices específicas envolvendo uma única exportação (*single export contract*); bem como apólices para um comprador que tenha diversos contratos de até dois anos com um mesmo importador (*revolving private buyer or public buyer guarantee*); ou com diferentes importadores (*comprehensive cover / wholeturnover policy*.) No caso da *revolving policy*, a apólice possui um limite e a notificação dos vários embarques deve ser feita mensalmente. Já na *wholeturnover policy*, o exportador deve segurar a totalidade de suas exportações de curto prazo. Há ainda uma apólice de risco político somente para operações de curto prazo cujo risco comercial é feito pelo setor privado. Por fim, existem apólices específicas para risco de confisco de depósitos no exterior e materiais levados para feiras; o protesto indevido de títulos dados por exportadores alemães; serviços de construção e *leasing*.

A cobertura padrão das apólices é de 95% para risco político e 85% para risco comercial. Nas apólices *buyer credit* para bancos, porém, há a opção de cobertura de até 95% de ambos os riscos desde que o banco assumira ele mesmo a parcela de 5% não coberta, sem direito de regresso sobre o exportador.

Condições de Cobertura das Apólices

Crédito ao Exportador (*supplier credit*) para compradores privados:

- Risco político: 95%
- Risco de comercial: 85%
- *Protracted default*: 85%

Crédito ao Exportador (*supplier credit*) para compradores públicos

- Risco político: 95%
- *Protracted default*: 85%

Crédito ao Importador (*buyer credit*) para compradores privados ou públicos

- Risco comercial, incluindo *protracted default*: 95%

Apólices para o período de produção (pré-embarque)

- Cobertura: 95%

⁴ O *protracted default* caracteriza-se pela mora simples do devedor por um período de 3 a 9 meses da data de inadimplemento. Pode ocorrer tanto em operações cujo devedor seja público quanto privado, mas a diferença em termos de cobertura verifica-se somente quando o devedor é público. Isto porque neste caso não é caracterizado *default* político (associado à moratória, inconvertibilidade, guerra, etc.) e a cobertura aplicável é de 85% ao invés dos 95%.

As taxas cobradas pela Hermes para a concessão dos seguros são: Taxa de aplicação, Taxa de Emissão (*Issuing fee*), Taxa de Prorrogação.

Os prêmios, por sua vez, são cobrados de acordo com a classificação de risco país na OCDE (classificação de 1 a 7); *status* do comprador (público ou privado tendo ou não um banco garantidor); tipo de cobertura; valor e os prazos (de repagamento e carência). No caso de apólices globais (*turnover policy*) o prêmio máximo baseia-se no risco da carteira e as taxas de cunho administrativo não são aplicáveis.

Características:

1. Prazos e condições de cobertura: As condições de elegibilidade são baseados no *Arrangement* da OCDE e nas recomendações da União de Berne.
2. Conteúdo Estrangeiro: Permite-se a cobertura de conteúdo estrangeiro. O percentual varia de acordo com a origem do país e do percentual sobre o valor total do projeto. Caso se trate de um país da União Européia, o conteúdo pode chegar até a 40% do contrato. Para países como Japão e Suíça, o percentual é de 30% e de, no máximo, 10% no caso de outros países.
3. Cobertura para risco de câmbio: Desde 1972, a Hermes oferece cobertura para risco de câmbio por conta do governo federal (mas não para as transações para a EU). A cobertura está disponível para os contratos expressos em moedas livremente conversíveis negociadas na Alemanha. O risco de câmbio é coberto apenas a partir de dois anos, desde a data de assinatura do contrato. Isto porque o exportador pode cobrir o risco de câmbio no período inicial de dois anos no mercado. Há um limite mínimo de perdas de 3%, abaixo do qual o risco é assumido pelos exportadores. Perdas superiores aos 3% são totalmente indenizadas. Os ganhos acima de 3% devem ser totalmente repassados para a Hermes. A cobertura para risco cambial está disponível isoladamente, mas pode ser feita em conjunto com a cobertura do risco de crédito. O prêmio é 0.6% (seguro combinado) ou 0.7% (seguro isolado) ao ano sobre saldo devedor.
4. Cobertura para Leasing. Há cobertura disponível para o financiamento de contratos de *leasing*, que devem ser equivalentes ao valor do bem licenciado (*leasing* financeiro). As condições de pagamento geralmente não diferem das usuais: *downpayment* de 15% e em iguais parcelas de pagamento. Todas as outras regras de exportação são aplicáveis.
5. Seguro para Construção Civil. As companhias alemãs de construção podem requerer um seguro especial (tanto para a exportação de serviços de construção quanto para equipamentos de construção). Além das coberturas normais de pré e pós-embarque, o risco do confisco do equipamento de construção e o custo de preparação do terreno podem ser segurados, assim como *bonds* dados pelo empresa de construção. O prêmio para o setor de construção é o mesmo do de outras coberturas. A percentagem de cobertura geralmente é a mesma para contratos de venda, isto é, 85% para risco comercial e 95% para risco político. Para *progress payment contracts*, o contratante pode escolher uma cobertura uniforme de 87.5% para os dois riscos.
6. Seguro para Investimento. Investimentos de capital não são incluídos no sistema de seguros à exportação. Todavia, há um programa especial em que o KfW atua junto ao consórcio Hermes & PWC. Este programa provê cobertura contra risco

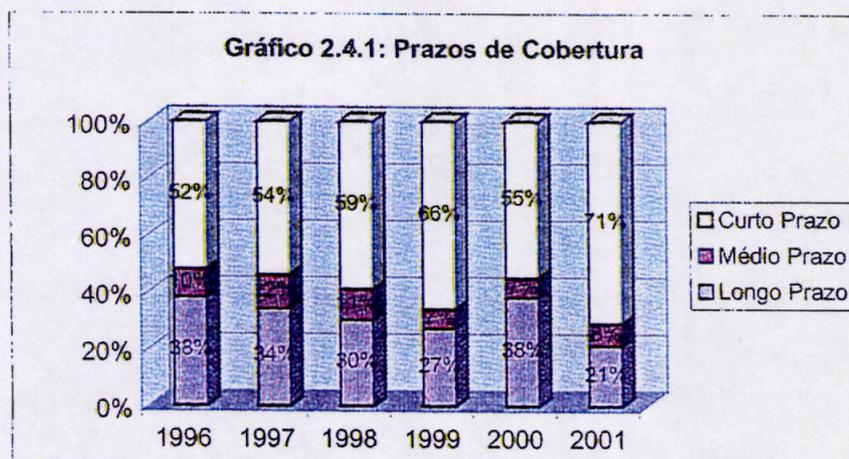
político. A cobertura pode ser dada pelo período de até 20 anos e até um máximo de 95% do investimento. Além de uma taxa *flat* entre 0.5 e 1% da quantidade coberta, cobra-se um prêmio de 0.5% ao ano sob o total.

7. **Multisourcing.** Desde abril de 1999, a Hermes passou a fornecer 100% de cobertura em acordos que contam com a cooperação de outras Agências de Crédito à Exportação, desde que uma delas também esteja oferecendo 100% de cobertura na sua parcela, os prêmios entretanto são maiores. A cobertura de 100% geralmente se aplica ao financiamento da *Airbus* e em casos de contratos de resseguro.

2.4) DADOS RECENTES

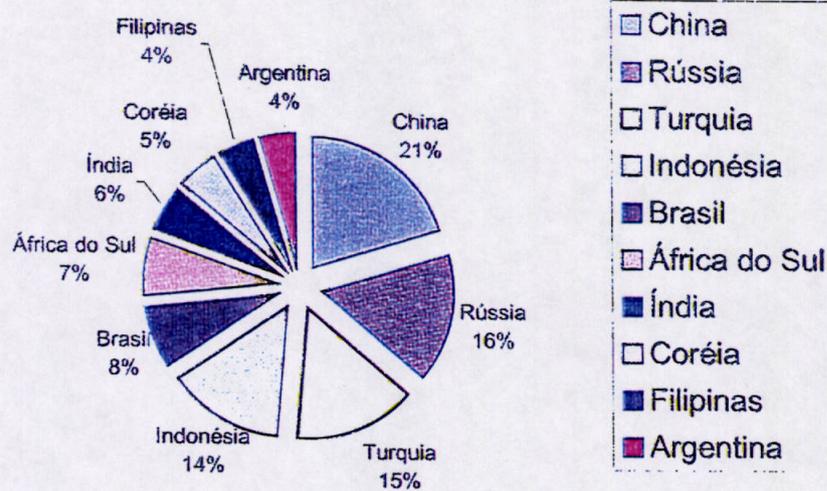
Em 2001, a Hermes seguiu operações da ordem de 16,5 bilhões de EURs (US\$ 14,62 ao câmbio de 31.12.01). Os seguros emitidos pela Hermes em nome do governo cobriram, em 2001, cerca de 2,6% das exportações alemãs. Esse percentual veio se reduzindo no decorrer dos últimos anos. Deve-se atentar, entretanto, para o fato de que, em 2000 por exemplo, 83,4% da pauta da Alemanha destinou-se a países da OCDE e que o seguro privado na Alemanha realiza boa parte das operações de exportação para esses países.

A composição dos seguros apresenta uma maior participação das operações de curto prazo. O quadro abaixo mostra a evolução até 2001 da composição da carteira do consórcio. Em 2001 a parcela de seguros de longo prazo caiu relativamente e os seguros de curto prazo foram de cerca de 71% da carteira (sendo 55% em 2000).



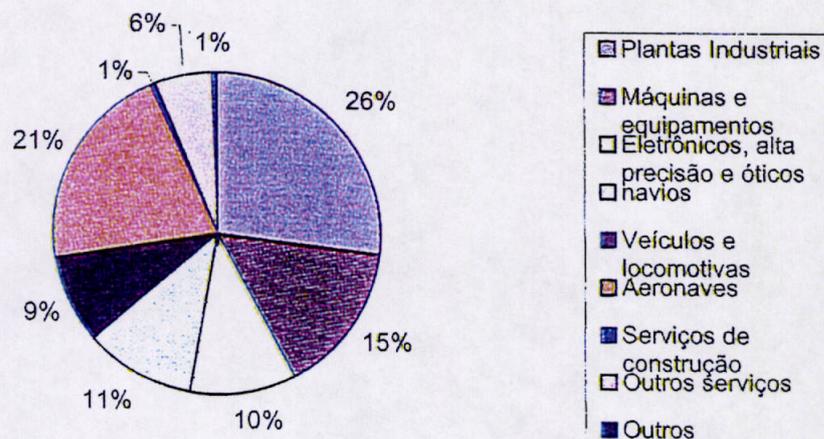
Os três maiores países receptores de seguros pela Hermes/PWC em 2001 foram, respectivamente: China (21%), Rússia (16%) e Turquia (15%).

Gráfico 2.4.2: Exposição por país (2001)



Os principais setores apoiados pela Hermes em 2001 foram plantas industriais e aeronaves. O apoio do governo alemão somente à AIRBUS foi de EUR 1,5 bilhões.

Gráfico 2.4.3: Participação por setor em 2001 (%)



2.5) HISTÓRICO DOS RESULTADOS

O resultado geral de 50 anos de negócio da instituição apresenta um prejuízo líquido de DM 26 bilhões. Todavia, podemos subdividir o período em dois grupos: 1950-79; 1979-2001. Procedendo dessa forma, podemos considerar que de 1950 a 1979 o negócio de seguros foi lucrativo, tendo se tornado fortemente negativo nas décadas seguintes. Algumas considerações, porém, devem ser feitas.

Nos primeiros anos de negócio (1950 a 1954), como era de se esperar, há boa arrecadação de prêmios e poucos pagamentos de sinistros. Segue-se um período onde os sinistros e re-escalamentos mais do que dobram (primeira metade dos anos 60), embora os custos administrativos permaneçam praticamente constantes. Com o crescimento dos negócios impulsionados pelos eurodólares na segunda metade dos anos 60, há um forte incremento dos prêmios e dos custos administrativos. No período seguinte, embora o choque do Petróleo tenha atingido momentaneamente os resultados da instituição (1970-74 apresenta prejuízo), os petrodólares que a este se seguiram criaram um cenário de crescimento mundial – impulsionando os lucros da instituição. O resultado é um lucro de DM 1,07 bilhões no período 1950-79.

Em contraposição, de 1980-2001 a instituição amargou graves prejuízos, com exceção dos últimos três anos. Na primeira metade dos anos 80, grande parte do resultado negativo pode ser atribuído à recessão mundial. O mesmo é válido para o período 1992-98, também marcado por sucessivas crises cambiais: Europa (1992), México e subsequente Efeito Tequila (1994/5); Crise Asiática (1997 em diante); Crise Russa (1998). A tabela 2.6.1 explicita a evolução das contas da Hermes no período 1950-2001. Enquanto a tabela 2.6.2 apresenta resultados de forma mais detalhada.

TABELA 2.5.1: HISTÓRICO DOS RESULTADOS

(Em milhões de EUR)

Ano	Prêmios	Recuperações	Sinistros e		Saldo
			Re-escalamentos	Administrativos	
1950-54	27,6	16,8	25,6	5,3	13,5
1955-59	85,6	83,2	168	10,8	-10
1960-64	141,3	144,7	370,1	14,4	-98,5
1965-69	247	381,4	587,7	22,8	17,9
1970-74	346,1	421,9	808,1	37,9	-78
1975-79	897,5	468,5	580,6	82,6	702,8
Subtotal	1.745,10	1.516,60	2.540	173,7	548
1980-84	1.437,30	860,9	3.034,30	149,9	-886
1985-89	1.343,30	1.034,60	5.512,60	183,9	-3.318,6
1990-94	2.022,90	2.028,30	12.121,90	244,3	-8315
1995	591,9	593,2	1.909,90	51,1	-775,9
1996	559,7	451,4	1.405,80	48,4	-443,1
1997	616,8	604,3	1.469,60	49,7	-298,2
1998	565,3	488,8	1.031,10	51,5	-28,5
1999	393,6	584,5	798	70	110,1
2000	570	501,9	972,9	64,5	34,5
2001	574,5	755,4	880,8	61	388,1
Total	10.420,50	9.419,90	31.677	1.147,90	-12.984,5
Receita Total	19.840,30				
Despesa Total			32.824,90		
Resultado					-12.984,60

TABELA 2.5.2

(Em bilhões de EUR)

Ano	Exportação total	Novos seguros	seguro/x (%)
2001	640,6	16,6	2,6
2000	596,9	19,5	3,3
1999	507,2	13,6	2,7
1998	488,4	15,4	3,2
1997	453,8	18,8	4,1
1996	403,4	18,1	4,5
1995	383,2	17,1	4,5
1994	353,1	17,1	4,8
1993	321,3	17,2	5,4
1992	342,8	20	5,8
1991	340,4	19,3	5,7
1990	348	13,7	3,9
1985	274,6	15,9	5,8
1980	179,2	14,6	8,1
1975	113,3	10,1	8,9
1970	64,1	4,9	7,7
1960	24,5	2,4	9,6
1950	4,3		0

3) FINANCIAMENTO - KfW:

O KfW foi estabelecido, em 1948, no contexto do Plano Marshall para ajudar a reconstruir o país e permanece sendo um banco executor da política industrial. Atua fazendo financiamento do investimento doméstico; concedendo crédito para o setor exportador; e fornecendo empréstimos em nome do governo federal nos programas de cooperação financeira da Alemanha para países em desenvolvimento.

O KfW é uma corporação pública: 80% do capital acionário pertence ao governo federal e 20% ao governo estadual. O governo federal alemão garante incondicionalmente todas as obrigações da corporação. O KfW não distribui lucro aos acionistas. Seu lucro anual é alocado numa conta chamada reserva legal até o montante de DM 125 milhões e o excedente é alocado na conta de reservas especiais.

Recentemente, em junho de 2001, foi criado o grupo KfW com a incorporação do DEG (*Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft*), adquirido do governo federal. O DEG se tornou uma subsidiária independente sob o guarda-chuva do grupo KfW. A idéia é aumentar a eficiência da cooperação alemã ao desenvolvimento, atuando junto a países em desenvolvimento (tanto no setor público quanto privado). Outra aquisição recente importante foi a de 33,2% das ações do IKB (*Deutsche Industriebank*), em novembro de 2001. O objetivo pretendido foi assegurar um maior volume de empréstimos de longo prazo para pequenas e médias empresas.

Existe um reconhecimento por parte do KfW de que a regulamentação imposta pelo acordo da Basileia dificulta os negócios com pequenas e médias empresas. É no sentido de mitigá-las que diversas incorporações estão sendo feitas. Comprando o portfólio de outros bancos, pretende-se "criar espaço", conforme consta no Relatório Anual de 2001, para créditos a pequenas e médias empresas.

No caso do financiamento à exportação, o KfW concentra sua carteira em empréstimos de médio e longo prazo, prioritariamente para países em desenvolvimento e do leste Europeu. Sua participação é maior nos setores de: bens de capital, energia, telecomunicações, setor naval, aéreo, transporte terrestre e serviços de tecnologia ambiental, construção, etc. Adicionalmente, o banco atua fazendo empréstimos que não estão diretamente ligados à exportação de produtos alemães, mas que servem ao interesse do governo ou no intuito de conseguir material para as indústrias alemãs. Projetos de infra-estrutura co-financiados por outros países europeus também são uma prática comum. Os recursos para exportação do KfW provêm de duas fontes: fundo ERP de promoção às exportações (rubrica anual no orçamento federal – fundos ERP) e captações no mercado internacional e doméstico. No caso do financiamento de exportações para países em desenvolvimento, a instituição combina o fundo ERP com recursos captados em mercado na proporção de um para três (ou mais). Os recursos do fundo ERP são reembolsados ao governo quando o empréstimo é amortizado e o KfW deve obter aprovação do Ministério da Economia para cada empréstimo feito utilizando esse fundo. Os prazos e condições desses empréstimos estão sujeitos às regras da OCDE. Para outros empréstimos, onde se utiliza captação em mercado, os prazos e condições são os semelhantes aos praticados correntemente pelo mercado.

As atividades do KfW estão divididas da seguinte forma:

- Promoção da Economia Alemã e Européia
 - Financiamento do Investimento na Alemanha e Europa
 - ❖ Pequenas e Médias Empresas
 - ❖ Habitação
 - ❖ Infra-estrutura
 - ❖ *Project Finance* doméstico
 - Exportação e *Project Finance*
- Promoção dos países em desenvolvimento

3.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O KfW é um banco extremamente empenhado na promoção das PMEs e, conforme já ressaltado, acentuou ainda mais este perfil com a aquisição das ações do *IKB Deutsche Industriebank*.

São vários os programas desenvolvidos pelo KfW para o atendimento as PMEs e estes não se limitam ao financiamento, mas também a qualificação e treinamento. O foco do KfW, entretanto, não é a exportação pelas PMEs, mas sim o mercado doméstico.

O programa de maior sucesso do KfW no apoio as PMEs foi o de securitização. O KfW compra a carteira de pequenas e médias empresas de outros bancos e os coloca no mercado de capitais doméstico (com risco KfW). Com isso, os bancos reduzem o risco de seu portfólio e recursos são liberados para novos financiamentos neste segmento. Além disso, promove-se um mercado secundário líquido para este tipo de financiamento, o que ajuda a reduzir juros e beneficia diretamente as PMEs.

A tabela 3.1.1 apresenta os programas do KfW para as PMEs:

TABELA 3.1.1: PARTICIPAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA PROMOÇÃO DA ECONOMIAS DA ALEMÃ E EUROPEIA

(Compromissos em EUR milhões)

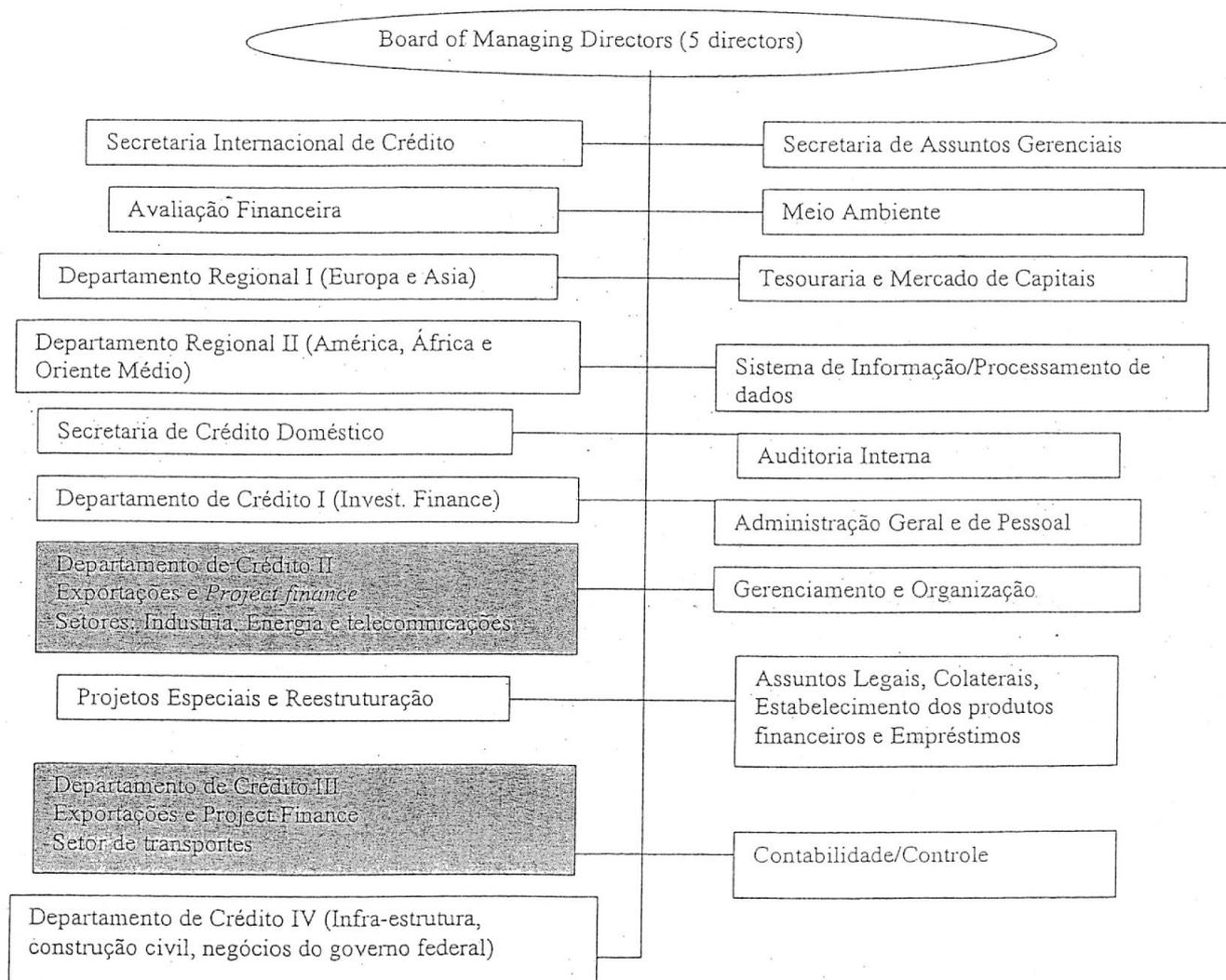
	2000	2001	Propósito
Financiamento para economia doméstica			
I- Pequenas e Médias Empresas	7.536,0	6.629,3	
a) Programas do KfW	5.692,3	5.476,3	
Pequenas e Médias Empresas	5.050,4	5.108,6	Financiamento para PMEs na Alemanha (dos quais em 2001: EUR 322,9 milhões destinaram-se a qualificação e emprego)
KfW/BMW Programa de Participação tecnológica	248,7	74,7	Participação em Pequenas Firmas de Tecnologia
Programa de Capital de Risco (<i>Venture Capital</i>) (financiamento para participação em fundos)	298,0	162,7	Participação em empresas através de fundos de capital de risco financiados pelo KfW
Fundo de Participação (Oriente)	57,2	24,0	Participação em empresas dos estados federais do oriente
Financiamento de Aquisição	38,0	106,3	Financiamento para <i>company takeovers</i> (test phase)
b) Programas ERP	1.787,4	1.153,0	
Programa ERP de Promoção Regional	983,0	528,3	Investimentos em regiões receptoras de ajuda sob o <i>Joint Task for the Improvement of the Regional Structure</i>
Programa ERP de Inovação	639,0	448,6	Pesquisa e desenvolvimento orientado para o mercado e o marketing de inovações
Programa ERP de Participação	104,8	122,5	Participação em Empresas através de ações privadas em companhias de investimento
Financiamentos ERP para garantias de Bancos	60,6	53,6	Fundos para garantias de Bancos
c) Outros Fundos Federais	56,4		
Programa de Investimento do KfW para Distritos de minas de carvão	56,4		Investimentos e Outras medidas para aumentar a oferta de postos de trabalho nos distritos de minas de carvão

3.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO KfW

Ao final de 2001, o KfW possuía 2.190 empregados. Este número corresponde ao total empregado nos escritórios de Frankfurt e Berlim, além de outros escritórios regionais.

Como pode ser observado no organograma abaixo, existem quatro departamentos de crédito, sendo que dois deles dedicam-se às atividades de exportação (divididas setorialmente). O K II (Departamento de Empréstimos II) é responsável pelo financiamento à exportação e *project finance* para indústria manufatureira, setor de energia, matérias primas e telecomunicações. Já o K III é responsável por projetos na indústria naval, aeronaves, transporte terrestre e infra-estrutura de portos e aeroportos. Cada um desses setores

listados corresponde a uma gerência específica, coordenada por um *First Vice President* que tem, em média, quatro *Vice-Presidents* com quatro funcionários cada. Além das gerências setoriais, há uma gerência de administração dos empréstimos, coordenação e relações internacionais. Nesta gerência, há 4 *Vice-Presidents* responsáveis por: administração dos empréstimos do KII e risco soberano; administração dos empréstimos do KIII, organização – TI e relações internacionais e empréstimos sindicados. Além dos *Vice-Presidents*, há 41 funcionários ligados a esta gerência. No organograma abaixo, os departamentos ligados à exportação encontram-se destacados em cinza.



3.3) Programas: Financiamento e Ajuda Externa

KfW provê financiamento direto ao importador (*buyer*) e para bancos (*bank-to-bank*). Os refinanciamentos ao exportador (*suppliers*) são restritos para casos excepcionais.

Créditos que se beneficiam de suporte oficial de financiamento

Empréstimos fora dos fundos de promoção a exportação são garantidos no contexto do KfW/ERP, *Export Financing Programme*. Neste esquema, o KfW apenas financia contratos para entrega de bens de capital para países em desenvolvimento. Estas transações devem, em geral, ser oficialmente seguradas pela Hermes. O período mínimo de repagamento dos empréstimos é de 4 anos. As condições do financiamento devem necessariamente aquelas previstas pelo *Arrangement* da OCDE.

Créditos que não se beneficiam do suporte oficial para exportações

Por conta das limitações existentes nos programas envolvendo o governo na promoção das exportações, o KfW provê fundos de duas formas diferentes:

- Financia o saldo das transações não totalmente financiadas pelo fundo *ERP*. O financiamento total não pode exceder 170 milhões DEM. As taxas de juros podem ser fixadas junto à taxa relevante para o fundo. Esses recursos adicionais, em princípio, seguem as mesmas condições aplicáveis ao programa *ERP* de exportação (especialmente em relação ao período e cobertura concedido pela Hermes).
- Financia transações onde não há apoio oficial. Os juros são fixos na data do desembolso e baseiam-se nos custos de captação do KfW no mercado mais uma margem. Com essa forma de fixar juros, o KfW carrega o risco de variação de juros durante o período de desembolso.

Aplicam-se as práticas usuais de gerenciamento no caso de financiamento, taxa de formação de juros e cálculo de margens e taxas. Garantias como o seguro da Hermes (público ou privado) é a regra geral, mas não essencial se o risco de crédito é baixo. Geralmente a parcela não coberta é assumida pelo próprio KfW.

Taxas de Juros Resultantes

No caso de apoio oficial, a taxa de juros é fixa por todo o período de financiamento e determinada na data de assinatura do contrato. Em alguns casos, entretanto, pode ser previamente determinada por meio de uma reserva de recursos. A taxa mínima deve ser a CIRR correspondente ao prazo de financiamento.

Sobre os desembolsos de valores superiores aos disponíveis no fundo de promoção às exportações, o KfW aplica uma taxa de compromisso de 0.375% por ano para a conclusão do contrato de crédito. Aplica-se também uma taxa de execução (*handling fee*).

Os créditos em condições de mercado e em bases de cobertura pura (ou sem cobertura) são calculados de acordo com uma fórmula em que as taxas de juros são fixadas

durante o período de desembolsos. Como regra, este deve ser o custo de *funding* do KfW no mercado de capitais em volume e prazos de maturação correspondente acrescido de uma margem. Esta varia de acordo como tipo, prazo e o risco do projeto específico. As condições do *Arrangement* não se aplicam nesse caso.

Para créditos em condições de mercado, uma taxa de compromisso similar é aplicada, normalmente de 0.25% ao ano. A taxa é menor porque a taxa de juros é fixa apenas no ato do desembolso, logo o KfW não incorre em risco de variação dos juros neste período. Uma taxa de execução (*handling fee*) também é cobrada.

Outras Operações de Crédito

No passado, o KfW deu forte apoio para vendas de aeronaves, a maioria dos créditos em dólares. Essas vendas, com risco de câmbio segurado pela Hermes, eram consideradas exceções.

Nos anos recentes, entretanto, o KfW desenvolveu um programa de financiamento em moedas estrangeiras – novamente a sua maioria em dólares – para o setor de aeronaves; de construção naval e de exportações envolvendo bens de capital sem risco cambial segurado pela Hermes. Estas operações de financiamento em outras moedas são baseadas num casamento específico de refinanciamentos na mesma moeda para compensar qualquer risco cambial.

Programas de Ajuda

Junto aos fundos disponíveis em cooperação financeira no orçamento federal, financiamentos mistos são possíveis. Sob financiamento misto, recursos do BMZ (Ministério da Economia & Ministério da Cooperação Econômica e Desenvolvimento) podem ser associados junto a fundos do KfW. Os pacotes financeiros são passíveis de extensão como empréstimos concessionais. O volume de compromissos de financiamento para operações mistas varia de ano a ano, dependendo das oportunidades e dos requerimentos. Não há fundos especiais extras para financiamento misto.

Desde Maio de 1994, novos instrumentos de financiamento estão disponíveis para países em desenvolvimento: os chamados "fundos compostos de cooperação financeira". Essa nova facilidade combina fundos do orçamento federal para cooperação financeira com recursos de mercado do KfW. O objetivo não é *substituir*, mas apenas complementar os instrumentos de financiamento existentes – e são regidos por princípios governamentais. Ao invés dos seguros da Hermes, deve haver uma linha de crédito criada especialmente para o mercado. A taxa da Hermes deve ser substituída por uma taxa de seguro a ser incluída nos juros do empréstimo.

Os critérios de seleção e procedimentos para esses financiamentos mistos e operações de fundos compostos de cooperação são as mesmas dadas ao orçamento do BMZ. Projetos são identificados por acordos intergovernamentais, firmados pela KfW e aprovados pelo BMZ.

Operações de financiamento misto só são possíveis se estão em conformidade com o *Arrangement* da OCDE. Os fundos compostos de cooperação, entretanto, estão disponíveis tanto para ajuda casada como para ajuda não casada concedida pela Alemanha, em conformidade com o *Arrangement*. Operações Casadas (*tied loans*) devem, igualmente, estar disponíveis para os projetos ditos comercialmente inviáveis, projetos de países que não pertencem ao grupo dos LLDCs.

3.4) Dados Recentes

Como ressaltado anteriormente, o KfW atua tanto no mercado doméstico como no mercado externo. A participação do apoio ao setor externo (exportação e *project finance*) correspondeu, em 2001, a 23%.

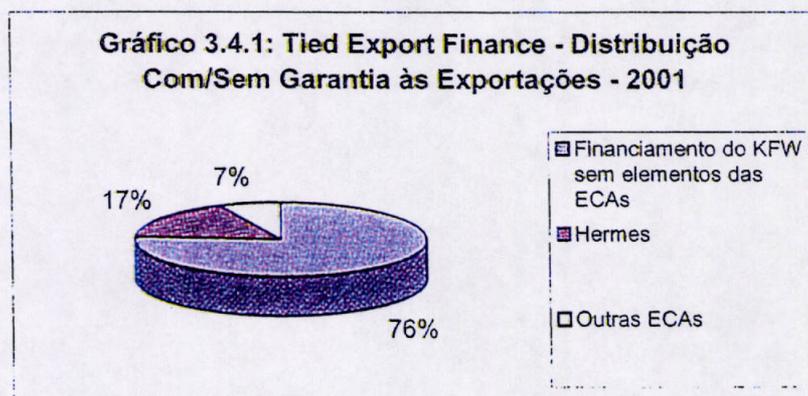
TABELA 3.4.1: Resultados KfW

(Compromissos em milhões de EUR)

	2001
Total de Comprometimentos	36.567,4
Exportações e Project Finance	8.434,6
Percentual	23,0%

Neste trabalho serão explorados apenas os dados relativos a exportação e *project finance* (conforme definição do próprio KfW). De acordo com o gráfico 3.4.1, observa-se que a maior parte do financiamento oferecido pelo KfW não conta com quaisquer produtos das Agências de Crédito à Exportação (aqui entendidas como outras seguradoras que recebem apoio público). A Hermes seguiu, em 2001, apenas 17% destes financiamentos. Isto mostra que a maior parte do risco das operações é assumido pelo próprio KfW. As seguradoras de crédito estrangeiras atuaram com o KfW em operações de co-financiamento dos produtores estrangeiros ou de partes da distribuição.

Gráfico 3.4.1: Tied Export Finance - Distribuição Com/Sem Garantia às Exportações - 2001



**Gráfico 3.4.2: Tied Export Finance -
Distribuição Com/Sem Apoio Financeiro Oficial
2001**



* Large Aircraft Sector Understanding
** Commercial Interest Reference Rate

Apenas 10% dos financiamentos de exportações, em 2001, utilizou fundos do orçamento federal. Tais financiamentos foram feitos utilizando a CIRR, 3%, e a LASU, 7%. Em cada segmento de mercado este tipo de financiamento é considerado pelo KfW um importante elemento para manter a competitividade das exportações alemãs.

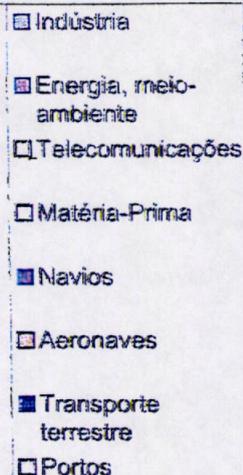
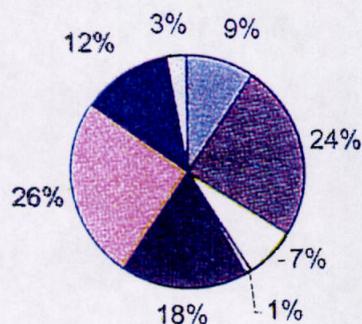
TABELA 3.4.2: Distribuição Geral de Comprometimento no Exterior em Exportações e Project Finance

(Compromissos em milhões de EUR)

	2001
Financiamento às Exportações	5.202
Financiamento ao Investimento Externo e outros <i>Corporate Finance</i>	3.021
Financiamento de Exportações Utilizando Fundos <i>AKA</i>	25
Concessões no Exterior (<i>Grants Abroad</i>)	187
Total	8.435

Nos negócios do KfW em 2001, a criação de novas divisões para o financiamento de portos e aeroportos, e para o gerenciamento de setores ligados ao meio-ambiente (particularmente água) mostrou-se bastante positiva. Além do financiamento à exportação, o Banco continuou seus compromissos com o investimento direto e fusões e aquisições. Pode-se verificar que a parcela destinada ao financiamento às exportações é majoritária, correspondendo a cerca de 60% do total, como demonstra a tabela 3.4.2.

Gráfico 3.4.3: Financiamento à Exportação - 2001



Setorialmente, podemos destacar a importância na carteira de financiamentos à exportação de: aeronaves; energia/meio-ambiente; e navios. No que tange os financiamentos ao investimento, os setores de indústria; navios e telecomunicações foram os que mais se destacaram no ano de 2001.

Gráfico 3.4.4: Financiamento ao Investimento 2001

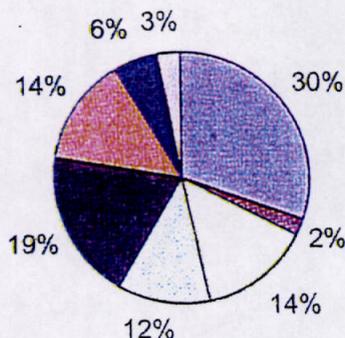


TABELA 3.4.3: Tied Export Finance

Por região - 2001	
Europa	50%
Ásia/Austrália	18%
América do Norte	16%
América Latina (incl. Caribe)	15%
África	1%

TABELA 3.4.4: Investimento e outros Corporate Finance

Por região - 2001	
Europa	45%
América do Norte	33%
América Latina (incl. Caribe)	15%
Ásia/Austrália	4%
África	3%

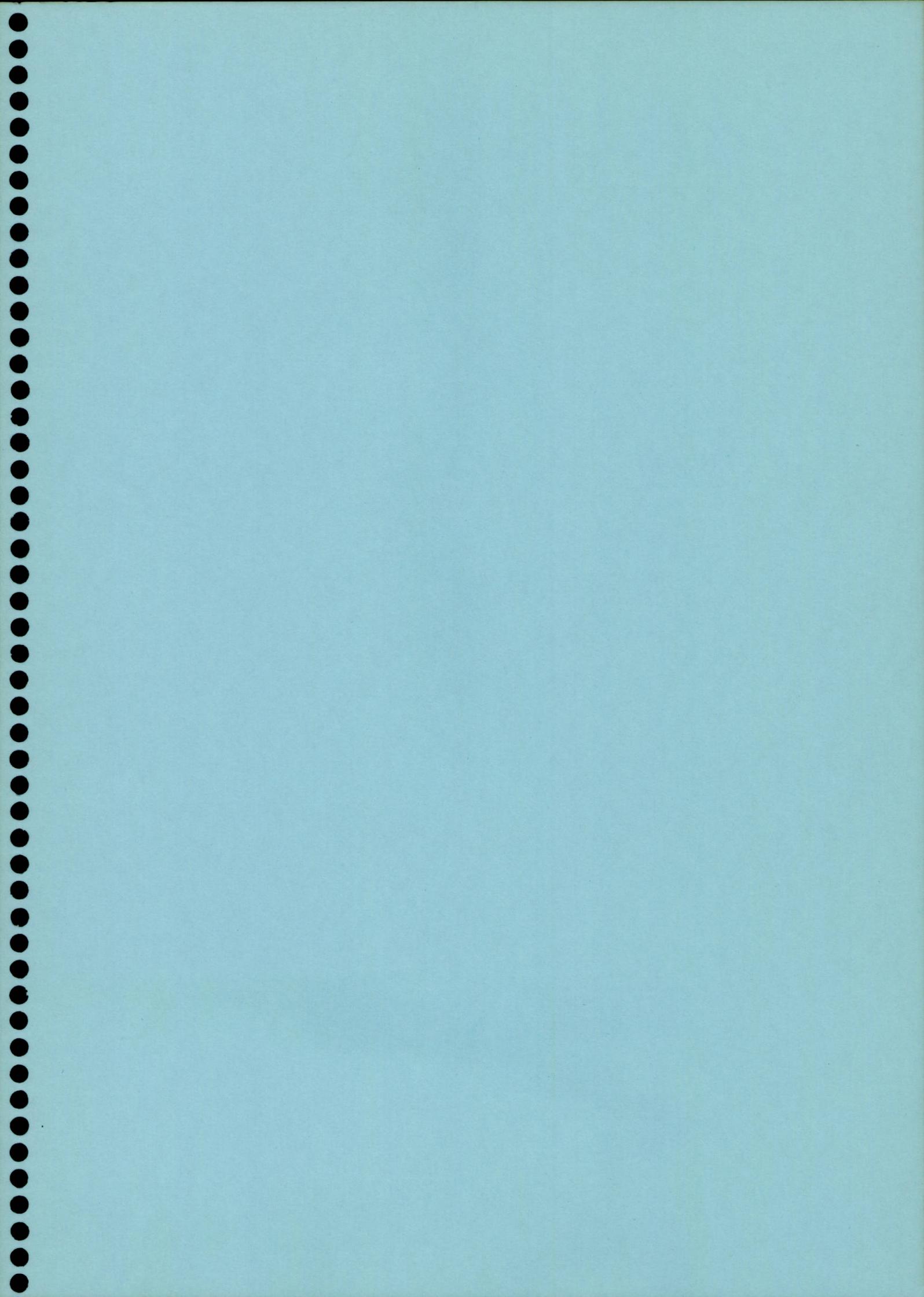
A distribuição dos comprometimentos em ambas as áreas de atuação do Banco mostra que as firmas alemãs ainda focam a maior parte de suas atividades de exportação e investimentos na Europa. De acordo com o relatório do KfW, a Ásia e a América Latina ainda são importantes mercados, embora os problemas monetários e econômicos destas regiões resultaram no atraso ou postergação de grandes projetos, particularmente em infra-estrutura.

TABELA 3.4.5: Risco de Crédito para a KfW

(Em bilhões de EUR)

2001		
Risco de conversibilidade e transferência	40%	1,8
Risco de projetos domésticos	30%	1,3
Risco de projetos externos	30%	1,3

De acordo com o relatório 2001 do KfW, os riscos de crédito são completamente cobertos por uma provisão de risco. No último ano, o KfW juntamente com outros bancos, desenvolveu produtos para segurar sua carteira de financiamento. O objetivo dessas atividades é pegar parte dos riscos de crédito dos bancos e colocá-los no mercado de capitais. Com isto pretende-se reduzir os riscos de crédito dos bancos e as obrigações sobre a cobertura de capital acionário. O risco para o KfW nestas transações tem sido excluído sempre que possível.

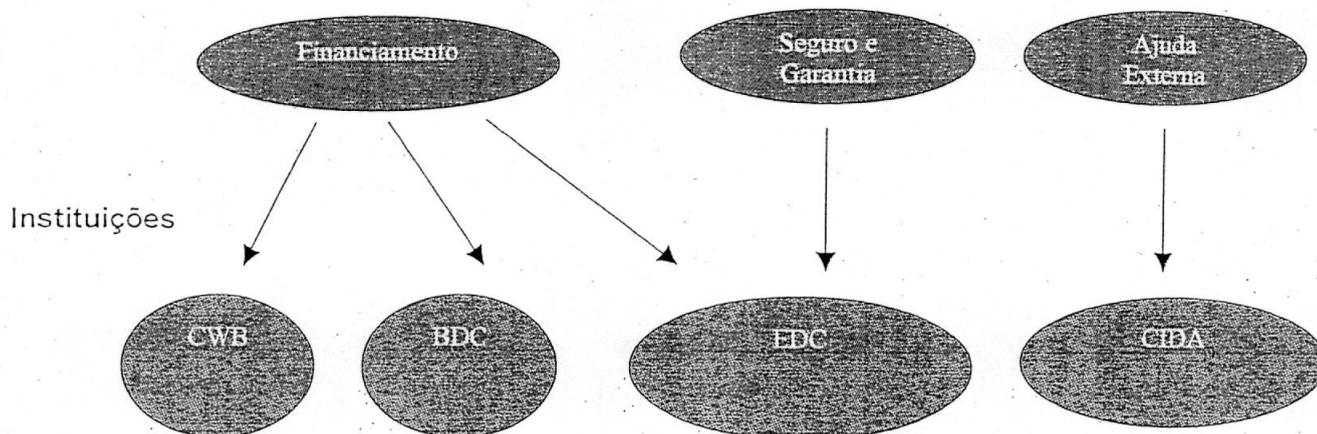


O MODELO DE APOIO A EXPORTAÇÃO NO CANADÁ

1) INTRODUÇÃO

A estrutura de apoio às exportações canadense é bastante centralizada na *Export Development Canada* (EDC). Além desta instituição, há outras agências do governo ligadas diretamente ao Comércio Exterior: a *Canadian Wheat Board* (CWB), a *Canadian International Development Agency* (CIDA), o *Business Development Bank Canadá* (BDC) e a *Canadian Commercial Corporation* (CCC)¹.

Funções:



A EDC é responsável pela concessão de seguros contra risco comercial e político; garantias; financiamento direto; e financiamento associado (*associated financing*) para bens e serviços exportados e investimentos canadense no exterior.

A *Wheat Board* é responsável pelo financiamento de *commodities* canadenses no curto e médio prazo (até 3 anos), sendo a magnitude do apoio concedido diretamente determinada pelo governo.

O BDC é um banco estatal que oferece financiamento de longo prazo para Pequenas e Médias empresas com foco nas atividades de exportação e setores emergentes. Suas fontes de recursos são obtidas no mercado de capitais.

A CCC é uma corporação do governo que usa seu *status* para assinar contratos em favor de exportadores canadenses – ou seja ela atua de forma indireta não constando por isso na ilustração. O intuito da CCC é dar credibilidade ao exportador canadense nas negociações com seus importadores e melhorar os termos dos contratos. A CCC figura como Contratante Principal, assegurando a performance do contrato em nome do exportador; ou como Procurador deste.

A CIDA, por sua vez, responde pelas atividades de Ajuda Externa promovidas pelo país. Quando há interesses comerciais e de desenvolvimento envolvidos, atua em parceria com a EDC.

¹Há, pelo menos, duas outras instituições públicas que indiretamente apóiam as exportações canadenses. São estas: *Société de Développement Industriel Investissement Québec*; e a *Technology Partnerships Canada* (TPC). Essas duas instituições foram, por exemplo, citadas pelo Brasil no Contencioso Brasil x Canadá na OMC.

Neste trabalho nos concentraremos no estudo da EDC – a Agência de Crédito à Exportação de referência no Canadá.

2) EDC

A EDC foi estabelecida em 1969, através do *Export Development Act*. A agência foi criada para substituir o *Export Credits Insurance Corporation (ECIC)*, estabelecido, por sua vez, em 1944. Trata-se de uma agência de grande porte, estando entre os 100 maiores empregadores do Canadá.

A EDC é considerada uma agência da Coroa, já que seus negócios são garantidos, em última instância, pelo governo canadense. O governo possui 100% das ações e praticamente todos os seus membros são apontados diretamente pelo governo. Dentre os 15 membros do Conselho de diretores, 13 são apontados pelo Ministro do Comércio Exterior:

Devido à importância do Comércio Exterior para a economia canadense, a EDC é uma das Agência de Crédito à Exportação mais atuantes internacionalmente. O percentual de exportações canadenses que recebem suporte da EDC está entre os mais altos dos países da OCDE.

Vale observar que o Canadá é uma economia voltada significativamente para o setor exportador: 43% do PIB provém de exportações, aproximadamente 3 vezes a razão Exportações/PIB dos EUA. Dessa forma, apesar de representar apenas 2% da economia global, o Canadá é hoje responsável por 5% das exportações mundiais, tendo sua participação crescido nos últimos anos. É importante ressaltar, todavia, que o comércio exterior canadense é extremamente concentrado: 85% das transações são com os EUA. Além disso, as exportações canadenses são também concentradas em poucas empresas: cinco firmas contabilizam 20% das exportações e os 100 maiores exportadores são responsáveis por mais de 50% do total exportado. Desta forma, mesmo ajustando pelo crescente conteúdo importado, as exportações canadenses são responsáveis por um quarto do emprego nacional.

Há na corporação uma grande preocupação com a responsabilidade social e ambiental, explicitada em quase todos os seus documentos². A tal ponto esta é uma característica sua que a instituição exige de seus empregados a assinatura de um código de conduta e um acordo de compromisso ético, anualmente.

A EDC segue tanto práticas ditas de mercado como as definidas no *Arrangement* da OCDE. Entende-se como práticas de mercado ("market-based") termos e condições consistentes com aquelas disponíveis em fontes privadas no mercado de crédito comercial (e.g. bancos, mercados de títulos e seguradoras privadas, a exceção das *International Financial Institutions (IFIs)*).

A maior peculiaridade da EDC é o fato de sua contabilidade ser dividida em duas categorias: *Corporate Account*, conduzida em bases comerciais (auto-sustentáveis) e a *Canada Account*, onde os créditos são aprovados segundo interesse nacional.

Os recursos da *Corporate Account* provêm de captações no mercado interno e externo e baseiam-se no princípio de recuperação total dos custos. Em contrapartida, na *Canada*

² "We recognize that as a global business, we are also a global citizen". Em 2001, uma ordem oficial passou a classificar os novos projetos de acordo com seus efeitos potenciais adversos sobre o meio ambiente. Existem três categorias ambientais: A, B e C e as novas regras, embora não retroativas, substituem o marco legal de proteção ao meio ambiente que vigorou entre 1999-01.

Account os recursos têm por base um fundo do governo, o *Consolidated Revenue Fund*, e a diretoria da EDC se responsabiliza apenas por sua administração. A contabilidade da *Canada Account* não é realizada junto ao relatório anual da Agência, mas sim junto aos dados consolidados da União, no encerramento do ano fiscal (31 de março).

Como as dívidas da EDC são consideradas uma obrigação do Canadá, seu custo de captação no mercado é bastante baixo, como demonstra a tabela 1 abaixo. A instituição é obrigada a submeter relatórios anuais; planos da corporação; orçamentos; e está sujeita a auditorias regularmente.

TABELA 2.1: *Rating* da EDC nas Principais Agências de Risco

	Moeda Nacional	Moeda Nacional	Moeda Estrangeira	Moeda Estrangeira
	Longo Prazo	Curto Prazo	Longo Prazo	Curto Prazo
Moody's	AAA	P -1	AA1	P -1
S&P	AAA	A -1 +	AA+	A -1+
DBRS	AAA	R -1 (high)	AA (high)	R - 1 (high)
JCR	AAA		AAA	

3) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Conforme foi ressaltado, as exportações canadenses são concentradas em um baixo número de grandes empresas e, por isso, o apoio às pequenas e médias empresas no Canadá é prioridade. Dentre as principais vantagens concedidas as PMEs destacam-se :

- a) a EDC aloca anualmente um montante de recursos que deve ser destinado às PMEs;
- b) há um staff exclusivo para o atendimento às PMEs. Este é dividido em dois grupos: empresas emergentes (iniciantes na atividade exportadora) e PMEs com exportações anuais entre US\$ 3,1 e US\$ 15,5 milhões;
- c) as apólices para as PMEs são simplificadas;
- d) as PMEs podem adquirir seguro pelo telefone ou internet;
- e) disponibilização de financiamentos por meio de bancos comerciais parceiros.

A forma mais frequente de financiamento às PMEs na EDC se dá através de bancos parceiros, como o *Northstar Trade Finance*, que provê empréstimos com base em um seguro da Agência. Outra forma frequente é por meio de linhas de crédito existentes com bancos estrangeiros, já que com uma linha de crédito já existente é mais fácil, rápido e menos custoso o processo de concessão do financiamento. O financiamento do capital de giro é feito por meio de bancos comerciais e a EDC assume 50% do risco.

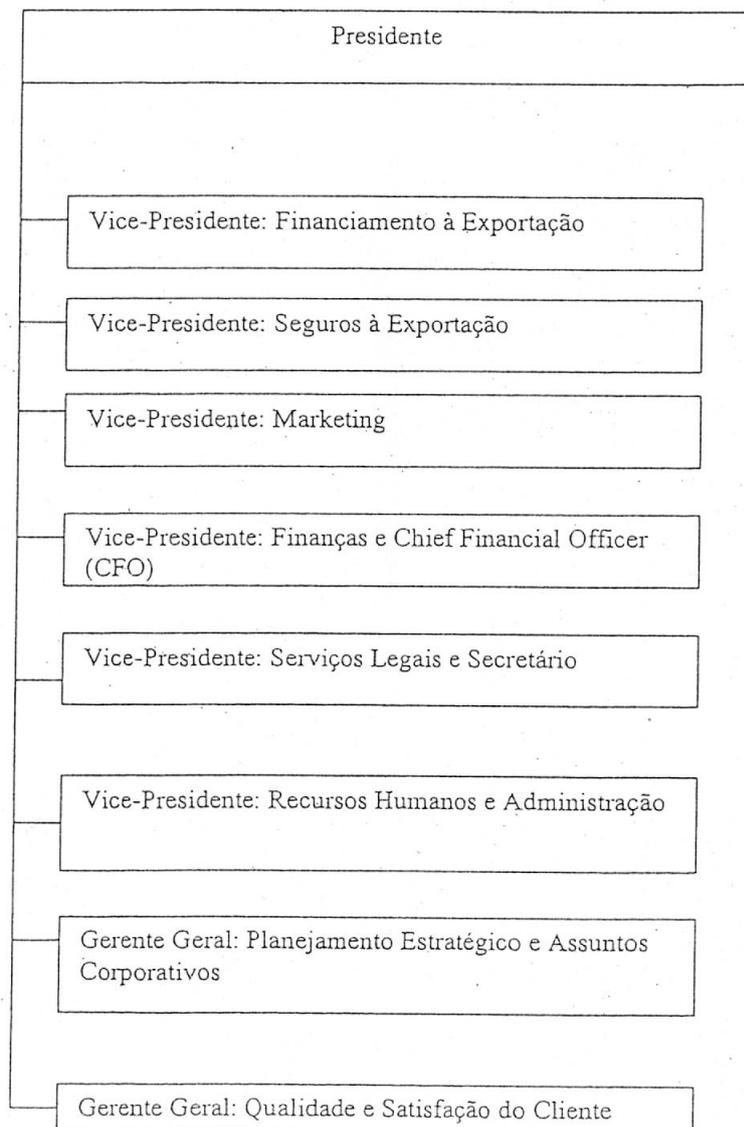
O apoio às PMEs envolve custos maiores para a EDC do que as demais operações. Isto porque sendo as operações de menor valor, há deseconomias de escala. Apesar de representarem 90% da base de clientes da EDC, as PMEs em valor representaram, em 2001, apenas 16% da carteira.

Além disso, as operações de seguro para as PMEs historicamente geram perdas para a EDC, enquanto as operações de financiamento conseguem atingir equilíbrio. Este resultado negativo

nas contas da EDC é contrabalançado por operações com as grandes empresas (subsídio cruzado).

4) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA EDC

Atualmente, a estrutura operacional é dividida em gerências específicas. São elas: 1) gerência de apoio a pequenas e médias empresas (para empresas com exportações anuais abaixo de Cnd\$ 1 milhão – aproximadamente US\$ 0,63 milhão); 2) tecnologia avançada, 3) setor aeroespacial; 4) setor de alimentos; 5) setor automotivo; 6) telecomunicações; 7) bens básicos e semi-manufaturados; 8) serviços profissionais e de construção civil, 9) bens de consumo; 10) florestamento; 11) transportes; 12) máquinas e equipamentos; 13) energia e mineração; 14) óleo e gás; 15) gerência financeira, criada no intuito de dar suporte aos exportadores canadenses que recebem pagamentos através de bancos no exterior).



5) PROGRAMAS: FINANCIAMENTO, SEGURO E GARANTIA

a) FINANCIAMENTO:

Em 2001, os financiamentos representaram 19% da carteira da EDC. Os financiamentos podem ser feitos em moeda nacional ou estrangeira, havendo sete grandes programas disponíveis (tanto nas modalidades *buyer* quanto *supplier*): 1) financiamentos individuais, 2) financiamento de projetos para contratos múltiplos, 3) linhas de crédito para bancos ou compradores institucionais, 4) acordos de compra de notas de crédito, 5) compra de notas de crédito simplificada, 6) *forfaiting*³, 7) programas de crédito especializado.

De forma geral, entretanto, os financiamentos podem ser divididos em 3 grupos: empréstimo direto; linhas de crédito; ou através do programa de investimento em ações (aporte de capital).

a.1) Financiamento Direto

A EDC financia a compra de bens de capital e serviços canadenses nas modalidades *buyer* e *supplier* para produtos que contenham, no mínimo, 50% de conteúdo canadense ou, conforme consta no *site* da instituição, caso: "a operação gere outros benefícios significativos para o Canadá". Além disso, compradores nacionais que adquirem produtos de companhias nacionais para usar permanentemente (ou fazer *leasing*) fora do país podem também ser financiados pela EDC, exclusivamente através da linha de crédito especializado.

O financiamento direto segue a regra do *Arrangement* da OCDE em relação ao percentual máximo financiado, isto é, cobre até 85% do valor da exportação. Historicamente, a EDC trabalha com taxas de juros fixas ou flutuantes, de acordo com o risco de crédito contemplado. Contudo, o *Arrangement* da OCDE, até o momento, não prevê a utilização de taxas de juros flutuantes; a regra refere-se somente a taxa de juros fixa CIRR. Os prazos de repagamento do investimento direto são normalmente acima de 10 anos, dependendo da natureza do mercado.

A EDC cobra uma taxa de exposição para compensar o risco de *default* do importador, geralmente essa taxa é embutida no preço pago pelo tomador. A taxa de exposição é paga na moeda em que foi feito o financiamento, *pro rata*, a cada adiantamento feito sobre o empréstimo. Ela é determinada levando em conta as características do mercado e o risco do país envolvido (há categorias próprias de risco país). A EDC se reserva o direito de impor taxas de exposição (percentual sobre o valor do financiamento) acima da CIRR. A taxa de exposição é calculada por um método chamado *La Encore*, desenvolvido por uma companhia de contabilidade especializada. Esse método também é utilizado pela Moody's, ABN e Lloyds – e pode ser customizado para cada usuário.

a.2) Linhas de Crédito

Os financiamentos ao importador estabelecidos através de linhas de crédito geralmente têm valor entre US\$ 50.000 e US\$ 5 milhões. Há 52 linhas de crédito, estabelecidas entre a EDC e bancos de 27 países, concentrando-se em países emergentes. Todos os serviços de financiamento e seguros são extensíveis aos países em que a EDC já estabeleceu linhas de crédito.

³ No caso de *forfaiting* exige-se que a instituição financeira seja de primeira linha, ao passo que aquisição simples de notas promissórias envolve outras exigências.

a.3) Investimento Acionário

As regras para investimento acionário na EDC são estabelecidas através do *Export Development Act*, que restringe as operações em 10 milhões de dólares canadenses ou 25% do capital acionário da empresa (o que for menor). As formas de investimento acionário são diversas.

A EDC pode, por exemplo, fornecer aporte de capital a um exportador para aumentar suas exportações (geralmente é feito para áreas de alta tecnologia, energia alternativa, meio-ambiente ou empresas consideradas inovadoras). Alternativamente, se uma companhia canadense precisa comprar ações de uma empresa estrangeira a fim de firmar um contrato ou expandir sua capacidade exportadora, a EDC pode realizar financiamentos de médio prazo para comprar essas ações no nome da empresa ou participar junto ao investidor canadense. Por fim, se existe a criação de um fundo com objetivo de apoiar exportações canadenses, a EDC pode igualmente participar desse fundo. Geralmente esta última forma ocorre em segmentos de mercado que requerem conhecimento tecnológico especializado ou capital humano específico. Todavia os investimentos em fundos precisam estar bem documentados e os benefícios canadenses devem ser maiores do que 2:1.

a.4) Project Finance

Desde 1995 a EDC faz financiamento, além de seguro ou garantia, para operações de *project finance* (cuja garantia da operação baseia-se no fluxo de receitas do projeto e não na avaliação de crédito do devedor), possuindo um departamento dedicado exclusivamente a esse tipo de negócio.

b) SEGURO:

A EDC oferece cobertura de risco comercial e político em até 90% do valor contratado, independente do importador ser público ou privado e independente do prazo. Embora a maioria dos contratos seja em dólares americanos, a cobertura também pode ser feita em outras moedas. Os seguros estão disponíveis para curto, médio e longo prazo e são concedidos a exportadores, bancos comerciais; fundos domésticos ou internacionais; e outras entidades financeiras que participem do financiamento de exportações canadenses. Os prazos de repagamento devem ser baseados no *Arrangement* da OCDE e a taxa de juros cobrada deve ser a CIRR.

Uma taxa de processamento é computada baseando-se no valor financiado. Os prêmios de curto prazo são pagos em bases mensais, enquanto os prêmios referentes a médio e longo prazo são cobrados uma única vez (baseados no valor do contrato) e pagos imediatamente.

b.1) Seguro de Crédito de Curto Prazo

Essa modalidade de seguro cobre geralmente a venda de bens e serviços com prazos inferiores a 180 dias. Todavia, há apólices disponíveis para períodos de 12 meses renováveis na data de aniversário.

Existem 6 tipos de apólices de curto prazo:

- 1) Risco Global Comercial e Político. Esta apólice abrange todas as exportações de curto prazo de um exportador, a exceção das vendas entre empresas (*intercompany*) ou no caso de exportações para os EUA;

- 2) Risco Global Político;
- 3) Risco Político Seletivo. Nesse caso, o exportador pode selecionar os países para os quais ele quer a cobertura. O total exportado para o país selecionado, porém, deve ser segurado;
- 4) Seguro de Crédito. Provê a cobertura dos exportadores com vendas totais inferiores a C\$ 5 milhões (aproximadamente US\$ 3 milhões – à taxa de 30 de março de 2001) contra risco comercial e político de curto prazo;
- 5) Documentary Credits Insurance. Cobertura para bancos canadenses contra risco comercial e político de documentos relativos a operações de financiamento dados por bancos estrangeiros como pagamento de exportações canadenses, podendo os bancos selecionarem os créditos a serem segurados;
- 6) Short-term Bulk Agriculture Credits Insurance. Cobertura para exportadores de commodities ou bancos que financiem esses produtos em prazos máximos de um ano. Este programa especificamente cobre 100% do risco político e 95% do comercial.

b.2) Seguros de Médio Prazo

Os seguros e garantias oferecidos para períodos entre 1 e 5 anos costumam exigir um *downpayment* de 15%.

São diversos os programas de seguros (contra risco comercial e/ou político). Alguns programas cobrem o período entre a assinatura do contrato e o pagamento, outros cobrem o período entre a data do financiamento até o desembolso. Há igualmente apólices para cobrir risco (nacional ou externo) de *default* de empresas subcontratadas por exportadores canadenses.

b.3) Performance Security Insurance

Este seguro cobre em até 95% as perdas se o importador fizer uma *call* contra as letras ou garantias dadas pelo exportador sem razão aparente. O segurado também recebe o pagamento em casos de guerras ou cancelamento de permissão para importar ou exportar. Esta apólice está disponível para o período de licitação (por isso é também chamado *Bid Performance Security*), quando o processo de exportação já se iniciou.

b.4) Seguros para Investimento no Exterior

Cobre o risco político de investimentos feito no exterior em até 15 anos. A cobertura cobre incapacidade de conversão de moedas, risco de expropriação por parte do governo, guerras, revoluções e insurreições.

Os investimentos, porém, devem ser novos investimentos e considerados economicamente vantajosos tanto para o Canadá quanto para o país receptor.

c) GARANTIA:

A EDC oferece garantias para bancos comerciais; fundos domésticos e internacionais e outras organizações financeiras que estejam financiando exportações canadenses de bens (incluindo bens agrícolas) e serviços.

As garantias estão disponíveis apenas para médio e longo prazo. A cobertura tanto para risco político como para risco comercial é de apenas 75% do valor financiado. Lembrando que o financiamento só cobre 85% do contrato, as garantias cobrem 75% de 85%. A cobertura das garantias é portanto inferior ao que costuma ser a regra em outras Agências de Crédito à Exportação⁴. Os prazos de repagamento são, por sua vez, estabelecidos pelo *Arrangement* da OCDE.

Embora a cobertura seja menor, o programa de garantias da EDC é bastante flexível: cobre bens de um terceiro país envolvidos no contrato de exportação; parte das taxas cobradas pode ser capitalizada no valor do empréstimo (até 85% das taxas cobradas); garantias podem ser oferecidas para empréstimos feitos a taxas de juros flutuantes e podem ser dadas em moeda estrangeira. Em contrapartida, os papéis garantidos não podem ser livremente transacionados nem oferecidos em casos de vendas múltiplas financiadas em uma (única) linha de crédito.

Há três taxas cobradas: taxa de processamento, aplicada na parte financiada; prêmios em bases anuais na quantidade financiada; e taxas de compromisso calculadas de acordo com as características de cada contrato.

Algumas garantias cobrem performance, como é o caso do programa *Bid Security Guarantee* e do *Performance Security Guarantee*. Nesse caso a EDC oferece ao banco um seguro protegendo-o de uma *call* do importador contra as garantias.

6) DADOS RECENTES

Como explicitado, as contas do EDC estão separadas em *Canada Account* e *Corporate Account*. A evolução dos desembolsos encontram-se abaixo explicitadas.

TABELA 6.1: Compromissos e Lucro nos últimos anos

(Em Cnd\$ milhões)

	1997	1998	1999	2000	2001*
Canada Account	1.901	518	314	262	151
Corporate Account	25.660	31.421	36.222	40.869	44.374
Total	27.561	31.939	36.536	41.131	44.525
Lucro Líquido	128	135	118	194	58
Total em US\$*	19.972	22.652	24.357	28.366	28.180

Taxa do último dia útil de março de cada ano.

A análise horizontal da Tabela 6.1 mostra que os desembolsos da *Canada Account* sofreram, ao longo desses cinco anos, uma queda significativa. Em 1998, houve uma redução de cerca

⁴ O ECGD e US-exim, por exemplo, cobrem 100% do valor financiado ou 85% do contrato.

de 70% em relação a 1997 e a tendência de queda prosseguiu. A *Canada Account* representou em 2001 apenas 0,4% do total dos desembolsos. Cabe lembrar que nesta conta os recursos provêm de um fundo do governo e os créditos são aprovados individualmente pelo Parlamento, segundo interesse nacional.

No caso da *Corporate Account* os desembolsos aumentaram a percentuais estáveis. Em 1998 ocorreu a alteração mais significativa, com um aumento de 22% em relação a 1997. Os recursos da *Corporate Account* são obtidos por meio de captações no mercado interno e externo.

Corporate Account

Gráfico 6.1: Número de Empresas Beneficiadas

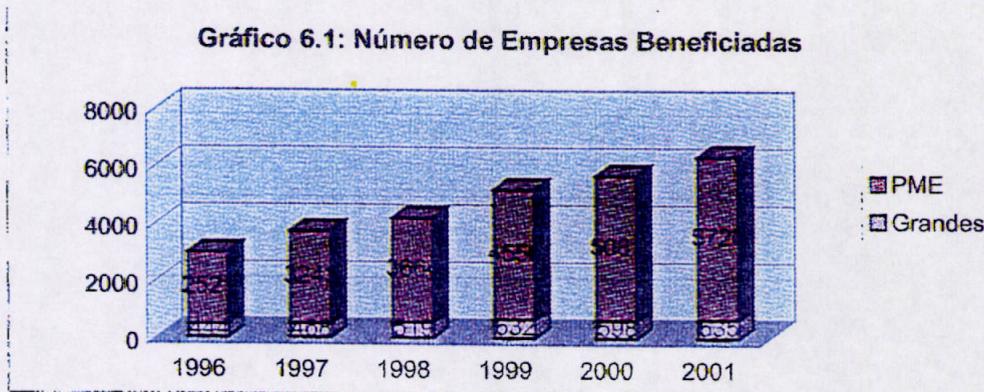


Gráfico 6.2: Seguro e Garantia por prazo em 2001

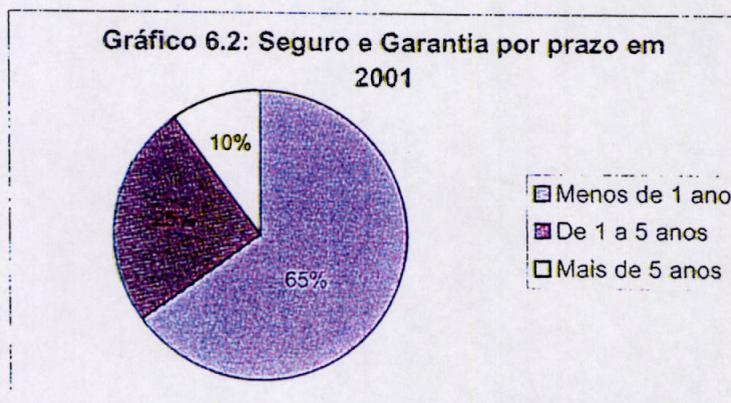


TABELA 6.2: Compromissos por Setor na *Corporate Account* / 2001

(Em Cnd\$ milhões)

	Curto Prazo	Longo Prazo	Total
	Curto Prazo	Longo Prazo	Total
Alta tecnologia	3.028	181	3.209
Aeroespacial	793	2.577	3.370
Agrícola/ alimentos	2.387	10	2.397
Automóveis de passeio	467	619	1.086
Básicos e semimanufaturados	5.670	54	5.724
Serviços profissionais	121	1.255	1.376
Bens de consumo	4.074	2	4.076
Exportadores emergentes	537	21	558
Instituições financeiras	972	0	972
Produtos florestais	7.008	8	7.016
Transporte terrestre e navios	50	2.346	2.396
Máquinas e equipamentos	890	542	1.432
Mineração e Energia	221	3.425	3.646
Oleo e Gás	124	1.245	1.369
Telecomunicações	434	5.286	5.720
Total	26.776	17.571	44.347
Total em US\$*(taxa de 30/03/01)	16.947	11.121	28.067

TABELA 6.3: Destino dos das Operações da EDC - *Corporate Account* /2001

(Em Cnd\$ milhões)

	Curto Prazo	Longo Prazo	Total	Região/Total
América do Norte e Caribe*	16.964	10.517	27.481	62%
Europa	3.762	2.582	6.344	14%
Ásia/ Pacífico	4.182	712	4.894	11%
América do Sul/Central	1.175	3.028	4.203	9%
Oriente Médio/África	639	736	1.375	3%
Total	26.722	17.575	44.297	100%
%	60,3	39,7	100	
Total em US\$*	16.913	11.123	28.036	

* Taxa de 30 de março de 2001.

Gráfico 6.3: Concentração da Exposição por Região em 2001



Canada Account

TABELA 6.4: Canada Account

(Em Cnd\$ milhões)

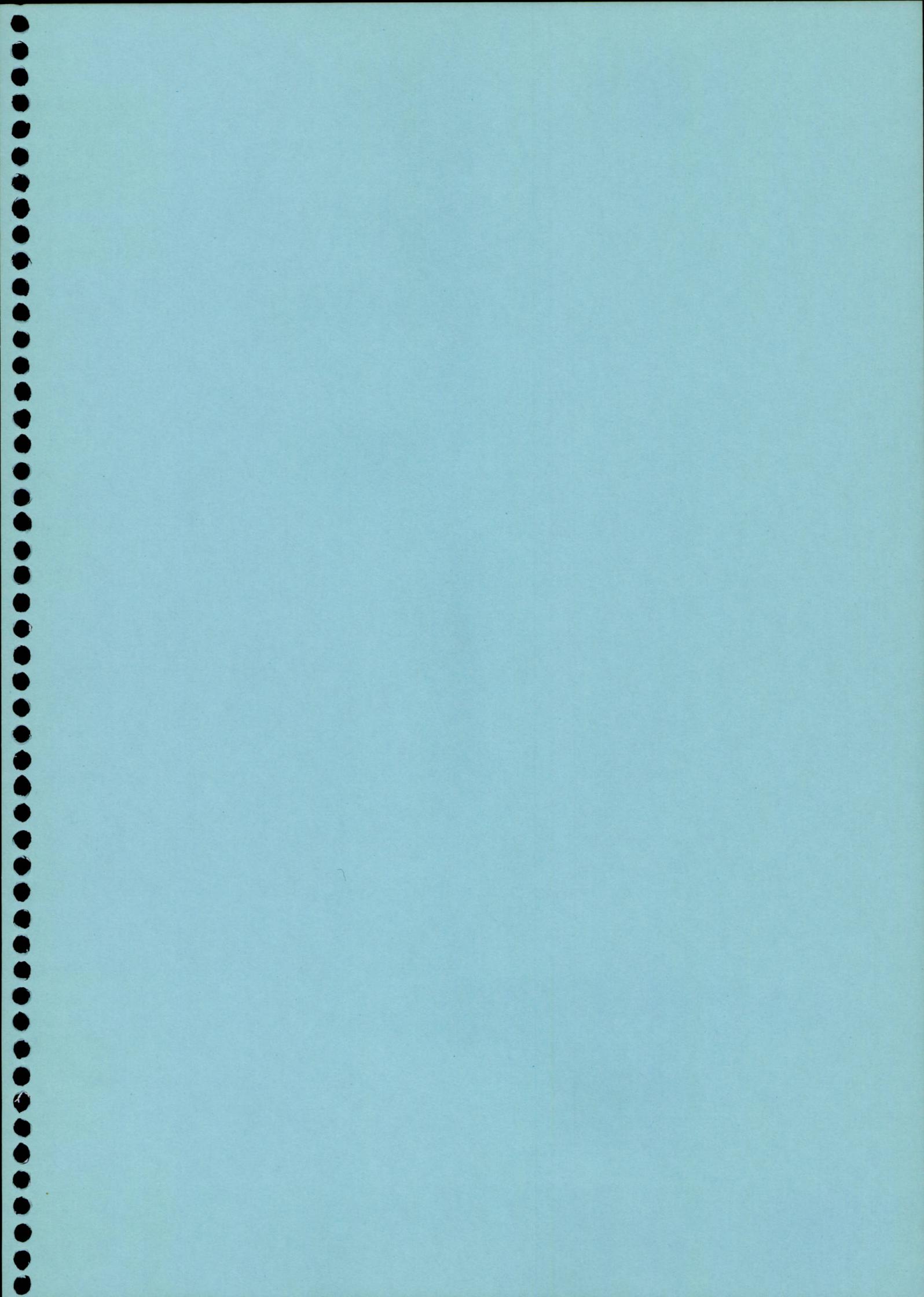
	2001	2000	1999
Financiamento à exportação	-	-	-
Financiamento direto	135	38	67
Seguro à exportação	-	-	-
Curto prazo	-	-	-
Médio prazo	16	224	247
Garantia	-	-	-
Total	151	262	314
Total em US\$*	199	186	107
Outras informações sobre:	-	-	-
Financiamento à exportação	-	-	-
Número de operações	8	11	12
Valor total das obrigações recebíveis	2682	2490	2599
Valor de empréstimos não desembolsados	101	192	183
Número de linhas de crédito e protocolos	2	3	2
Montantes disponíveis para alocação	88	73	73
Reescalonamento de créditos	43	3	45
Seguro à exportação	-	-	-
Número de apólices emitidas	1	1	4
Número de seguros e garantias em vigor	4	5	20
Valor de seguros e garantias em vigor	56	170	199
Valor de sinistros pagos	0	0	8
Valor de sinistros recuperados	0	0	0
Saldo dos sinistros ao final do ano	47	46	46

*Taxa do último dia útil de março de cada ano.

Dos dados apresentados neste item, podemos fazer os seguintes comentários adicionais:

- A EDC tem apresentado resultados financeiros positivos nos últimos anos;
- As operações da EDC são bastante concentradas no curto prazo, respondendo por 65% do volume de operações até 1 ano e 80% até 5 anos e, em termos de valor, 60% do total de compromissos em 2001;
- Os setores que mais demandam apoio de curto prazo são: produtos florestais, bens finais, produtos de alta tecnologia, básicos e semi-manufaturados. Já os produtos que demandam mais apoio de longo prazo são em ordem de importância: telecomunicações, energia, aeroespacial, transporte terrestre e navios;
- Os destinos das exportações apoiadas pela EDC estão concentradas na América do Norte e Caribe, essencialmente nos EUA;
- Os apoios concedidos através da *Canada Account* (ou de interesse nacional) foram tanto seguros como financiamentos diretos, variando de importância ano a ano. O número de operações apoiadas em 2001 foi de 16 com um valor médio de 9,5 milhões de dólares canadenses (aproximadamente US\$ 6,0 milhões, à taxa de 30 de março de 2001).

Das observações acima, podemos concluir que a EDC atua em áreas que normalmente seriam do mercado privado, como o crédito de curto prazo e operações cujo destino são os EUA. Além disso, realiza freqüentemente o financiamento direto ao invés de conceder garantias para os bancos comerciais o fazerem. Desta forma, não é de se estranhar que a EDC seja questionada por competir com o mercado ao invés de atuar somente em suas falhas. A EDC possui um histórico de resultados positivos, o que parece ser consequência justamente do fato da atuação em operações ditas de mercado.



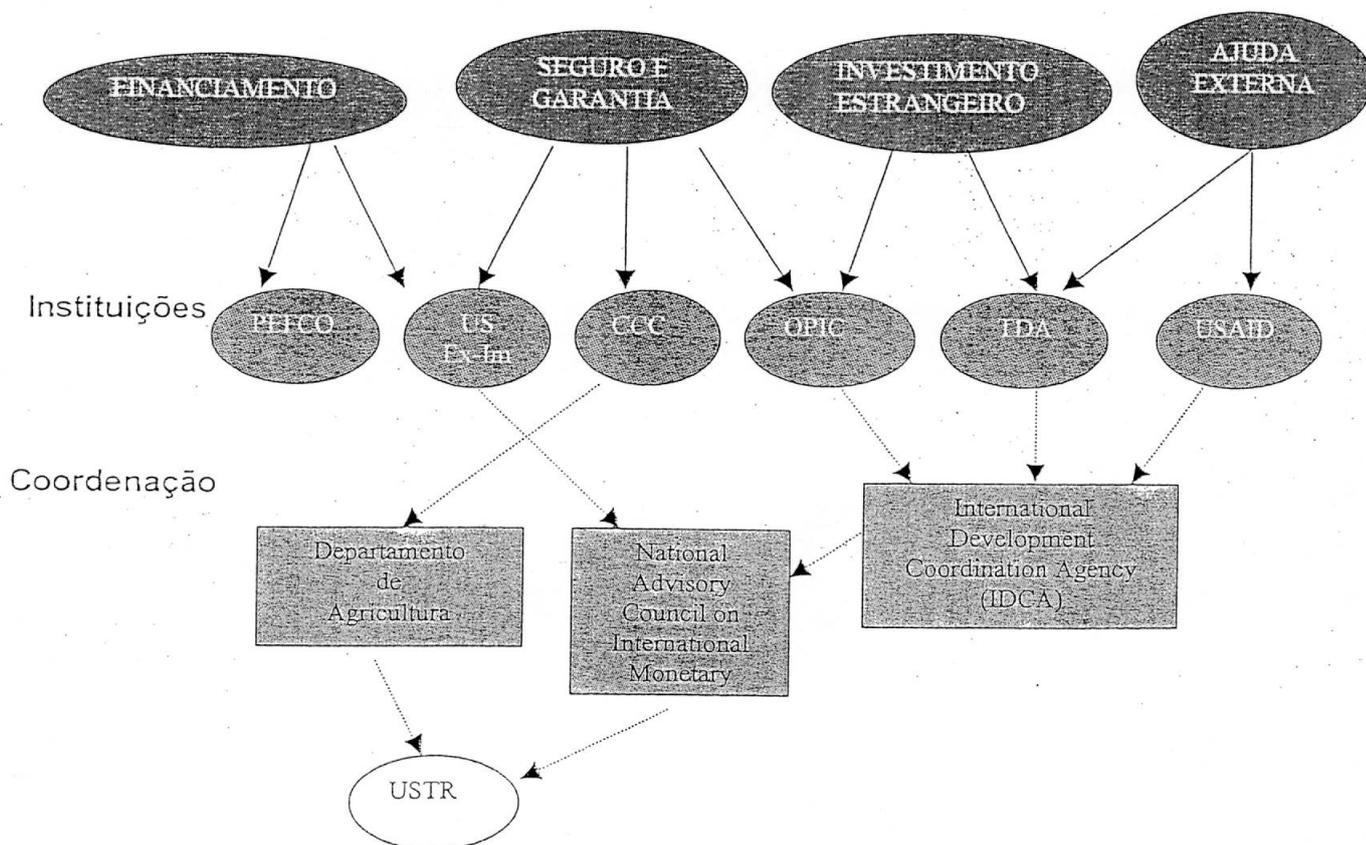
O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NOS EUA

1) INTRODUÇÃO

A estrutura americana de apoio público à exportação é bastante segmentada, envolvendo não apenas o suporte direto à exportação, mas também o apoio ao investimento externo direto ou indireto e instrumentos de ajuda a países menos desenvolvidos.

Podemos identificar pelo menos seis instituições norte-americanas que contam com algum apoio público, cujas funções estão diretamente ligadas ao fomento as exportações de bens e serviços. A ilustração abaixo apresenta, por função, essas instituições e os órgãos de coordenação. Vale destacar que das instituições abaixo, a única que não é uma agência de governo é a PEFCO (*Private Export Funding Corporation*) – embora, obrigatoriamente, seus financiamentos tenham a garantia do Ex-Im.

Funções:



Nota-se que uma mesma atividade é conduzida por mais de uma instituição, embora envolva mercados distintos. As atividades de seguro e garantia, por exemplo, são realizadas por três instituições: Ex-Im, CCC (*Commodity Credit Corporation*) e OPIC (*Overseas Private Investment Corporation*), cujos focos, respectivamente, são: o apoio à exportação de bens e serviços, de *commodities* e investimento externo direto.

Não são raras as situações onde há superposição de papéis. O Ex-Im é o órgão de maior interface com outras instituições na medida que sua função (apoio à comercialização de bens)

é parte do resultado das atividades das outras agências. Ou seja, tanto as operações de investimento externo quanto de ajuda podem resultar em exportações dos EUA para os países beneficiados¹.

A coordenação das atividades das agências do governo norte-americano, a exceção da CCC (sob responsabilidade do Dep. de Agricultura) é feita pelo *National Advisory Council on International Monetary and Financial Policy* - NAC². Este Comitê é formado por membros do Tesouro, Departamento de Estado e de Comércio, US Ex-Im, Câmara de Comércio, *Federal Reserve* e IDCA (agência "guarda-chuva" formada pelo OPIC, TDA - *US Trade and Development Agency* - e USAID - *US Agency for International Development* -).

Entre as diversas funções do NAC está a de participar da elaboração das políticas do Ex-Im e demais agências, devendo ser consultado em determinadas operações. No que diz respeito ao Ex-Im, o NAC revisa as operações que envolvam empréstimos e garantias acima de US\$ 30 milhões, seguros acima de US\$ 50 milhões e todas as que utilizam Fundo de Guerra. Em relação ao IDCA, o NAC participa de todas as transações de crédito misto (doação e empréstimo), sendo que nas operações mistas de ajuda casada (*tied-aid*) deve haver unanimidade entre os membros do NAC.

Tanto o NAC quanto o Departamento de Agricultura estão submetidos ao *United State Trade Representative* (USTR), que é parte do Poder Executivo Americano. Trata-se de um gabinete responsável pelo desenvolvimento e coordenação do comércio internacional dos EUA, da política de investimento direto externo e de *commodities*. As questões relativas a investigações sobre *antidumping* e medidas compensatórias são da alçada do ITC (*United States International Trade Commission*), uma agência federal independente que possui grande poder investigativo sobre questões relacionadas ao comércio internacional.

A tabela a seguir detalha as seis instituições acima apresentadas, destacando a fonte dos recursos utilizados e o montante realizado no ano de 2000. Neste texto, será analisado em maior detalhe o US Ex-Im por ser este, reconhecidamente, a maior referência americana de Agência de Crédito à Exportação.

¹ As operações de ajuda que envolvem exportações do país que está dando o auxílio, as chamadas "tied-aid", têm sofrido questionamentos por conter um forte componente de subsídio. Os países membros da OCDE acordaram condições que devem ser cumpridas nas operações tied-aid (Heltisink Package).

² O departamento de Agricultura dos Estados Unidos opera dois programas de garantia de crédito à exportação - um que fornece cobertura de financiamentos para períodos de até 3 anos; e outro que fornece cobertura de crédito acima de 3 anos, mas não superior a dez anos.

TABELA 1.1: Instituições de Apoio à Exportação e suas Características

Instituição	Organização e Fonte de Recursos	Apoio (2000)	Função
US Ex-Im	Agência de governo. Recursos públicos.	US\$ 12,6 bilhões	Financiamento, Seguro e Garantia de risco comercial e político de curto e longo prazo.
Private Export Funding Corporation (PEFCO)	Corporação privada formada por 36 bancos, 6 firmas e 3 financeiras. Recursos captados no mercado por meio de obrigações financeiras garantidas pelo Ex-Im.	US\$ 1,5 bilhão	Financiamento privado de médio e longo prazo com taxas de juros fixas.
Overseas Private Investment Corporation (OPIC)	Agência de governo. Recursos públicos.	US\$ 1,5 bilhão	Financiamento de investimentos através de empréstimos diretos e garantias para bancos, Seguro de risco político e serviços diversos para investidores americanos.
Commodity Credit Corporation (CCC)	Corporação do governo americano, operada pelo Dept. de Agricultura. Recursos públicos.	US\$ 6,2 bilhões	Opera os programas de garantia de crédito para apoio aos exportadores de produtos agrícolas.
US Trade and Development Agency (TDA)	Agência de governo. Recursos públicos.	US\$ 51,7 milhões	Fornece auxílio para estudos de viabilidade e planejamento de projetos de desenvolvimento em países de "renda média" (Classificação do Banco Mundial)
US Agency for International Development (USAID)	Agência de governo. Recursos públicos.	US\$ 7,0 bilhões	Responsável pela implementação dos programas de assistência bilateral dos EUA. Concede empréstimos e garantias para o Programa de Ajuda Casada (Tied Aid).

Fonte: Annual Report das respectivas agências

2) US Ex-Im

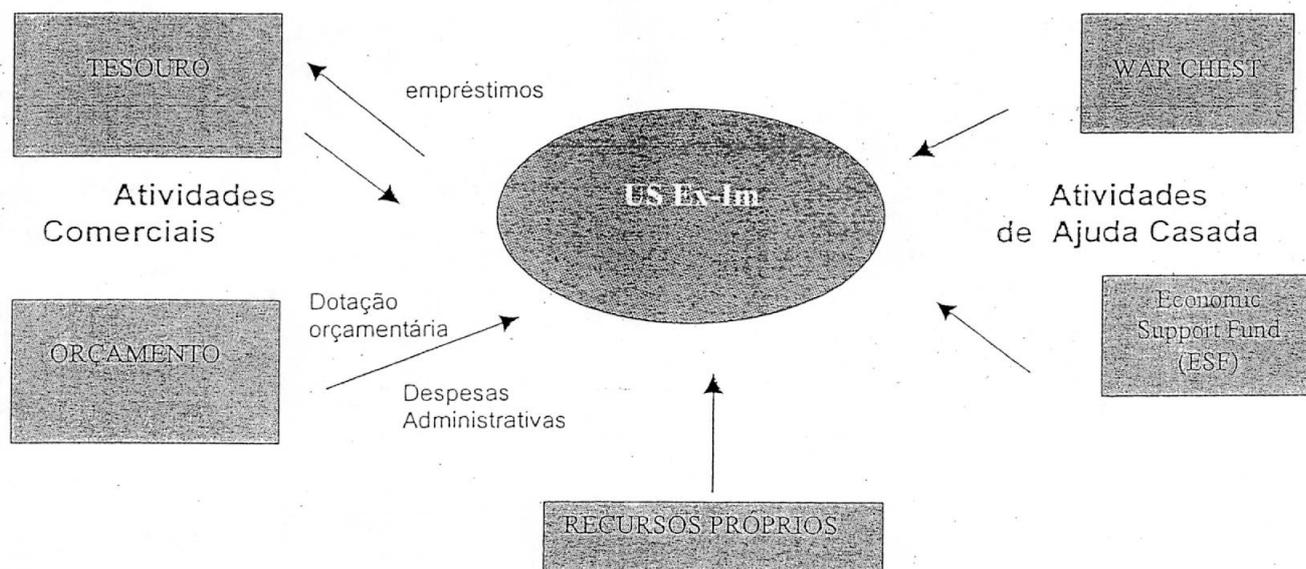
O Ex-Im foi criado em 1934 tendo como objetivo original fomentar o comércio entre os EUA e a União Soviética. De fato, somente em 1945 o Ex-Im foi estabelecido como uma agência de governo, com autoridade estatutária derivada do *Export-Import Bank Act* e com a responsabilidade de apoiar as exportações norte-americanas para todo o restante do mundo.

No período pós-guerra, o Ex-Im também atuou na administração do Plano Marshall. Desde então, a cada 5 anos, o Ex-Im deve ter sua continuidade aprovada pelo Congresso americano³. As regras a serem obedecidas pelo Ex-Im no que diz respeito à utilização dos recursos orçamentários e limites máximos de exposição constam no *Federal Credit Reform Act* de 1990.

A última grande mudança sofrida pelo Ex-Im foi em 1992, quando assumiu a função de seguro de crédito à exportação. Até então esta atividade era desenvolvida por uma empresa privada chamada *Foreign Credit Insurance Association* – FCIA, cabendo ao Ex-Im o resseguro das operações.

Atualmente, as atividades do Ex-Im podem ser divididas em dois diferentes ramos: as atividades comerciais e as atividades de ajuda a países menos desenvolvidos. As atividades de ajuda do Ex-Im relacionam-se às operações casadas, que são aquelas que além da doação ou crédito concessional, envolvem a exportação de bens norte-americanos. Para estas operações, o Ex-Im utiliza recursos de dois fundos especiais: O Fundo de Guerra (*WAR CHEST*), quando a ajuda relaciona-se a equipamentos de defesa, e o Fundo de Apoio Econômico (*Economic Support Fund* - ESF) no caso das demais operações. Nesse trabalho exploraremos somente as atividades comerciais.

A ilustração mostra as fontes de recursos do US Ex-Im.



Os recursos para atividades comerciais do Ex-Im provêm de três fontes: a) recursos próprios (margem dos empréstimos, arrecadação de prêmios e comissões); empréstimos do Tesouro Nacional; c) recursos orçamentários (denominados *subsidy appropriation*) e verba para custos administrativos.

Os empréstimos junto ao Tesouro são normalmente utilizados como *funding* das operações de financiamento do Ex-Im. Os juros do empréstimo do Tesouro são iguais ao seu custo de captação no mercado, i.e., *US Treasury*, e os prazos são casados com os concedidos nas operações. Ou seja, o Ex-Im pega emprestado do Tesouro no mesmo prazo que empresta a terceiros.

³ Em 1953 o Congresso reverteu uma decisão presidencial de extinguir o Ex-Im.

A cada ano há um volume de recursos orçamentários devidamente aprovado pelo Congresso Americano, destinado à operacionalização das atividades do US Ex-Im. Para cada desembolso (seja este relacionado a um financiamento, seguro ou uma garantia), calcula-se uma perda esperada (*loss reserves*) de acordo com o risco da operação. Os riscos atribuídos são calculados com base nas características da operação; setor industrial da exportação; e países de destino (há 11 categorias de risco país, diferentemente das 7 da OCDE). Desta forma, quanto menor o risco (avaliado) das operações, maior será o número de operações realizadas.

Em princípio, as perdas esperadas não devem ultrapassar a dotação orçamentária do ano. No entanto, as estimativas de risco feitas no início do ano são reavaliadas constantemente. Suplementações orçamentárias são possíveis, bem como devolução dos recursos orçamentários, em caso dos riscos terem sido superestimados.

Em relação à forma de apropriação dos recursos orçamentários, estes diferem de acordo com a atividade apoiada. No caso dos financiamentos, os recursos orçamentários são apropriados no momento da liberação. Já no caso dos seguros e garantias, os recursos ficam investidos numa conta remunerada do Tesouro. Ao final do ano, se o valor das despesas superar o das receitas, o valor correspondente a esta diferença é apropriado pelo Ex-Im e o saldo positivo, se houver, é devolvido ao Tesouro. Em 2000 e 2001 o Ex-Im devolveu ao Tesouro recursos da ordem de US\$ 11 milhões e US\$ 21 milhões, respectivamente.

3) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

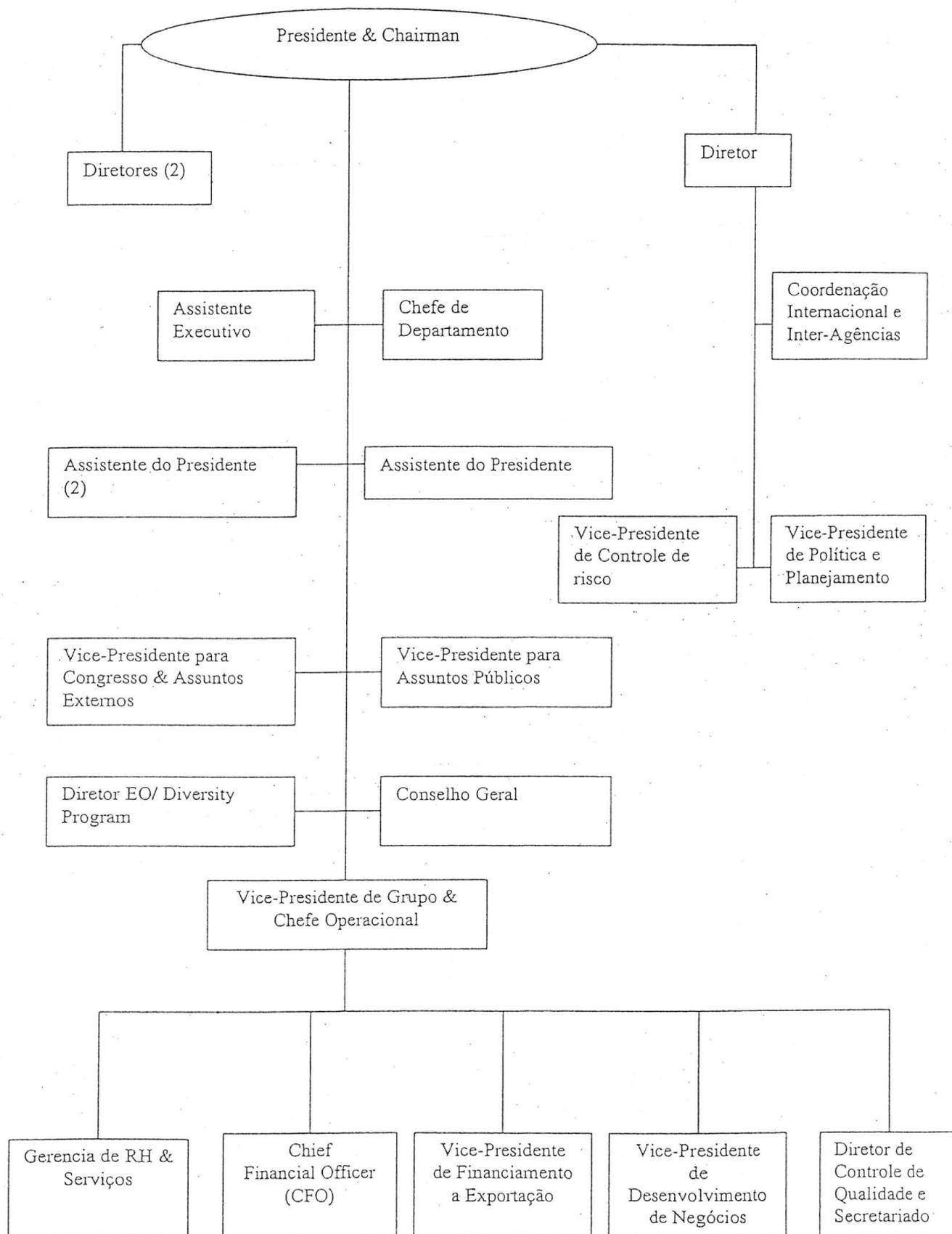
Por lei, o US -Ex-Im deve destinar no mínimo 10% de seus recursos para o apoio às PMEs. Na prática, a participação das PMEs no orçamento do Ex-Im tem sido maior, cerca de 15 a 20% nos últimos anos.

Foram desenvolvidas ferramentas direcionadas ao atendimento das PMEs dentro do Ex-Im, incluindo uma seção especial no *web-site* da instituição, acesso a *toll-free*, escritórios regionais e parceiros locais. Contudo, o Ex-Im não possui um staff dedicado exclusivamente às PMEs.

Dentro dos produtos, como veremos, há uma apólice de seguro especial para as PMEs com condições privilegiadas quanto à taxa de prêmio, cobertura e deveres do segurado na apólice.

Em 2001, o apoio autorizado total às PMEs foi de US\$ 1,658 bilhões, representando 18% do total das autorizações do Ex-Im. Em número de aprovações, foram 2.124 aprovações, representando 90% das transações. Destas, 1.185 foram abaixo de US\$ 500.000.

4) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO US EX-IM



5) PROGRAMAS: FINANCIAMENTO, SEGURO E GARANTIA

a) FINANCIAMENTO:

O US Ex-Im tem por prioridade fornecer seguro e garantia, incentivando as firmas exportadoras a obterem o financiamento no mercado privado. Para isto foi criado um programa especial (*Accessible Lender Program*), além dos incentivos para que o *funding* seja tomado junto a PEFCO. No ano de 2001, por exemplo, dos US\$ 9,2 bilhões desembolsados, apenas US\$ 871 milhões correspondiam a financiamentos.

O financiamento pelo Ex-Im corresponde a créditos de médio e longo prazo a taxas fixas – desde a autorização até a data de desembolso e durante todo o prazo de financiamento – para compradores estrangeiros de bens e serviços americanos. Não há apoio para as transações de curto prazo e os *downpayments* exigidos pelo *Arrangement da OECD* não são passíveis de financiamento pelo Ex-Im.

Há duas grandes linhas de programas: Crédito Direto e Crédito envolvendo intermediários. Além destas, existem as modalidades de *War Chest* e de *Tied Aid*.

As condições para Crédito Direto encontram-se sumarizadas no Anexo 1.

O próprio Ex-Im aponta as vantagens e desvantagens no Crédito Direto:

a) Vantagem: Taxa de juros fixas e possibilidade de se fixar a taxa no momento da contratação.

b) Desvantagens: não há qualquer apoio para o *downpayment* exigido pelo *Arrangement*; o Ex-Im não empresta a taxas flutuantes; toda exportação apoiada tem de ser embarcada nos EUA; obrigatoriedade de um *credit agreement* e de uma Carta de Crédito de banco no valor da exportação até o desembolso do Ex-Im; por fim e como consequência dessas exigências, maior tempo de processamento.

No caso do Crédito para Intermediários Financeiros, o Ex-Im empresta para bancos que utilizarão os recursos para o financiamento à exportação. Normalmente é utilizado em operações de alto valor, somente para médio e longo prazo, em que o banco necessita de *co-funding*. Nestes casos, as obrigações do Ex-Im limitam-se a US\$ 5 milhões por transação e o Ex-Im não assume o risco do tomador de crédito estrangeiro, a não ser que o financiamento esteja combinado a uma garantia.

O custo do financiamento do Ex-Im para o intermediário é fixo em 50 pontos bases abaixo da CIRR. No entanto, o banco intermediário deve respeitar a taxa mínima igual a CIRR, conforme estabelecido pela OCDE. Os outros custos envolvidos nesta linha de financiamento são:

- 1) US\$ 100 em taxa de consulta;
- 2) taxa de exposição (*exposure fee*), correspondente a um prêmio de seguro cobrado pelo Ex-Im para conceder o financiamento. A taxa é embutida no preço do contrato e calculada em função da classificação da natureza do tomador (público ou privado); do país; prazo; percentual financiado; tipo de produto; etc.;
- 3) taxa de comprometimento cobrada somente no caso do empréstimo estar combinado a uma garantia do Ex-Im (neste caso cobra-se 0,5% sobre o saldo não desembolsado do empréstimo garantido).

b) SEGURO:

O propósito do programa é oferecer proteção contra risco de crédito a exportadores e financiadores. Não são feitos seguros de transporte, obrigações contratuais ou de *performance*.

A cobertura pode ser "abrangente", risco político e comercial, ou somente para risco político. Risco comercial exclusivamente não é elegível.

Não há limite por país nem de valor de transação. Entretanto, há uma lista de condições que devem ser cumpridas para determinados mercados. Esta lista (*Country Limitation Schedule*) determina, por exemplo, prazos máximos de financiamento para determinados países.

O risco de desvalorização monetária não é coberto, entretanto será visto como risco político se o importador depositar a quantia correspondente em moeda local num banco e a desvalorização ocorrer no momento da transferência dos recursos.

O percentual de cobertura é aplicado ao montante segurado (principal + juros especificados) e tem dois formatos:

- a) Equalizado: para ambos os riscos, até 90%, 95% ou 98% para curto prazo (a depender do tipo da apólice e produto). Nas operações de médio prazo, até 100%.
- b) Separadas: no curto prazo, as coberturas podem ser diferentes para risco político (até 100%) e risco comercial (até 90%, 95% ou 98% a depender do produto e apólice).

Nas operações de curto prazo, a cobertura incide sobre o valor da fatura comercial, que pode incluir frete e seguro. Já nas operações de médio prazo, a cobertura incide sobre o valor financiado, descontado 15% de *downpayment*.

Os prazos de repagamento são determinados de acordo com os produtos e respeitam a convenção da União de Berna. Nas operações de médio prazo, as prestações devem ser pelo menos semestrais, com a primeira vencendo em, no máximo, seis meses após o embarque ou conclusão da instalação/obra. Não são permitidos *balloon payments* e permutas.

Há basicamente dois tipos de apólices:

- i) Apólice para múltiplos compradores (*Multibuyer*): cobre um grande número de compradores em diversos países. Aplicável somente para operações de curto prazo. Requer que o segurado comprometa a totalidade ou boa parte de suas operações a fim de que o Ex-Im possa mitigar seu risco e evitar uma seleção adversa.
- ii) Apólice para um único comprador (*Singlebuyer*): cobre uma única ou repetidas exportações para um único comprador. As operações podem ser de curto ou longo prazo. Permite ao segurado decidir quais operações ele deseja segurar.

Há também diversos tipos de apólices que atendem a operações específicas, como é o caso de operações de serviços, *leasing*, bancos, vendas a filiais no exterior, entre outras.

Além dessas, há um tratamento especial para pequenas e médias empresas que exportaram menos de US\$ 5 milhões em média nos últimos dois anos. As apólices são: *Small Business Policy*; *Small Business Environmental Policy*; e *Umbrella Policy* com aprovação automática pelo Ex-Im. Não há prêmio mínimo; normalmente contam com um percentual de cobertura maior; e

o segurado conta com uma proteção contra violações dos termos da apólice. Ou seja, o seguro passa a ser incondicional.

c) GARANTIA:

O programa de garantias do Ex-Im oferece proteção de repagamento aos empréstimos realizados pelo setor privado.

Diferentemente das apólices de seguro, onde não se estabelecem valores críticos, as garantias estão disponíveis apenas para créditos acima de \$10 milhões e somente para instituições financeiras (no seguro tanto exportadores quanto bancos são elegíveis).

A garantia padrão cobre 100% do valor financiado, incluindo os juros (que podem ser fixos ou flutuantes) e a taxa de exposição, pode ser financiada. É exigido 15% de *downpayment* sobre o valor exportado.

As linhas de créditos para garantias são estabelecidas para o período de um ano e, em caso de *default*, o Ex-Im se compromete em cobrir a perda incondicionalmente.

A forma de pagamento da garantia pelo Ex-Im também difere do Seguro. O pagamento da garantia é feito 15 dias úteis após a data de recebimento da reivindicação do financiador. Juntamente com a primeira indenização, o Ex-Im emite certificados para o restante das prestações. E no caso de financiamentos com taxas de juros flutuantes, o Ex-Im acelera a totalidade do crédito.

Nos financiamentos de longo prazo (cujo valor mínimo também é de US\$ 10 milhões), o Ex-Im requer a assinatura de um *Credit Agreement* entre as partes, independentemente de ser um *buyer* ou *supplier credit*. Além disso, também é exigido que o tomador do empréstimo emita notas promissórias em favor do banco. Estas também são exigidas nos financiamentos de médio prazo e abaixo de US\$ 10 milhões.

Empréstimos em outras moedas que não o dólar também são elegíveis a garantia, mas a moeda do contrato deve ser conversível.

O Ex-Im possui os seguintes programas específicos de garantias: Programa de Garantia de Capital de Giro e Garantia para Linha de Crédito (*Credit Guarantee Facility*).

O Programa de Capital de Giro oferece garantia para financiamentos à produção dos bens a serem exportados e pode ser aplicado a uma única transação ou a múltiplas transações (*revolving*). Seu prazo geralmente é de 1 ano ou 3 anos para múltiplas transações. Exceções a esta regra são analisadas caso a caso. É exigido como colateral da garantia os bens envolvidos na exportação e recebíveis da mesma. Por fim, condições especiais e auxílio para obtenção do financiamento são feitos para as pequenas e médias empresas.

A Garantia para Linha de Crédito é um programa para operações de médio e longo prazo que garante a um banco nos EUA o pagamento de um banco estrangeiro credenciado. Ou seja, o banco estrangeiro garante o pagamento do importador e o Ex-Im garante a um banco americano o pagamento do banco estrangeiro. Uma vez estabelecida à linha de crédito entre o banco estrangeiro e o banco nos EUA, as operações podem ser processadas sem a aprovação prévia do Ex-Im.

6) DADOS RECENTES

Em 2001, o US Ex-Im autorizou um total de US\$ 9,2 bilhões em empréstimos, garantias e seguros de crédito. Essa quantia alavancou, segundo o relatório anual, um total de US\$12,5 bilhões de exportações norte-americanas. Os recursos orçamentários destinados ao Ex-Im foram de US\$ 90,6 milhões, ou seja, o Ex-Im realizou operações num valor de mais de 10 vezes a dotação orçamentária.

A Tabela abaixo resume as aprovações de financiamento, garantia e seguro de crédito durante os anos 2000 e 2001:

TABELA 6.1

(Em US\$ milhões)

	Número de Operações		Valor das Operações		Valor exportado		Dotação Orçamentária	
	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000
Empréstimos								
longo prazo	11	7	857,8	930,9	1.045,8	1.125,1	90,6	11,4
médio prazo	5	1	13,4	1,7	16,0	2,0	1,5	0,3
Tied aid	1	0		0,0		0,0	1,7	0,0
T. empréstimos	17	8	871,2	932,6	1.061,8	1.127,1	93,8	11,7
Garantias								
Longo prazo	46	65	4.736,3	6.911,0	5.233,3	7.261,0	573,4	700,1
Médio prazo	164	194	704,5	914,1	813,7	1.067,2	80,8	89,5
Garantia de C.P.	374	361	660,2	588,3	3067,4	2635,6	21,1	17,3
Total garantido	584	620	6.101,0	8.413,4	9.114,4	10.981,8	675,3	806,9
Seguro								
Curto prazo	1.475	1.528	1.793,9	2.410,7	1.793,9	2.410,7	0,1	0,0
Longo prazo	282	373	475,4	880,4	555,6	1.028,5	54,3	83,5
Total segurado	1.757	1.901	2.269,3	3.291,1	2.349,5	3.439,2	54,4	83,5
Alterações							4,2	37,5
Total	2.358	2.529	9.241,5	12.637,7	12.525,7	15.548,1	827,7	937,8

fonte: Relatório Anual 2001 do US-exim

Podemos constatar da Tabela 6.1 que as atividades do Ex-Im estão concentradas em garantias (66% do valor dos compromissos em 2001), principalmente de longo prazo (77,5% das garantias). Em seguida vêm os seguros (24,7%), que, ao contrário das garantias, estão voltados para o curto prazo (79% do valor total segurado). Os financiamentos correspondem a menor parcela dos valores de apoio à exportação do US Ex-Im (9,4%), pois, conforme já ressaltado, a política do Ex-Im é que o *funding* seja fornecido pelo mercado financeiro privado.

Alguns dados de destaque (2001) :

• **Aviões:**

US\$ 2,5 bilhões no financiamento de 53 aeronaves para 12 companhias aéreas para 11 diferentes países. Vale ressaltar que este dado é significativamente menor do que o do ano anterior, devido aos acontecimentos de 11 de Setembro. De fato, em 2000, os desembolsos para o setor foram de US\$ 3,7 bilhões de dólares.

• **Serviços:**

US\$ 695 milhões em serviços (engenharia, *design*, consultorias e comércio e etc).

• **Energia:**

Total de US\$ 2 bilhões envolvendo 23 transações em projetos de produção e transmissão de energia (Inclui geração e transmissão de energia elétrica, exploração e refinarias de óleos brutos).

➤ US\$ 1,37 bilhões no apoio à exportação no setor petrolífero.

➤ US\$ 470 milhões para construção de usinas termoeletricas.

• **Alta tecnologia:**

US\$ 900 milhões em apoio à exportação de produtos de alta tecnologia, incluindo eletrônicos telecomunicações e equipamentos médicos.

• **Meio ambiente:**

Total de US\$ 394 milhões para o financiamento de exportação de bens e serviços relacionados a projetos de melhoria das condições ambientais. US\$ 68 milhões em garantias à exportação de pequenas e médias empresas em produtos ambientais.

• **Agricultura:**

US\$ 83 milhões em apoio às exportações de *commodities*, e US\$ 34 milhões em equipamento e serviços agrícolas.

• **Project finance e Structure Finance:**

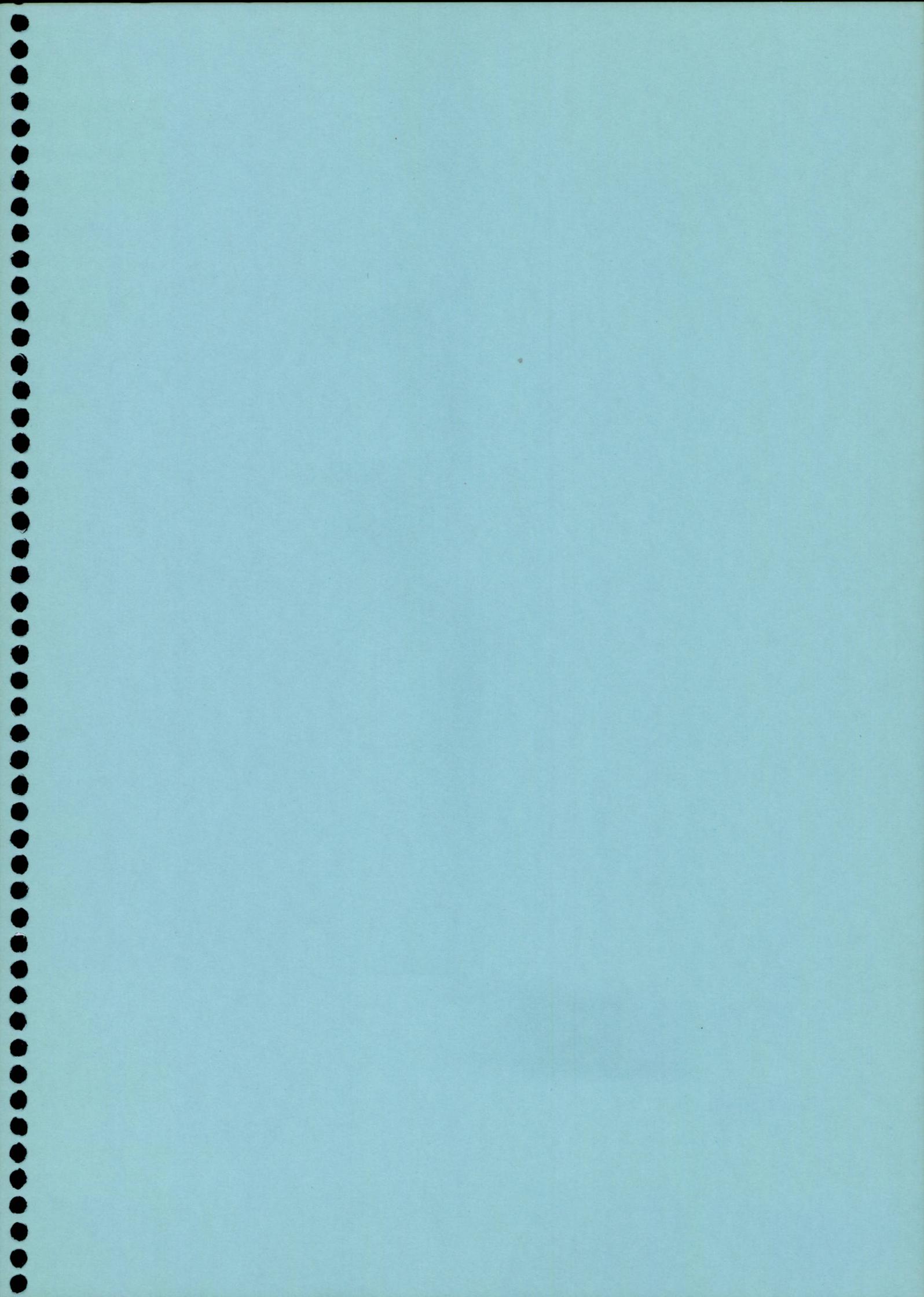
US\$ 1 bilhão em apoio ao setor petroquímico e energético.

A Tabela abaixo mostra os dados setoriais do Ex-Im e CCC para o ano de 2000.

TABELA 6.2

(Em US\$ milhões)

USA	Ex-Im	CCC	Total
Project Finance	1.500		1.500
Aeronaves	3.500		3.500
Ambiental	877		877
Geração e Transmissão de Energia Elétrica	2.200		2.200
Eletrônico; Telecomun. e Biotecnologia	436		436
Serviços	823		823
Agricultura&Alimentos	75	3.077	3.152
Equip. Agrícolas	134	5	139
Micro e Pequenas	2.300		2.300
Outros	755		755



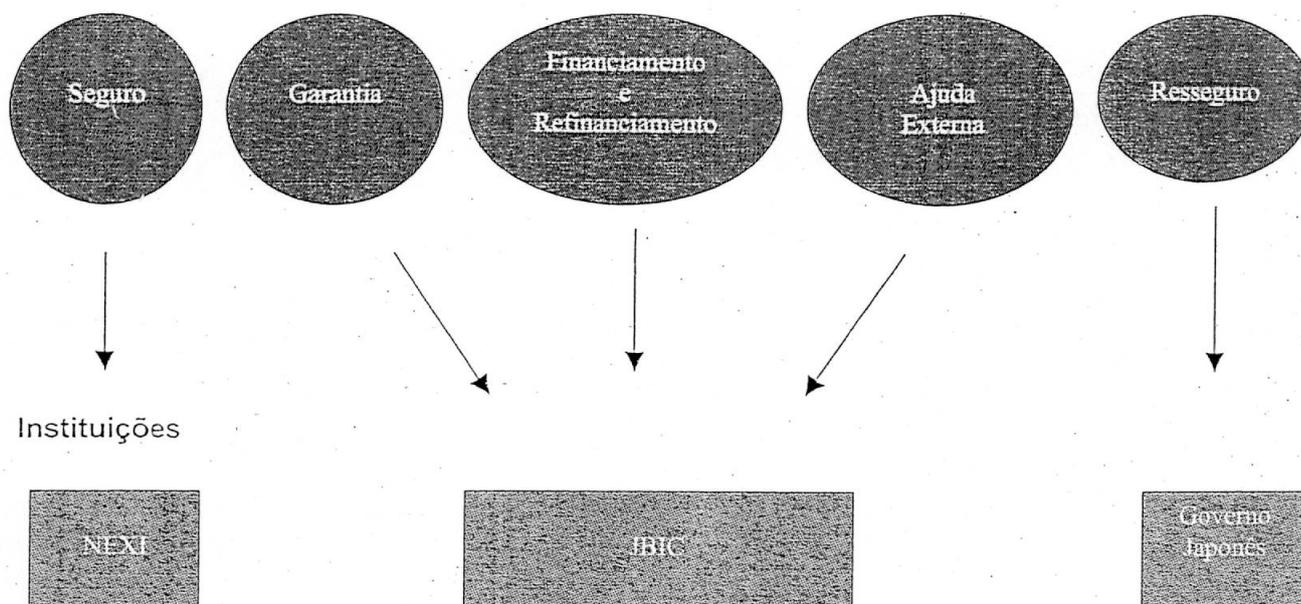
O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NO JAPÃO

1) INTRODUÇÃO

A estrutura japonesa de apoio à exportação compreende, basicamente, duas instituições: *Japan Bank for International Cooperation* (JBIC) e *Nippon Export and Investment Insurance* (NEXI). Ambos pertencem ao Governo Japonês. O JBIC é um banco exclusivamente voltado para o setor externo e atua em parceria com a NEXI.

A ilustração abaixo mostra o esquema japonês de apoio público ao comércio exterior.

Funções:



O JBIC realiza financiamento de exportações e importações, garantias, investimento estrangeiro direto, ajuda não casada (direcionada para amenizar problemas dos países em desenvolvimento tais como alto endividamento, ajuste estrutural, melhora da infra-estrutura, etc), "empréstimos ponte"¹, refinanciamento e aporte de capital para participação acionária.

A função da NEXI, por sua vez, é oferecer seguros para: exportações, importações pré-pagas, investimento estrangeiro direto, além de segurar outros negócios externos de companhias japonesas. Apenas entidades japonesas são elegíveis às apólices concedidas pela NEXI. A NEXI é independente do Governo Japonês em relação ao gerenciamento do sistema de seguros. No entanto, o governo é quem, em última análise, responde como autoridade e realiza o resseguro das apólices emitidas. Nem o Congresso nem o Governo impõem limites aos gastos da NEXI. A NEXI trabalha em coordenação com o JBIC e bancos comerciais, segurando parte dos financiamentos por eles realizados.

¹ Um "empréstimo ponte" possui caráter transitório, isto é: pretende resolver a necessidade de financiamento de curto prazo, enquanto uma estrutura de financiamento mais complexa é montada.

2) FINANCIAMENTO - JBIC

A criação do JBIC foi anunciada em 1995, mas o banco começou a operar apenas em 1999. O JBIC, em sua forma atual, é o resultado da fusão do JEXIM (*Export-Import Bank of Japan*) e do Japan OECF (*Overseas Economic Cooperation Fund*). O Banco mantém as relações institucionais de suas matrizes, ou seja, foram mantidos os vínculos com a JICA (*Japan International Cooperation Agency*); com o Banco Mundial e com o ADB (*Asian Development Bank*).

Como resultado da fusão do JEXIM, responsável pelo financiamento de operações de exportação e importação, e da OECF, que realizava operações de ajuda, o JBIC manteve uma estrutura dividida em dois grandes grupos: Operações Financeiras e Operações de Cooperação Econômica. As duas formas de operação são completamente separadas, tanto do ponto de vista das fontes financeiras, quanto da contabilidade.

As Operações Financeiras têm por objetivo contribuir para a promoção das atividades de exportação, importação e outras operações externas, mas também contribuir para a estabilidade no mercado financeiro internacional.

De fato, em 1997, quando a desvalorização da Tailândia começou a mostrar sinais de contágio para outros países asiáticos, o governo japonês decidiu, através das linhas operacionais, apoiar os países mais afetados. No caso, a decisão foi ampliar o programa de empréstimos descasados (*untied loans*) para as economias dos países asiáticos, ao mesmo tempo em que dava suporte financeiro para as filiais japonesas na região². Nesse sentido, quando o JBIC começou a operar já havia sido criada a percepção no Governo japonês de que seria função da instituição, além de apoiar exportações e importações, contribuir para a estabilidade financeira global (ou ao menos regional).

As operações financeiras possuem 3 fontes de recursos: Fundos de Investimento Fiscal e Programa de Empréstimos (FILP); emissão de bônus no mercado internacional e recursos internos (provenientes do diferencial de juros sobre os negócios). O FILP remaneja recursos do sistema de poupança da economia japonesa: depósitos em poupança postal, fundos de pensão nacional e fundos de pensão de empregados (*national pension funds*).

A legislação do JBIC exige a "certeza do repagamento dos empréstimos e garantias" e o equilíbrio de suas contas (*break-even*). Há um Plano de Negócios para cada ano fiscal, sendo a performance continuamente monitorada e reexaminada, se necessário, pelo Ministério das Finanças.

As Operações de Cooperação realizadas pelo JBIC, por sua vez, estão diretamente voltadas para dar apoio a países em desenvolvimento – sendo que 80% dos recursos direcionam-se para a Ásia (seguidos da África, América Latina e Oriente Médio). Tratam-se de operações de empréstimos de longo prazo a juros baixos³, cujo objetivo é promover infra-estrutura, desenvolvimento social e estabilização econômica.

² O compromisso do JBIC como assegurador da estabilidade financeira internacional pode ser verificado pela frase: "International capital market has expanded tremendously in recent years, encompassing developing countries and enabling us to transfer huge amounts of funds instantaneously. Therefore, an economic crisis may spill over to other countries within a short period of time, creating a risk of global economic crisis. In order to overcome such a new form of economic crisis, ensuring the stability of international financial order has emerged as a new policy agenda".

³ Por exemplo, em 1998 empréstimos foram feitas a uma taxa média de 1,3% com período de repagamento de 32,5 anos.

Os setores de maior representatividade são: energia, gás, transportes, telecomunicações e agricultura. Recentemente outras áreas têm ganhado maior participação tais como: apoio à estabilização econômica, conservação do meio-ambiente e desenvolvimento social e humano.

No campo das Operações de Cooperação, há três linhas de atuação: i) ODA (*Official Development Assistance*), ii) financiamento vinculados ao setor privado dos países em desenvolvimento e iii) financiamento de pesquisa para o desenvolvimento. Vale observar que no período 1991-98, o Japão foi o país que mais fez assistência oficial ao desenvolvimento, tendo, em 1998, realizado 10,6 trilhões de ienes⁴.

As condições para a realização das Operações de Cooperação são: 1) ser país em desenvolvimento e 2) haver aquisição de bens e serviços no projeto. A principal condição dos empréstimos na linha de cooperação é a *general untied*, significando que a aquisição de bens e serviços pode ser feita em qualquer país do mundo. Na prática, é o ICB (*International Competitive Bidding*) o responsável por assegurar a alta qualidade e baixo preço dos produtos envolvidos nas negociações.

As fontes de recursos para as Operações de Cooperação são receitas correntes do governo (tributos ou receitas provenientes da emissão de títulos) e empréstimos tomados junto ao FILP.

2.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O apoio concedido a pequenas e médias empresas no JBIC está mais centrado na concessão de informações e consultoria sobre o investimento em outros países. No caso do investimento estrangeiro, por exemplo, o JBIC criou um escritório de assessoria para Pequenas e Médias Empresas, a fim de fornecer informações sobre as condições dos outros países e prover a preparação adequada das plantas de investimento. A instituição também organiza seminários voltados para a divulgação das políticas públicas existentes, operações específicas e instituições de empréstimos voltadas para o financiamento de pequenas e médias empresas.

Dado que o mercado japonês é majoritariamente dominada por grandes corporações, o apoio a pequenas e médias empresas está centrado no desenvolvimento destas em outros países. No mercado interno, as pequenas e médias empresas são beneficiadas normalmente de forma indireta.

No relatório de 2001, por exemplo, consta o exemplo de um projeto de ODA para Sri Lanka. O objetivo é apoiar pequenas e micro indústrias líderes e projetos de promoção de empreendimentos por meio da oferta de financiamentos a baixos juros. Igualmente na África há um projeto realizado junto a uma instituição governamental (Instituto de Desenvolvimento Industrial da África) cuja justificativa do JBIC está no fato do país ser rico em recursos naturais e ter fortes relações comerciais com o Japão. É explicitamente colocado no relatório de 2001 que apoiar tal projeto expande as oportunidades de negócios para as firmas japonesas no médio e longo prazo. Mais interessante, na China um projeto apoiado visa incentivar a produção de uma maior variedade de frutas que "rivalizem com os produtos da Flórida" (www.jbic.go.jp).

⁴ Em função da alta volatilidade do iene frente ao dólar e da falta de uma data precisa para o fechamento da operação, optamos por não converter citar o equivalente em dólares americanos no texto. Contudo, uma taxa de referência é a do encerramento do ano fiscal de 1998, em 31 de março de 1999, quando 1 dólar valiam ¥ 118,43. Utilizando esta taxa, os compromissos com assistência oficial ao desenvolvimento seriam equivalentes US\$ 89,5 bilhões.

2.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO JBIC

A estrutura organizacional do JBIC é de departamentos, assim distribuídos:

Operações Financeiras I, II, III e IV
Operações de Cooperação I, II, III e IV
Desenvolvimento de Projeto
Project Finance
Análise de Projetos de Desenvolvimento
Análise das Condições das Corporações
Análise de País
Análise Ambiental

Os quatro departamentos de operações financeiras e cooperação estão divididos por grupos de países. Assim, quando um financiamento é feito, o departamento financeiro relevante, o departamento de análise de corporação e o departamento de análise de país coletam e analisam informações do comprador. Paralelamente, os representantes do JBIC (no país candidato a crédito) também coletam informações locais. Os departamentos trocam informações e discutem o projeto, mas a decisão final cabe ao gerente de operações.

Em termos de gerenciamento de risco, o JBIC divide suas operações segundo risco de crédito (há um *rating* interno de risco de crédito); risco de mercado; risco de juros e câmbio; risco de liquidez; riscos operacionais (negligência ou acidentes) e risco computacional (perdas decorrentes de quebra, mau funcionamento e *bugs*).

Nas operações que envolvem risco de mercado, isto é oscilação das taxas de juros ou de taxa de câmbio em contratos pós-fixados, o JBIC está autorizado a operar derivativos exclusivamente com propósito de se proteger desses riscos. Os contratos utilizados são *swaps* de juros e câmbio e câmbio futuro. Atualmente, as operações de cooperação não envolvem risco de câmbio já que suas liberações são feitas em ienes.

Quando se trata de financiar um governo estrangeiro ou corporações estrangeiras, o JBIC faz uso de sua posição como instituição pública e troca informações com governos, autoridades e instituições internacionais (Banco Mundial, FMI, bancos regionais, agências oficiais de crédito a exportação, bem como instituições privadas). A avaliação do crédito passa por questões tais como a certeza da finalização do projeto, sua viabilidade e análise da estrutura de mercado.

No Anexo 1 a estrutura interna dos departamentos encontra-se detalhada.

2.3) PROGRAMAS: OPERAÇÕES FINANCEIRAS E OPERAÇÕES DE COOPERAÇÃO

a) Operações Financeiras Internacionais

Como explicitado, as operações do JBIC incluem 1) financiamento a exportação, 2) financiamento a importação, 3) financiamento para investimento direto, 4) empréstimos descasados, 5) empréstimos ponte, 6) refinanciamento e 7) participação acionária.

a.1) Financiamento à exportação

Os financiamentos à exportação no JBIC referem-se ao financiamento de plantas industriais para países em desenvolvimento. Ou seja, há apoio para um grande número de

corporações japonesas em cada projeto⁵. Os financiamentos podem ser feitos em contratos ao exportador ou ao importador (*supplier e buyer credits*) ou para instituições financeiras estrangeiras.

a.2) Financiamento à importação

O programa de financiamento à importação no Japão é visto como um arranjo institucional "para promover a entrada de companhias estrangeiras no mercado japonês" e assim ajudar a garantir o livre-comércio. Além disso, como explicitado na página oficial do JBIC, é interesse do país manter relações econômicas estáveis com países ricos em recursos naturais e cooperar em projetos de desenvolvimento de recursos nesses países. No longo prazo, os investimentos resultarão em aumento da oferta, permitindo a queda do preço e assim gastos futuros do país.

Empréstimos de importação são feitos para a aquisição de recursos naturais, produtos manufaturados e tecnologias. O crédito pode ser fornecido tanto para importadores japoneses como para importadores estrangeiros.

a.3) Financiamento para Investimento Direto Estrangeiro

Além de prover suporte financeiro para os investimentos diretos para firmas japonesas, o JBIC provê informações e assessoria sobre as condições dos países estrangeiros. O JBIC mitiga tais riscos através de negociações com os governos e instituições do país.⁶

Os créditos são concedidos a investidores japoneses; *joint ventures* em que firmas japonesas têm interesse acionário; governos estrangeiros; e bancos envolvidos em aquisição acionária ou financiamento a governos no exterior.

a.4) Empréstimos descasados

Os empréstimos descasados destinam-se a ajudar na solução de uma ampla gama de problemas econômicos dos países em desenvolvimento: serviços da dívida, problemas de infra-estrutura, subdesenvolvimento do mercado de capitais, falta de competição no parque industrial e poluição ambiental. Através desses recursos o JBIC pretende: 1) manter a ordem na comunidade financeira internacional, incluindo instituições financeiras japonesas; 2) melhorar o fluxo de comércio e investimento estrangeiro direto das firmas japonesas; 3) assegurar recursos energéticos para o Japão; 4) estabelecer relações de cooperação internacional em problemas ambientais. A necessidade de obtenção de informações sobre as condições de financiamento nos países em desenvolvimento nas operações de empréstimo descasado reforça as relações com organizações internacionais. A concessão de empréstimos descasados também reforça as relações com organizações internacionais que ajudam o JBIC a obter informações sobre as condições de financiamento nos países em desenvolvimento. O JBIC mantém encontros anuais regulares com as instituições multilaterais e bilaterais, compartilhando informações com estas.

Assistência financeira para ajustes estruturais feitos por governos (não condicional a aquisição de máquinas ou equipamentos do Japão) ou em situações de crise financeira

⁵ Um exemplo é o gasoduto Brazil-Bolivia: " *In place of Bolivia, which was struggling to raise funds, Petrobrás took responsibility for the construction and financial obligations, and a total of 35 billion yen was provided to the company in the form of an export loan. In this project, Japanese steel manufacturers received orders for constructed in this project. Given the current recession in the steel industry, this total shipment of steel pipes will account for some 25% of the annual export volume of major steel manufacturers. This is expected to have a spillover effect on the Japanese economy*".

⁶ "Overseas investment contains risks unimaginable in domestic situations, such as the risk of a sudden change in economic policies, financial collapse and economic disorder".

também podem ser realizadas pelo JBIC. Recentemente, por exemplo, alguns países da Ásia beneficiaram-se desse tipo de empréstimos.

a.5) Empréstimos Ponte

Assistência financeira para governos em países em desenvolvimento para financiamento de curto prazo nas transações externas. Geralmente são concedidos durante o prazo de estruturação de um pacote financeiro de longo prazo.

a.6) Refinanciamento

Empréstimos para governos de países em desenvolvimento quando o Gabinete Japonês determina que existe uma necessidade de re-pagamento das dívidas junto ao Japão (apenas se essas ações são consideradas cruciais para a cooperação com outros países credores).

a.7) Participação Acionária:

Para *joint ventures* de firmas japonesas ou firmas onde haja interesse de companhias japonesas.

a.8) Garantias

Garantias são fornecidas para empréstimos concedidos por bancos comerciais e para títulos soberanos ou títulos emitidos por entidades públicas.

b) Operações de Cooperação Econômica

As operações de Cooperação se dividem em: ODA, Financiamento de Investimento e Atividades de Pesquisa.

b.1) Empréstimos ODA (*Overseas Economic Cooperation Operations*)

Os empréstimos ODA são empréstimos concessionários de longo prazo e juros baixos, envolvendo uma doação de 25% ou mais para países em desenvolvimento. O banco concede o empréstimo através de uma troca de notas entre os governos dos países receptores do crédito e o Japão. Os empréstimos são direcionados primeiramente para Ásia nas áreas de: 1) redução de pobreza e desenvolvimento econômico e social; 2) questões globais; 3) apoio a reformas estruturais. Há também esforços intensos para reduzir problemas relativos ao meio ambiente, energia, alimentação e outros.

b.2) Financiamento de Investimento para o Setor Privado

Apoio a firmas privadas com negócios em países em desenvolvimento através de financiamento e capital para compra de ações.

b.3) Pesquisa

O JBIC criou uma instituição de pesquisa o *Institute for Development and Finance*. O objetivo da instituição é fazer pesquisa nas áreas de financiamento, cooperação econômica e assistência ao desenvolvimento, incluindo aspectos econômicos. O instituto tem um corpo próprio de funcionários, mas convida pesquisadores visitantes e conduz pesquisa em conjunto com outros pesquisadores japoneses e estrangeiros. As pesquisas são utilizadas não apenas nas operações do JBIC, mas também para a troca de

informações relevantes entre instituições domésticas e estrangeiras. Trabalhos de cunho mais teórico e *papers* diversos são também produzidos.

2.4) DADOS RECENTES

No Japão, o ano fiscal se estende desde o mês de abril do ano de referência a março do ano seguinte. Assim, o ano fiscal de 2000 envolve compromissos assumidos de abril de 2000 a março de 2001.

TABELA 2.4.1: Compromissos de Acordo Com o Tipo de Financiamento JBIC

(Em ¥ bilhões)

	1999		2000	
	Total	%	Total	%
Operações Financeiras Internacionais				
Financiamento à Exportação	152,2	9	174	14
Navegação	5,2	0	-	-
Indústrias	147	9	174	14
Serviços Técnicos	-	-	-	-
Financiamento à Importação	133,2	8	321,4	27
Desenvolvimento de Recursos Naturais	57,6	3	275,8	23
Bens Manufaturados	75,6	5	45,5	4
Tecnologia	-	-	-	-
Financiamento para Investimento Direto no Exterior	544,8	33	523,7	43
Recursos Naturais	219	13	345	29
Outros	325,8	20	178,7	15
Empréstimos Descasados	661,2	40	67,4	6
Empréstimos Governamentais	-	-	-	-
Garantias	157,7	10	118,3	10
Participação Acionária	-	-	-	-
Sub total	1.649,2	100	1.204,7	100
Operações de Cooperação Econômica Internacional				
ODA Loans	1.053,7	100	667,4	99
Financiamento de Investimentos para o Setor Privado	0,9	0	3	5
Sub-Total	1.054,6	100	672,4	100
Total	2.703,8		1.877,1	

O desaquecimento da economia norte-americana teve impacto nas economias asiáticas, o que resultou em uma queda expressiva dos negócios.

A distribuição dos compromissos do JBIC, no ano fiscal de 2000, demonstra uma concentração nos financiamentos para investimento direto estrangeiro, com 43% do valor dos compromissos, enquanto que financiamentos a exportação e a importação corresponderam a 14% e 27%, respectivamente.

Vale ressaltar que os valores apresentados referem-se a aos compromissos do JBIC no ano e que estes são maiores do que os valores desembolsados, ¥\$ 2,5 trilhão no ano fiscal de 1999 e ¥\$ 1,7 em 2000, pois inclui o compromisso da garantia. Em termos dos desembolsos sendo o valor dos desembolsos menores:

Os financiamentos às exportações aumentaram pouco sua participação nas operações do JBIC. Os financiamentos às importações foram os de maior crescimento proporcional na carteira (sua participação na carteira mais do que triplicou entre 1999 e 2000). O financiamento para investimento direto no exterior, por sua vez, apresentou crescimento no setor de desenvolvimento de recursos naturais, confirmando o objetivo da instituição em cooperar neste tipo de projeto. O item Empréstimos Descasados foi um dos principais responsáveis pela queda dos negócios no período.

TABELA 2.4.2: Comprometimentos por Região JBIC

(Em ¥ bilhões)

	1999		2000	
	Total	%	Total	%
Operações Financeiras Internacionais				
Ásia	681,6	41	294,2	24
Oceania	19,8	1	1,5	-
Europa	168,6	10	68,4	6
Oriente Médio	151,5	9	355,6	30
África	31,0	2	29,9	2
América do Norte	123,0	7	89,7	7
América Latina e Caribe	357,2	22	363,4	30
Organizações Internacionais, etc.	116,5	7	-	-
Outros	-	-	2,0	-
Sub-Total	1.649,2	100	1.204,7	100
Operações de Cooperação Econômica				
Ásia	860,1	82	556,0	83
Oceania	-	-	5,4	1
Europa	-	-	25,6	4
Oriente Médio	72,6	7	7,5	1
África	36,7	3	31,4	5
América do Norte	-	-	-	-
América Latina e Caribe	85,1	8	45,4	7
Organizações Internacionais, etc.	-	-	-	-
Outros	-	-	1,2	0
Sub-Total	1.054,6	100	672,4	100
Total	2.703,7		1.877,2	

Como demonstra a Tabela 2.4.2 acima, a Ásia respondia em 1999 por 41% da carteira de operações financeiras. Em 2000, essa participação passou para 24%. Como o JBIC apoia exportações e importações, um desaquecimento da economia norte-americana impacta negativamente nas exportações – ao passo que a queda do produto interno reflete-se na redução dos volumes destinados à importação.

Vale ressaltar que nas operações financeiras o Oriente Médio mais do que triplicou sua participação. Em contrapartida, nas operações de Cooperação o Oriente Médio teve sua participação na carteira bastante reduzida. A Ásia, por sua vez, manteve sua participação praticamente constante percentualmente.

TABELA 2.4.3: Financiamentos às Exportações por Setor Industrial JBIC
(Compromissos assumidos)

(Em ¥ bilhões)

	1999		2000	
	Total	%	Total	%
Operações Financeiras Internacionais				
Navegação	5,2	3	-	-
Veículos de Rodas e Outros Equipamentos de Transporte	23,9	16	24,4	14
Maquinário Elétrico	58,2	38	58,6	34
Equipamentos de Telecomunicações	6,1	4	4,8	3
Máquinas Têxteis	7	5	4,7	-
Produtos de Aço e Ferro	-	-	22,3	13
Outras Maquinarias Industriais	31,4	21	58,3	34
Engenharia civil e Empreiteiros	2,2	1	8,4	5
Instalações Químicas	21,6	14	34,4	20
Instalações Industriais para Metais Ferrosos e Não-Ferrosos	3,3	2	3,3	2
Instalações para Oleo e Gás Natural	-	-	0,7	0
Outros	4,3	3	11,5	7
Transferência de Tecnologia	-	-	0,9	-
Outros	20,3	13	-	-
Total	152,2	100	174	100

Os setores de maquinário elétrico e outras máquinas industriais concentram a maior participação de financiamento às exportações. Os produtos de aço, que em 1999 não constavam da carteira do JBIC, em 2000 corresponderam ao quarto maior setor.

TABELA 2.4.4: Financiamentos às Importações de Bens Manufaturados por Indústria JBIC

(Em ¥ bilhões)

	1999		2000	
	Total	%	Total	%
Operações Financeiras Internacionais				
Aviação	64,6	85	39,8	87
Equipamentos de Telecomunicações	7,5	10	2,8	6
Outros Maquinários Industriais	3,5	5	0,9	2
Facilidades de Linhas de Crédito a Promoção de Importações	-	-	2,0	4
Total	75,6	100	45,5	100

No caso do financiamento à importação (Tabela 2.4.4), o setor de aviação concentrou quase 90% do valor dos negócios em 2000.

TABELA 2.4.5: Financiamentos para Recursos Naturais por item (Compromissos assumidos)

(Em ¥ bilhões)

	1999		2000	
	Total	%	Total	%
Operações Financeiras Internacionais				
Recursos energéticos	214,4	78	615,3	99
Petróleo	115,6	42	500,1	81
Gás natural	90,1	33	114,8	18
Urânio	6,9	2	0,4	0
Outros	1,8	1	-	-
Outros Recursos	62,2	22	5,5	1
<i>Cooper Ore and Concentrated</i>	59,7	22	4,3	1
Madeira, Ripas e Polpa	1,1	0	1,2	0
Outros	1,4	1	-	-
Total	276,6	100	620,8	100

Os financiamentos para recursos naturais (Tabela 2.4.5) estão concentrados no item petróleo e gás natural, apesar deste ter reduzido sua participação em 2000. Os demais recursos energéticos apresentaram queda de um ano para outro.

TABELA 2.4.6: Financiamento para Investimento Direto no Exterior por setor industrial

(Em ¥ bilhões)

	2000		2001	
	Total	%	Total	%
Operações Financeiras Internacionais				
Indústria de Manufaturados	251,1	78	131,5	74
Alimentos	0,6	-	1,2	1
Têxteis	3,9	1	3,5	2
Químicos	72,6	22	38,8	22
Produtos de Metais Ferrosos e Não Ferrosos	19,6	6	8,7	5
Maquinaria	1,7	1	-	-
Eletrônicos	84,6	26	23	13
Equipamentos de Transporte	60,4	19	50,6	28
Outras Indústrias de Manufaturados	11,6	4	5,6	3
Construção	4	1	-	-
Comércio	6,5	2	-	-
Transporte e Telecomunicações	44,7	14	2	1
Oferta de Gás, Elétricos e Aquecimento e Serviço ao fornecimento de Água	10,4	3	43,1	24
Serviços Industriais	5,1	2	-	-
Outros			2,2	1
Total	325,8	100	178,7	100

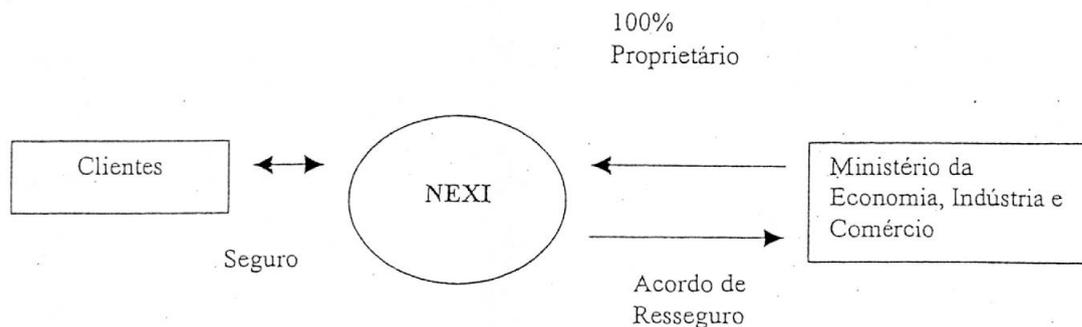
Por fim, os setores que mais receberam apoio na modalidade financiamento direto no exterior no ano 2000 (tabela 2.4.6) foram: 1) equipamentos de transporte; 2) oferta de gás, elétricos e aquecimento e serviço ao fornecimento de água.

3) SEGURO - NEXI

O governo japonês está envolvido nas atividades de seguro a exportação desde 1950, tendo o valor dos sinistros pagos nesses 50 anos atingido 350 trilhões de ienes. Até 2001, os seguros e garantias eram feitos através da EID (Divisão de Seguros para Exportação e Importação do Ministério Economia, Comércio e Indústria - METI).

Em abril de 2001 foi criada a NEXI (*Institute of Nippon Export and Investment Insurance*) administrativamente independente do METI que, no entanto, passa a ressegurar os contratos. Os recursos da NEXI são formados por prêmios arrecadados, aportes de capital do governo e um fundo para resseguro. Embora seus recursos sejam separados do orçamento nacional, o fundo de resseguro é administrado dentro do orçamento, e cobre 95% dos riscos.

Em linhas gerais, a NEXI é uma Agência de Crédito à Exportação cujo objetivo é reduzir os riscos envolvidos nas exportações, investimento direto e financiamento no exterior realizado por companhias japonesas. Ela atua em cooperação com o JBIC e com bancos comerciais.



Junto a criação da NEXI, o Japão fez um acordo de reescalonamento de débitos com 37 países. A partir de então, os créditos reescalonados passaram a ser cobertos como um evento segurado. Isto é, garante-se ao exportador japonês o recebimento do valor integral da dívida, independente das condições do reescalonamento. A idéia era contribuir para a recuperação econômica dos países em desenvolvimento, sem prejudicar os exportadores nacionais.

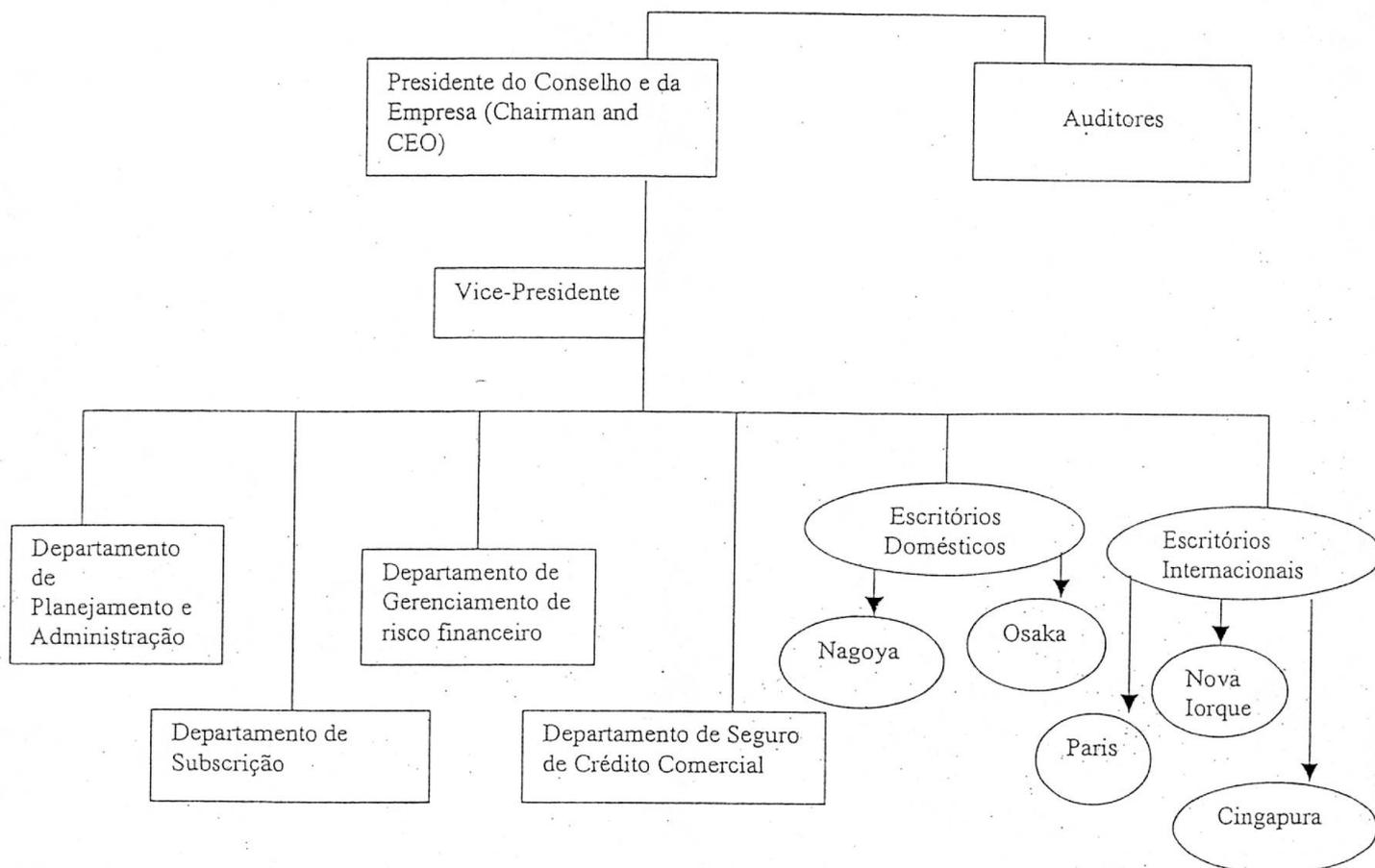
Desde os anos 1970, o Japão faz parte da União de Berna (*International Union of Credit and Investment Insurers*). A partir de 2001, a NEXI passou a ser o representante japonês em Berna.

3.1) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Não há nenhuma apólice ou programa voltado exclusivamente para o apoio de pequenas e médias empresas.

3.2) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA NEXI

A NEXI emprega 180 funcionários e sua estrutura organizacional compreende 4 departamentos; escritórios domésticos; e escritórios internacionais.



3.3) PROGRAMA: SEGURO

Apólices

As apólices oferecidas pela NEXI são: Seguro de Crédito à Exportação; Seguro a Nota de Exportação (*Export Bill Insurance*); Seguro de Investimento; Seguro de Empréstimo Descasado (OULI). Nas apólices OULI onde os juros são decididos ao longo do processo de negociação.

Seguro de Crédito à Exportação

Cobre firmas japonesas exportadoras de bens e serviços. As apólices existem na modalidade *supplier (Insurance Covering Export)* e *buyer (Insurance Covering Loans)*, cobrindo as perdas em caso de não performance da exportação (incapacidade de exportar), bem como de não recebimento do pagamento. Os riscos cobertos são risco político e comercial.

Seguro de Empréstimo Descasado

Cobre firmas japonesas (empresas matrizes ou filiais, bancos comerciais, etc) de risco político e/ou comercial. As perdas são cobertas em caso de projetos envolvendo: 1) operações descasadas de longo prazo; 2) fundos que contribuem para o desenvolvimento econômico; 3) garantias fornecidas a companhias ou governos no exterior.

Seguro de Investimento Estrangeiro

Cobre o investimento de companhias japonesas que estabeleceram subsidiárias ou *joint ventures* no exterior. A apólice cobre risco político.

Seguro a Nota de Exportação (*Export Bill Insurance*)

Cobre perdas de bancos comerciais japoneses que comprem papéis (notas e outros títulos) à exportação. A idéia é facilitar a aquisição das notas através da provisão de um seguro para as notas que não dispõem de letras de crédito. As apólices cobrem risco político e comercial.

Seguro a Títulos de Exportação (*Export Bond Insurance*)

Seguro cobre perdas sofridas por bancos comerciais japoneses que provêem letras de garantia (*bid bonds* e *performance bonds*) subscritas por um exportador japonês. As perdas podem ser recuperadas quando há cobrança indevida (*unfair calling*) pelo importador.

Seguro de Importação Pré-Paga (*Prepayment Import Insurance*)

Cobre perdas do importador japonês cujas compras de bens foram pré-pagas e os bens não foram recebidos na devida data. As perdas são cobertas quando o importador é incapaz de receber o dinheiro pré-pago em situações que envolvam risco político ou risco de *default* da contraparte.

3.4) DADOS RECENTES

Como ressaltado, a NEXI foi criada em 2001, os dados de 1999 e 2000 referem-se aos compromissos assumidos pela Divisão de Seguros para Exportação e Importação - EID. Uma vez que no Japão, o ano fiscal se estende desde o mês de abril do ano de referência a março do ano seguinte. Assim, o ano fiscal de 2001 envolve compromissos assumidos de abril de 2001 a março de 2002.

TABELA 3.4.1: Resumo dos Negócios NEXI

(Em ¥ bilhões)

	1999	2000	2001
	¥	¥	¥
Quantia Segurada	12.025	10.812	10.136
Prêmio	33	33	37
Sinistros Pagos	21	32	50
Recuperação	85	85	75

De acordo com a Tabela 3.4.1 desde 1999 a NEXI vem sofrendo uma redução da quantia segurada, assim como do total recuperado. Em 2001, os prêmios alcançaram a maior quantia do período e os sinistros pagos apresentaram aumento de 56%.

TABELA 3.4.2: Quantia Segurada por Tipo de Seguro no NEXI

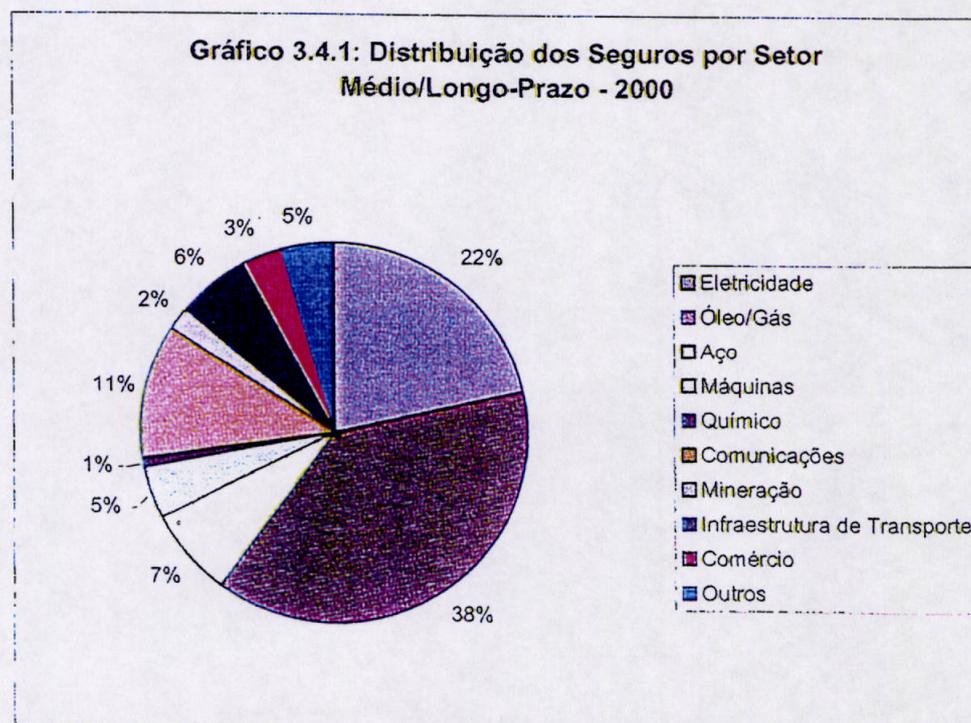
(Em ¥ bilhões)

	1999	%	2000	%	2001	%
Seguro de Crédito às Exportações	11.691	97%	10.381	96%	9.738	96%
Curto-Prazo	11.401	98%	10.114	97%	9.647	99%
Médio/longo-prazo	290	2%	267	3%	91	1%
Seguro de Investimento Direto no Exterior	108	1%	86	1%	56	1%
Seguro de Empréstimos Descasados	136	1%	225	2%	230	2%
*Outros Seguros	90	1%	120	1%	112	1%
Total	12.024	100%	10.812	100%	10.136	100%

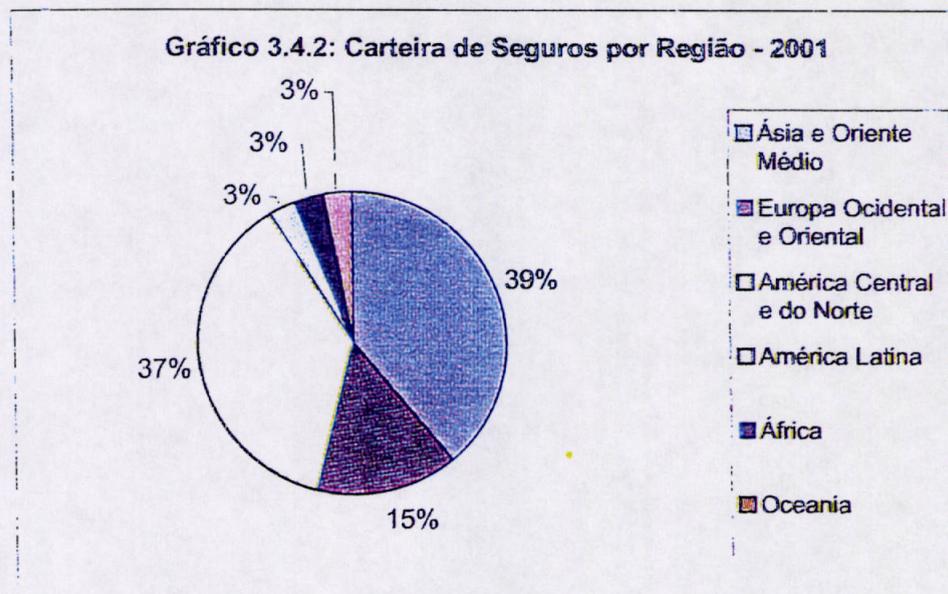
*Export Bill Insurance, Export Bond Insurance e Seguro de Importação pré-pagas

Como pode ser percebido pela Tabela 3.4.2, a quantia total de todos os tipos de seguro vem declinando nos últimos anos. A concentração no curto prazo, porém, permaneceu.

Os seguros de investimento direto no exterior sofreram um decréscimo de 35% em 2001 comparado a 2000 – ao passo que os seguros de empréstimos descasados aumentaram consideravelmente no mesmo período.



De acordo com o relatório 2000 da NEXI, considerando os seguros de crédito às exportações os setores que responderam por um aumento da quantia segurada foram os de maquinários e o de navegação, enquanto que os setores automotivos e de produtos de aço apresentaram queda significativa em relação a 1999⁷.



Refletindo a pauta japonesa de exportações de bens, serviços e investimentos, a NEXI possui grande concentração regional na Ásia e América do Norte.

3.5) HISTORICO DOS RESULTADOS

TABELA 3.5.1: Receitas e Despesas (1950 – 1999)

(Em ¥ milhões)

Receitas		Despesas	
Prêmio.....	970	Sinistros.....	2.340
Recuperação...	1.230		
Juros.....	100	Juros, etc.....	340
Total.....	2.300	Total.....	2.680

Em dólares de 31 de março de 2000, o saldo corresponde a, aproximadamente US\$ 3,8 bilhões.

3.6) ANEXO: ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Estrutura Detalhada do JBIC

I) Departamento Internacional de Financiamento I

Divisão I: Operações financeiras para China, Hong Kong, Macao, Coréia, Taiwan, Mongólia, Camboja, Laos, Vietnam e Oceania

Divisão II: Operações financeiras para Brunei, Indonésia, Filipinas e Cingapura

⁷ Os dados setoriais de 2001 não se encontravam disponíveis até o fechamento deste relatório.

Divisão III: Operações financeiras para Tailândia, Malásia, Mynanar e Sul Asiático (exceto Paquistão e Afeganistão)

II) Departamento Internacional de Financiamento II

Divisão I: Operações financeiras para Europa

Divisão II: Operações financeiras para África e Oriente Médio (exceto Turquia)

Divisão III: Operações financeiras para Ásia Central/Cáucaso, Turquia, Paquistão e Afeganistão

II) Departamento Internacional de Financiamento III

Divisão I: Operações financeiras para América do Norte, América Latina e Caribe (exceto para os países cobertos pela Divisão II)

Divisão II: Operações financeiras para Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Peru, Equador e Bolívia

III) Departamento de Recursos Naturais e Energéticos

Divisão I: Operações financeiras para petróleo e gás

Divisão II: Operações financeiras para gás natural, urânio e carvão

Divisão III: Operações financeiras para metais, fósforo, algodão, matérias primas, sais, papel, metais não ferrosos, etc.

IV) Departamento de *Corporate Finance*

Divisão 1: Operações financeiras para o setor manufatureiro

Divisão 2: Operações financeiras para automóveis, partes, petroquímicas e outros químicos relacionados.

Divisão 3: Operações financeiras para: agricultura, florestal, pesca, restaurantes, construção, hotéis, transportes, serviços, tratamento de esgoto e água

Divisão 4: Operações financeiras para aeronaves, embarcações e satélites

Há igualmente quatro departamentos de Cooperação neste caso, porém, os critérios de divisão são exclusivamente regionais.

A estrutura Organizacional da NEXI também é de departamentos, como é abaixo explicitado.

1) Departamento Administrativo e de Planejamento

Grupo Geral de Gerenciamento

Grupo de Planejamento Estratégico

Grupo de Desenvolvimento de Produto

Grupo de Administração

Contabilidade

Tesouraria

Gerenciamento de Dívida e grupo de recuperação

Grupo de Serviços de Recuperação

Grupo de Sistema de Informação

Grupo de Relações Públicas

2) Departamento de Subscrição

Escritório de Relações como o cliente
Grupo de Promoção de Negócios
Grupo de Ásia Pacífica e Oriente Médio
Grupo da Europa, África e Grupo das Américas
Grupo de Seguro de Investimento Estrangeiro
Grupo de Documentação Contratual
Grupo de Sinistros

3) Departamento de Seguro de Crédito Comercial

Grupo 1: óleo/gás, transações sem L/G (*underwriting project finance and corporate finance*)
Grupo 2: Geração de Energia, Mineração e aço, transações envolvendo manufaturas sem L/G.
Grupo 3: Infra-estrutura sem L/G
Grupo 4: Seguro a Empréstimos descasados no exterior sem L/G, incluindo as transações que cobrem apenas o risco político e transações especiais

4) Departamento de Gerenciamento de Risco Financeiro

Grupo de Controle da Análise de crédito
Grupo de Meio Ambiente
Grupo de análise de Risco País
Grupo de Administração de Crédito

5) Escritórios Domésticos

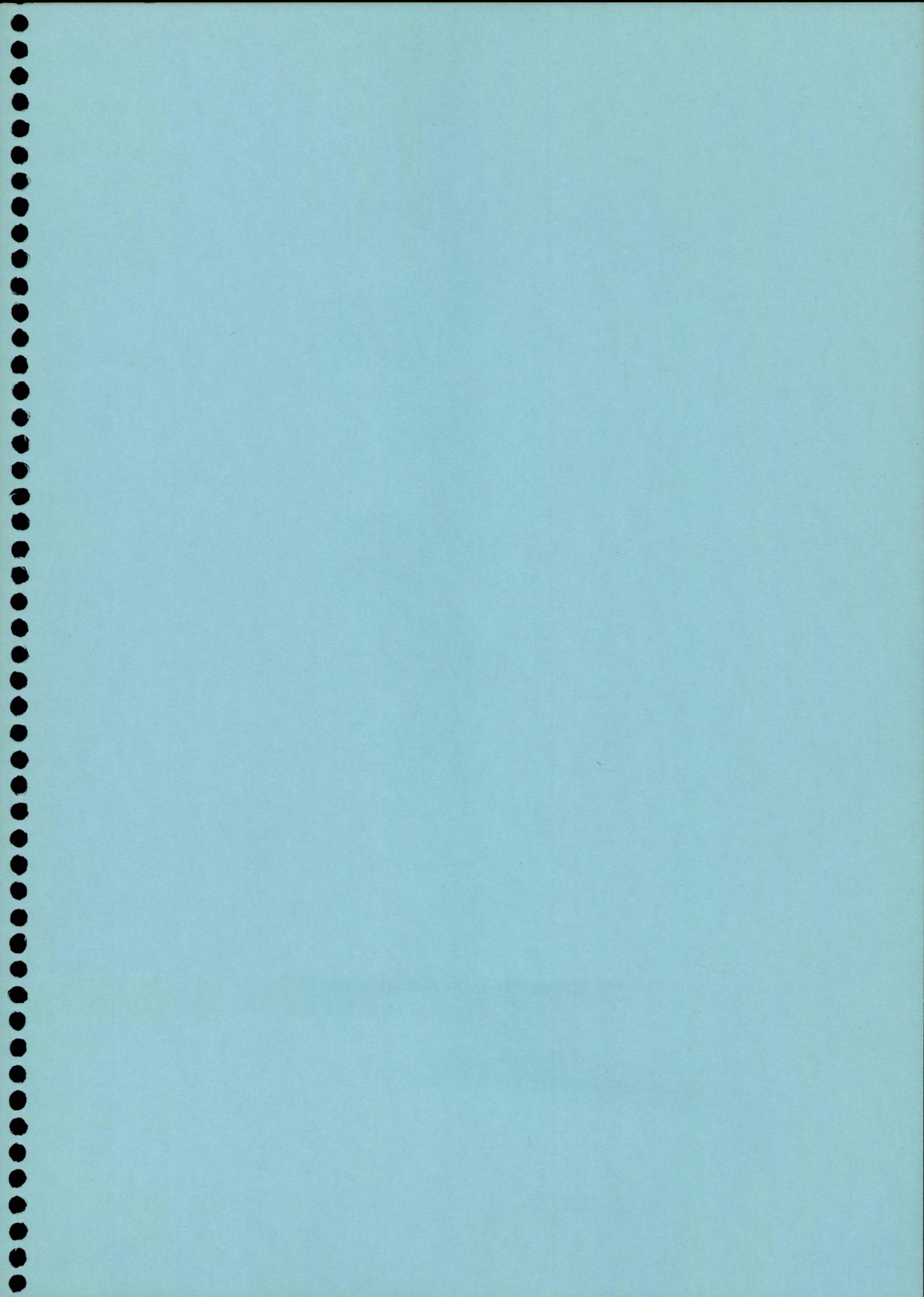
Escritório de Osaka

Grupo de Promoção de Negócios
Grupo de Subscrição
Grupo de Seguro Global (*Comprehensive Insurance Group*)

Escritório de Nagoya

6) Escritórios no Exterior

Paris
Nova Iorque
Cingapura



O MODELO DE APOIO PÚBLICO A EXPORTAÇÃO NO REINO UNIDO

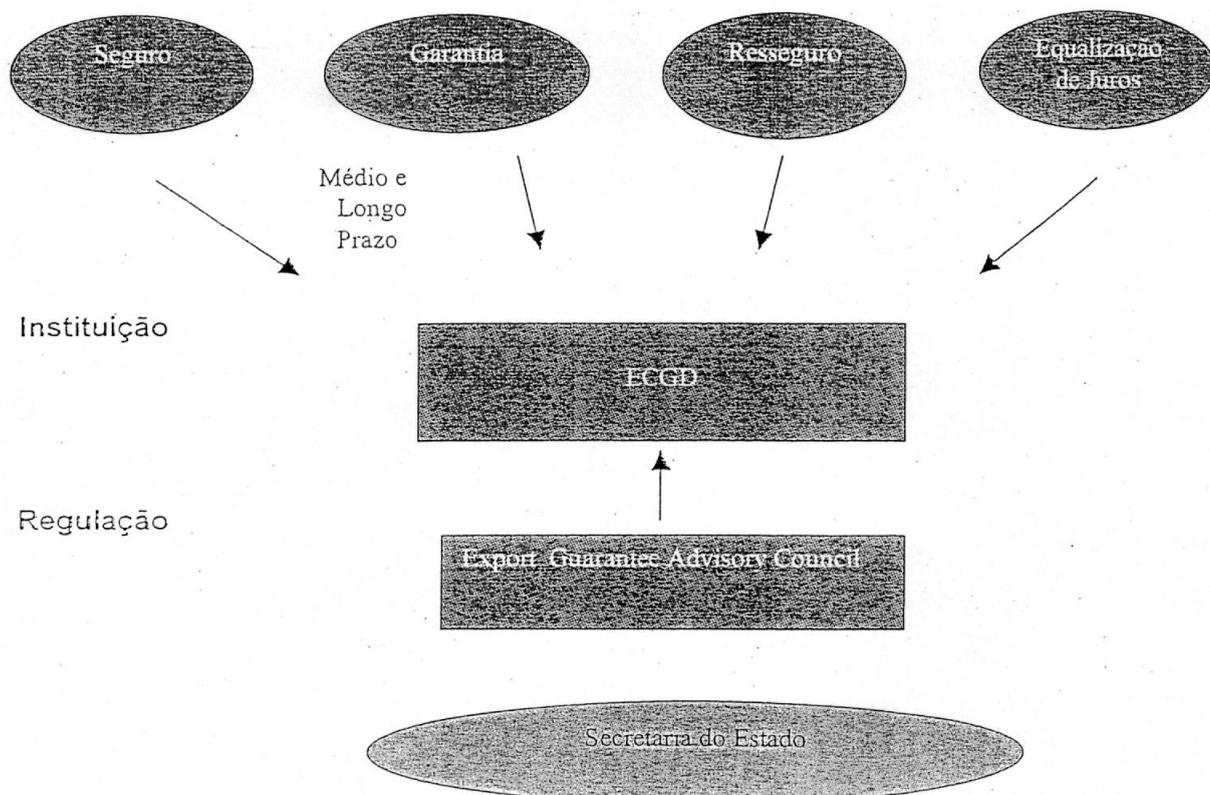
1) INTRODUÇÃO

No Reino Unido, a estrutura de apoio público de crédito à exportação compreende uma única instituição: o *Export Credit Guarantee Department* - ECGD. O governo, por meio do ECGD, provê seguros e garantias de médio e longo prazo, resseguro de curto prazo e equalização de juros. Não há apoio governamental direto às atividades de financiamento e, desde 1991, ao seguro de curto prazo, pois se entende que estas funções são supridas bem pelo setor privado.

O ECGD é um Departamento de Governo sob responsabilidade da Secretaria de Estado de Indústria e Comércio Britânica. Suas atribuições estão definidas no *Export and Investment Guarantees Act* de 1991 e a regulação de suas atividades é feita pela Secretaria de Estado em conjunto com o Tesouro. Um Comitê (*Export Guarantees Advisory Council*) - formado por membros do governo; executivos de bancos; comerciantes; e industriais - é consultado nas principais decisões do ECGD, dando suporte nas avaliações sobre riscos comerciais e políticos.

As garantias fornecidas pelo ECGD destinam-se às exportações de bens de capital; projetos de construção, serviços e alguns tipos de investimento direto. Seguros, por sua vez, estão disponíveis para uma maior gama de produtos. Em ambos, somente são elegíveis as companhias do Reino Unido, ou companhias estrangeiras exportando bens e serviços britânicos.

Funções:



2) ECGD

Estabelecido em 1919, o ECGD foi a primeira Agência de Crédito à Exportação do mundo. Seu objetivo inicial consistia no apoio à retomada do comércio exterior do Reino Unido, após a Primeira Guerra Mundial.

Em 1972, o ECGD passou também a apoiar o investimento direto do Reino Unido no exterior. Este apoio se dá sob a forma de seguro contra riscos políticos, tanto em projetos de investimento fixo quanto em investimento acionário.

A partir de 1991, o ECGD deixou de fazer seguro de crédito à exportação de curto prazo e o NCM *Credit Insurance Ltd* assumiu sua carteira. Desde então, o mercado privado - tanto o NCM quanto outras seguradoras, como a EULER - passou a responder pela totalidade dos seguros de curto prazo no Reino Unido. No entanto, a participação do ECGD em operações de curto prazo não desapareceu por completo, uma vez que esta ainda atua como resseguradora de parte destes. O objetivo do resseguro pelo ECGD é aliviar a concentração de risco de algumas seguradoras privadas.

O fim do seguro de curto prazo, entretanto, não foi a única mudança ocorrida em 1991. O ano foi marcado por uma profunda revisão da missão do ECGD e da sua forma de atuação. A revisão foi impulsionada pelos resultados negativos das operações do ECGD na década de 80, em grande parte resultantes das moratórias dos países latino-americanos. As principais mudanças foram no sentido de dar maior regulação, por parte do Tesouro e da Secretaria de Estado, às atividades do ECGD estabelecidas no *Export and Investment Guarantees Act* de 1991. Houve ainda um redirecionamento na condução dos negócios que passaram a visar o equilíbrio das contas. Com relação a esta mudança, e como veremos em maiores detalhes a seguir, o balanço do ECGD passou a dividir seus resultados em dois grupos: resultados acumulados até 1991 - e desta data em diante. O controle do Tesouro sobre as operações do ECGD foi intensificado em 1997/98 em decorrência da crise da Ásia e do conseqüente resultado negativo sobre as contas do ECGD.

Durante o ano de 2002, o ECGD passou por um novo processo de revisão de sua missão, status e procedimentos. Apesar de ter conseguido atingir o desejado equilíbrio na década de 90, a atuação do ECGD tem sido questionada pelo setor exportador. As queixas referem-se à baixa competitividade do ECGD em relação a outras agências e a sua falta de autonomia, o que têm resultado em uma demora na aprovação das operações. A proposta de reforma atual visa justamente conceder maior autonomia ao ECGD, através da constituição de um fundo que possa operar fora do orçamento do governo e sem prévia autorização parlamentar. Outro aspecto que ainda está sendo considerado é a transformação do ECGD em uma agência independente de governo (ver Anexo 1).

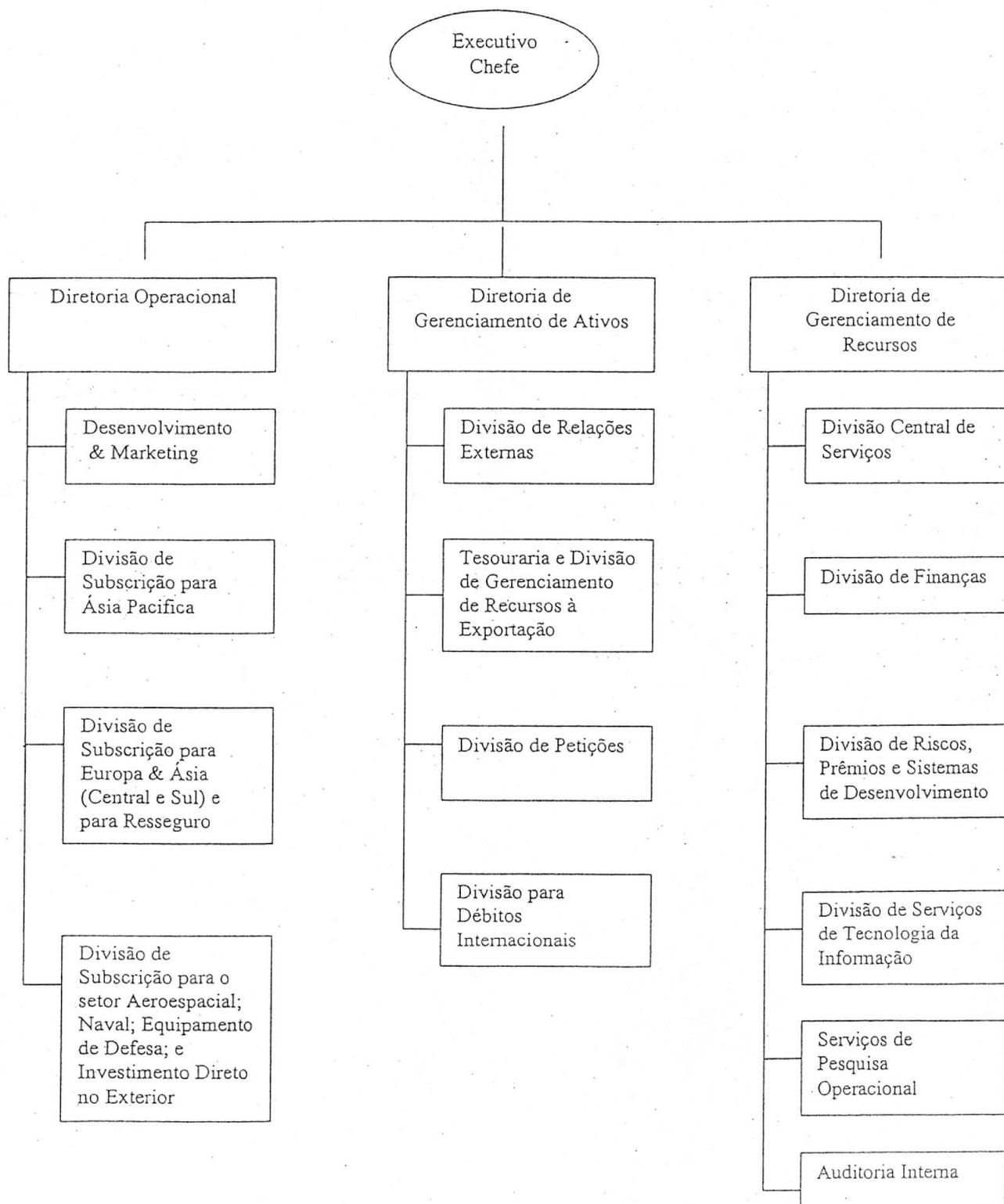
Os recursos do ECGD provêm basicamente de prêmios arrecadados nas operações. O ECGD aplica seus ganhos e financia suas perdas através do *UK Consolidated Fund*. Recuperações de sinistro, juros resultantes das aplicações neste fundo ou juros provenientes de acordos de reescalonamento de crédito são fontes secundárias de receitas. As operações de equalização, porém, são financiadas diretamente por recursos orçamentários e, apesar de não estarem sujeitas a limites anuais como as demais operações, estão limitadas pelos usuais controles de gastos do governo.

3) O APOIO A PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O ECGD não possui programas específicos de apoio às PMEs, nem pessoal dedicado ao atendimento destas empresas. Como o crédito a estas empresas costuma ser de curto prazo (e no Reino Unido este é feito pelo setor privado), as PMEs não contam com um apoio especial por

parte do governo. Contudo, recentemente, o ECGD introduziu um procedimento de maior agilidade nas aprovações (*fast track*) dos seguros para exportadores de pequenos contratos e estendeu o apoio de taxas de juros para operações menores.

4) A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DO ECGD



5) PROGRAMAS: SEGURO, GARANTIA E EQUALIZAÇÃO DE JUROS

O apoio do ECGD à exportação dá-se sob a forma de seguro contra risco comercial e/ou político; riscos de fabricação; proteção contra flutuações da taxa de câmbio; garantias para bancos; e equalização de juros. O ECGD, como já ressaltado, não faz financiamento à exportação.

Até o momento, a carteira do ECGD é controlada por um sistema chamado *Amber Zone Budget* que estabelece limites anuais nos valores de novos compromissos que podem ser assumidos por país.

Há também o limite estatutário do ECGD que define o máximo de 35 bilhões de libras esterlinas para negócios firmados em moeda local e 25 bilhões de Direitos Especiais de Saque (*SDR – Special Drawing Rights* referência para o Fundo Monetário Internacional - FMI) para negócios em outras moedas. Estes limites podem subir até £ 50 bilhões e 30 bilhões de SDR, através de instrumentos estatutários.

a) SEGURO:

O ECGD possui uma apólice padrão chamada EXIP (*Exporter Insurance Policy*) aplicada a cada contrato individual. A EXIP provê seguros contra riscos comerciais e/ou políticos em até 95% do valor do contrato. A cobertura pode ser feita: 1) para custos incorridos durante a fabricação do produto (pré-embarque); 2) para a exportação já concretizada (pós-embarque); ou 3) para ambos. Existem limites sob o valor total de perdas que podem ser seguradas. Em alguns casos, obrigações em moeda estrangeira podem ser pagas na moeda do contrato.

Os contratos cobertos pela EXIP podem envolver diretamente um importador estrangeiro; um membro de uma *joint venture* ou consórcio; um sub-contratante britânico subordinado a um contrato principal (com uma firma estrangeira ou britânica) ou firmas no exterior que tenham alguma ligação financeira com uma companhia britânica exportadora. No caso de envolvimento de sub-contratos, podem ser oferecidas garantias apenas para o contrato principal ou para o contrato principal e o comprador final (importador)¹.

Para contratos de prazos superiores a dois anos, as regras normais do *Arrangement* (prazos, prêmio mínimo e *downpayments*) se aplicam, incluindo uma taxa para assinatura do contrato de 5%. Não há restrições de conteúdo estrangeiro ou de financiamento de gastos locais. Estes deverão ser determinados caso a caso. Todavia, limites são impostos (os mesmos que se aplicam a garantia) caso o ECGD já esteja fornecendo equalização de juros.

O ECGD fixa limites totais de seguros para certos países e pode, adicionalmente, introduzir restrições às operações como, por exemplo, estipular métodos e prazos dos pagamentos. São utilizados modelos econométricos que acessam risco de inadimplemento em cada mercado de acordo com cenários macroeconômicos e julgamentos de riscos políticos dados por membros do *Export Guarantees Advisory Council* (EGAC), com expertise em seguros.

Uma avaliação dos riscos é feita antes de cada garantia ser dada. A avaliação inclui fatores concernentes às especificidades do produto e do mercado - e de como a aprovação do seguro afeta o portfólio de riscos. A disponibilidade de cobertura é regulada pela regra *first come, first served*. Ou seja, não há *a priori* discriminações ou preferências em relação aos países de destino da exportação.

¹ Se o contrato principal for incondicional, só há necessidade de seguro contra o contratante principal. No caso de contratos condicionais (a parte subcontratada só é paga se o contratante principal for pago pelo importador), a parte subcontratada pode desejar fazer o seguro contra ambas as partes.

Contratos suplementares de seguro podem ser realizados se o contratante já possui garantia da ECGD. O tipo de EXIP suplementar vai depender do tipo de garantia que o contratante possua (*supplier* ou *buyer*). Coberturas adicionais para a fase de fabricação (pré-embarque) também podem ser realizadas. Normalmente, riscos anteriores ao embarque são cobertos nas apólices ao importador (*Buyer Credit*). Neste caso, obviamente, não será necessária a contratação de um seguro suplementar.

Além da EXIP, o ECGD oferece 3 outros tipos de seguro: a) *Bond Risk Cover*; b) Seguro para Investimento no Exterior; e c) Cobertura suplementar contra variações na taxa de câmbio.

- a) O *Bond Risk Cover* é um seguro para o exportador quando há direito de regresso sobre ele. Ou seja, ocorre em operações cujos títulos descontados possuem cláusula de resgate contra o exportador. O seguro garante contra resgates que não sejam culpa do exportador. Seu custo gira em torno de 0,3 a 1,3% ao ano a depender do produto e prazo.
- b) O seguro de investimento é o produto do programa OII (*Overseas Investment Insurance*) e tem por objetivo proteger as empresas do Reino Unido que realizam investimento direto (incluindo investimento acionário) no exterior. A cobertura cobre os riscos políticos padrões (guerra, expropriação, moratória), seu prazo é de 15 anos e o prêmio é cobrado anualmente. Adicionalmente, cobra-se uma comissão de compromisso sobre o valor segurado. O apoio do ECGD ao investimento não requer que existam bens britânicos sendo exportados. Bancos estrangeiros também podem ser cobertos nesse programa.
- c) O ECGD atua de forma suplementar ao mercado privado de taxa de câmbio futuro ao proteger o exportador contra perdas resultantes de variações cambiais. As perdas podem ser resultado do período de espera de licitações, ou do período de espera de assinatura do contrato até o embarque das mercadorias ou ainda do período de pagamento de sinistro, no caso de seguros pré-embarque.

b) GARANTIAS

O ECGD fornece garantias para bancos sob dois tipos: *supplier credit* e *buyer credit*. Além destas duas garantias, o ECGD pode também garantir linhas de crédito entre bancos do Reino Unido e bancos no exterior envolvidos com exportações de bens e serviços britânicos. As condições de elegibilidade são as mesmas que as exigidas para seguros. Todavia, os contratos devem ser de, no mínimo, 2 anos e há valor mínimo de contrato.

Quando um financiamento recebe garantia do ECGD, são impostos limites nas proporções de conteúdo estrangeiro e gastos locais que podem ser financiados. Para contratos abaixo de £ 10 milhões, o conteúdo estrangeiro máximo é de 40%, enquanto para créditos acima desse valor, o conteúdo estrangeiro máximo é de 30%. Acordos bilaterais de cooperação com outras Agências de Crédito à Exportação (*multisourcing*), porém, permitem ao ECGD incorporar maior conteúdo estrangeiro.

b.1) Garantia ao Exportador (*Supplier Credit Finance Facility-SCF*):

A garantia dá-se sob a forma de uma cobertura de 100% do valor financiado fornecido para bancos que descontem o valor total do principal das notas promissórias ou letras de câmbio aceitas ou emitidas por importadores de bens e serviços britânicos. O ECGD possui um contrato "guarda-chuva" (*Master Guarantee Agreement-MGA*), para diversos bancos que estabelece prazos e condições de garantia. No entanto, os contratos a serem financiados são aprovados

individualmente pelo ECGD e somente após a emissão do aceite e do pagamento do prêmio é que o banco pode fazer o desconto dos títulos. O valor mínimo de cada contrato é de £ 25 mil.

Na maioria das vezes não há direito de regresso sobre o exportador. Ao contrário, o ECGD requer que as notas dadas pelo importador sejam incondicionalmente garantidas por uma terceira parte (fiador). Além de assegurar o risco do importador, o envolvimento de um fiador garante que a obrigação do pagamento não será afetada por qualquer disputa em torno da performance do contrato (*non-recourse*). Por outro lado, em algumas situações, o ECGD mantém o direito de regresso contra o exportador, fixando-o em uma determinada percentagem do valor exportado e só sendo passível de recurso se constatada que a causa de *default* do importador teve alguma relação com as obrigações do exportador².

Opcionalmente, os clientes que solicitam SCF (*Supplier Credit Finance Facility*) podem também solicitar um seguro suplementar (EXIP) para cobrir riscos políticos e comerciais durante o período entre a assinatura do contrato e a venda das letras e notas ao banco. Esta cobertura não está disponível separadamente.

b.2) Garantia ao Importador (*Buyer Credit Guarantee*):

O ECGD garante aos bancos financiadores o repagamento dos empréstimos feitos para compradores de produtos do Reino Unido para contratos de, no mínimo, £1 milhão (para valores inferiores existem as linhas de crédito ou SCF) ou o equivalente em moeda estrangeira. Na prática, porém, os contratos são de pelo menos £5 milhões. O prazo mínimo é de dois anos e o *downpayment* exigido é de 15%.

A garantia cobre 100% do principal e juros e os pagamentos são feitos pelo ECGD ao banco em 90 dias após a data de inadimplemento pelo importador. Os juros neste período também são cobertos. Em casos raros, o banco pode preferir uma cobertura menor em contrapartida a uma redução no prêmio.

Existem duas formas básicas de garantia nessa modalidade: a simples e a complexa. A primeira diz respeito apenas a bens ofertados e/ou serviços previstos no contrato de financiamento. Outros pagamentos devem ser negociados diretamente com o comprador. O banco pode, porém, requerer um seguro suplementar EXIP para elementos não previamente acordados. A cobertura complexa, por sua vez, permite adiantamentos para fazer face aos pagamentos fora do contrato de financiamento (*termination settlement* ou *arbitration award*).

Para empréstimos de pelo menos £20 milhões em bases de *project financing*, o ECGD provê uma garantia similar ao *Buyer Credit Guarantee* cobrindo apenas riscos políticos definidos ou, alternativamente, cobrindo todos os riscos em até 100% do principal e juros. A percentagem da garantia de todos os riscos é decidida caso a caso, dependendo da qualidade do projeto, do número de participantes e da divisão de risco entre as partes, incluindo os financiadores.

b.3) Garantias a bancos (linhas de crédito)

O ECGD garante linhas de crédito entre um banco britânico e um banco estrangeiro relacionadas a uma série de contratos de exportação. O prazo mínimo de financiamento é de dois anos e o valor mínimo é de £25 mil.

² Para os exportadores que queiram se proteger do risco de regresso, principalmente para as pequenas e médias empresas, o ECGD desenvolveu em conjunto com o Lloyd's of London uma apólice de cobertura para este risco (*Lloyd's Recourse Indemnity Policy*).

A principal vantagem da linha de crédito é sua agilidade, já que o acordo utilizado entre o banco estrangeiro e o banco britânico é o padrão e, portanto, já foi estabelecido antes do contrato entre o exportador e o importador.

Há dois tipos de Linha de Crédito: a *General Purpose Lines of Credit* e a *Project Lines of Credit*. A principal diferença entre as duas está no fato de que, enquanto na primeira o suporte do ECGD pode ser tanto na modalidade *suppliers* quanto *buyers*, na segunda aplica-se somente ao *buyers*.

c) EQUALIZAÇÃO DE JUROS:

Os bancos recebem do ECGD, além da garantia de que seus empréstimos serão pagos, um apoio em relação aos juros que lhes assegura uma taxa de retorno de mercado. A diferença entre a taxa cobrada do importador e a margem do banco é coberta com recursos do governo através do chamado FREF (*Fixed Rate Export Finance*).

O apoio via taxa de juros (FREF) não está sujeito a limites anuais, estando somente sujeito aos controles usuais de gastos públicos.

TABELA 1: SÍNTESE / SUMÁRIO DAS FACILIDADES

	Project Finance	Buyer Credit	Supplier Credit	Linhas de Crédito	EXIP(Seguro)	Seguro para Investimento no Exterior (OII)
Valor Mínimo de Contrato (£)	20 milhões	5 milhões	25 mil	25 mil	20 mil	20 mil
Percentagem Máxima da Cobertura	100%	100%	100%	100%	95%	90%
Taxas de Juros Fixas	Sim	Sim	Sim	Sim	-	-
Crédito em Moeda Estrangeira	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	-

d) OUTRAS FORMAS DE ATUAÇÃO

- ONE STOP SHOP PROGRAMME

Este programa foi desenvolvido com o objetivo de apoiar a exportação de produtos britânicos em grandes concorrências internacionais e em projetos que envolvam mais de um país fornecedor. Para tanto, é necessário o desenvolvimento de parcerias com outras Agências de Crédito à Exportação (o ECGD já assinou contratos com a Áustria, Itália, Espanha e EUA) a fim de juntas agilizar a oferta de apoio aos produtos exportados. O programa funciona da seguinte forma: A Agência de Crédito à Exportação do país com maior parcela de exportações oferece um pacote de financiamento para toda a transação em coordenação com as demais agências envolvidas, que, por sua vez, resseguram a parcela exportada de seu respectivo país.

- GOOD PROJECTS IN DIFFICULT MARKET (GPDM)

Esse programa visa tornar viável o financiamento a projetos considerados bem estruturados, mas localizados em países onde a cobertura não está disponível. Normalmente estes projetos têm como característica o fato de gerarem receitas que deverão ser depositadas em uma *escrow account* (conta que movimentada negócios a partir da autorização de um determinado país, geralmente considerado de maior risco, num banco situado no exterior). Exemplos de projetos que se encaixariam neste programa são projetos de aeroportos internacionais e aqueles relacionados a óleo e gás.

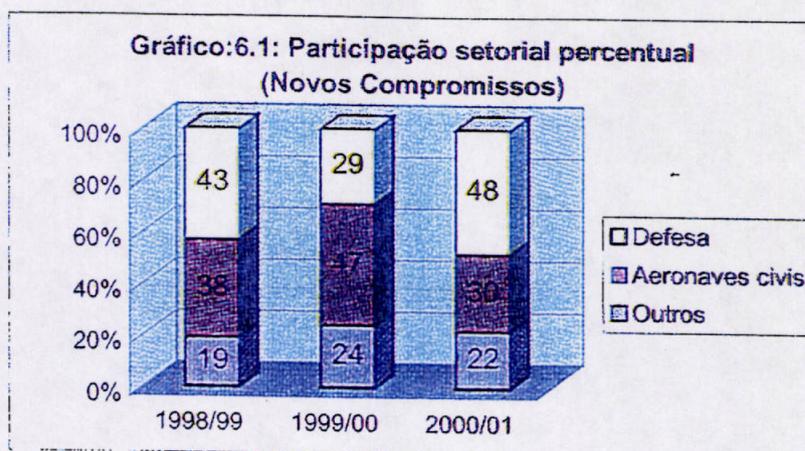
6) DADOS RECENTES

TABELA 6.1: Compromissos do ECGD em Libras Esterlinas e em Dólares e Número de Operações realizadas: 1999-2001

(Em £ milhões)

	2000/01	1999/00	2000/01	1999/00
	£	£	US\$	US\$
Valor total de garantias e seguro (valor)	5.662	5.504	8.034,4	7.810,2
Seguro de investimentos no exterior (Oil)	939	797	1.332,4	1.130,9
Supplier Credit	1.345	2.162	1.908,6	3.067,9
Buyer Credit	3.341	2.500	4.740,9	3.547,5
Prêmios recebidos (valor aproximado)	109	102	154,67	144,7
Prêmios recebidos de investimentos no exterior	7	5	9,9	7,0
Sinistros autorizados (número de sinistros)	298	296	298	296
Juros e Recuperações (valor aproximado)	435	358	617	508
Contribuições líquidas do governo	205	128	290,9	181,63
Valor total das operações de mais de £ 100 Milhões	3.011	2.442	4.272,6	3.465,2
Número de operações aprovadas	250	226	250	226
Número de operações Oil aprovadas	51	39	51	39
Numero de operações de mais de £100 milhões	8	9	8	9

As operações do ECGD em 2001 totalizaram £ 5,6 bilhões ou, aproximadamente, US\$ 8 bilhões de dólares. As operações de apoio ao investimento direto correspondem a cerca de 17% desse total. Percebe-se uma concentração em grandes operações (acima de £ 100 milhões) que corresponderam a mais de 50% dos valores aprovados. A concentração das operações do ECGD também se dá em caráter setorial. Vale observar que o setor de defesa sempre foi de grande relevância para a economia do Reino Unido. Ainda hoje é o segundo maior exportador mundial de equipamentos de defesa, depois dos EUA. Outro setor de não menos importância para o Reino Unido, e que merece atenção especial do ECGD, é o de aviação civil.



Além da AIRBUS, que responde pelo setor de aviação civil, outras empresas britânicas de grande porte também são fortemente apoiadas pelo ECGD, como é o caso da Rolls-Royce e BAE Systems³. Contudo, o ECGD procura demonstrar, em termos de cadeias produtivas, que o suporte dado a essas empresas resulta em um apoio indireto a uma vasta gama de fornecedores.

No período 2000/2001, foi destinado £1,7 bilhão para apenas uma operação, envolvendo exportação de aviões de guerra da Bae Systems para o governo da África do Sul, representando praticamente 30% do valor total de garantias e seguros do ano. Outras operações divulgadas⁴ no relatório foram:

- Ponte de aço para Filipinas (£106,8 M)
- Avião Airbus para ILFC - EUA (£197,9 M)
- Avião Airbus para Emirates - Emirados Árabes (£161,2 M)

A tabela 3 abaixo traz as informações relativas ao destino das operações. Observando a evolução (análise horizontal) dos quadros, podemos ver dois saltos no ranking: a Arábia Saudita mais do que quadruplica sua participação de 1997 para 2001 e a África do Sul aumenta sua participação

³ O consórcio europeu AIRBUS recebe um forte apoio não só do ECGD, mas das Agências de Crédito à Exportação dos outros países participantes do consórcio (COFACE, KFW e HERMES).

⁴ Existem operações que não são divulgadas por razão de sigilo comercial.

de 2000 para 2001. Já, se observarmos verticalmente cada quadro, veremos diferenças significativas do primeiro e segundo colocados em relação aos demais a partir de 1998/99. Esses saltos são reflexo da concretização de gigantescas operações.

TABELA 6.2: DESTINO DAS OPERAÇÕES

(Em £ milhões)

	2000/01	1999/00	1998/99	1997/98
África do Sul	1736,0	Arábia Saudita 1012,0	Arábia Saudita 1012,4	Oman 392,3
Arábia Saudita	1017,0	Malásia 890,6	China 610,1	China 360,5
EUA	263,9	Turquia 382,3	Brunei 580,3	Rússia 268,0
Turquia	259,0	África do Sul 268,1	Indonésia 162,2	Arábia Saudita 233,1
Filipinas	207,4	EUA 254,1	Egito 135,4	Catar 222,1
Indonésia	164,0	Oman 217,8	EUA 134,9	Filipinas 220,2
Emirados Árabes	161,0	Emirados Árabes 191,4	Turquia 134,8	África do sul 129,6
Índia	153,6	Indonésia 155,1	Brasil 117,7	Indonésia 124,7
Oman	133,2	Suíça 146,8	Hong Kong 109,1	Brasil 122,3
Brasil	123,7	Filipinas 136,8	Emirados Árabes 94,4	Canadá 118,2

TABELA 6.3: COMPOSIÇÃO SETORIAL EM 2000

(Em £ milhões)

Reino Unido		2000
Geração e Transmissão de Energia Elétrica		750
Água		510
Energia		420
Transportes		390
Construção de Plantas, Máquinas e Equipamentos		270
Telecomunicações		180
Mineração		120
Educação e Medicina		60
Outros		300
Aeronave Civil		1.529
Defesa		1.132
Total		5.662
Itens Seleccionados		4.252

6.1) Dados Financeiros

Para o entendimento dos dados financeiros do ECGD é preciso considerar as mudanças na condução do negócio ocorridas em 1991. A partir deste ano, o ECGD passou a adotar a orientação de alcançar o equilíbrio entre as receitas e despesas no total de suas operações. Mais especificamente, o ECGD tem como meta um coeficiente chamado *Reserve Coverage Ratio*, que é a razão entre as reservas acumuladas (soma do superávit/déficit acumulado mais a provisão das atividades de seguro e garantia para os anos ainda "em aberto") e a perda esperada

(Expected Loss) de cada operação. A meta determinada pelo Parlamento inglês para o *Reserve Coverage Ratio* é 1,5. A tabela a seguir mostra a evolução desse coeficiente desde 1996.

TABELA 6.4:

(Em £ milhões)

	2001-00	2000-99	1999-98	1998-97	1997-96
Reservas acumuladas	1.070	964	871	747	600
Perda esperada	684	625	640	752	250
Reserve Coverage Ratio	1,6	1,5	1,3	1,0	2,4

A orientação relativa ao *Reserve Coverage Ratio* começou a existir em 1991, então o Demonstrativo de Resultados do ECGD é separado em antes e depois deste ano, como explicado a seguir:

TABELA 6.5: Demonstrativo do Resultado do Exercício – 00/01

(Em £ mil)

	Conta 1	Conta 2	Conta 3	Conta 4	Total
Prêmios Ganhos	20	102.386	7.065	0	109.471
Juros Recebidos	241.007	27.882	0	0	268.889
Sinistros	109.877	(74.395)	0	0	35.482
Ajuste nas Provisões de Perdas	18.614	(33.855)	(11.435)	0	(26.676)
Custos Administrativos	(2.697)	(10.651)	(45)	0	(13.393)
Outros Custos Administrativos e Operacionais	(3.084)	(11.332)	(46)	0	(14.462)
Ajustes de Cambiais	31.694	32.830	182	0	64.706
Custo de Capital*	(198.245)	37.737	3995	0	(156.513)
Lucro Líquido (Seguro/Garantia)	197.186	70.602	(284)	0	267.504
Export Finance					
Equalização de Juros	0	0	0	(54.988)	(54.988)
Refinanciamento dos Empréstimos:					
Juros Recebidos				128.086	128.086
Custo de Capital*	0	0	0	(130.406)	(130.406)
Custo de Pessoal				(743)	(743)
Outros Custos Administrativos	0	0	0	(2.216)	(2.216)
Ajustes de Câmbio	0	0	0	(2.939)	(2.939)
Resultado Operacional em Export Finance	0	0	0	(63.206)	(63.206)
Resultado Operacional Total do Ano	197.186	70.602	(284)	(63.206)	204.298

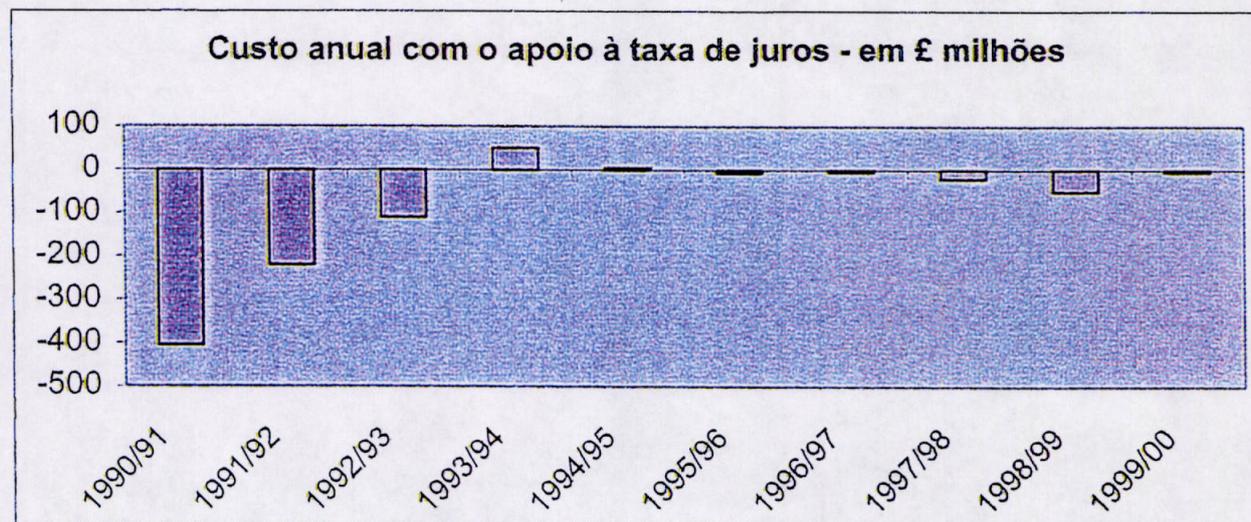
* Débito relacionado ao custo de capital utilizado pelo ECGD. Calculado com base em uma taxa de juros acordada com o Tesouro e aplicada ao saldo do Fundo.

A Conta 1 armazena as transações feitas antes de abril de 1991 quando o ECGD apresentou prejuízos. Porém, o ECGD já considerou como perda em seu balanço grande parte dos créditos dessa conta. Considera-se, entretanto, que há chance de recuperação de alguns créditos, principalmente através das negociações do Clube de Paris. Esta conta encontra-se fechada para novas transações.

A Conta 2 registra as operações posteriores a abril de 1991 e tem como parâmetro para cálculo dos prêmios o *Reserve Coverage Ratio* de 1,5. O gerenciamento do risco (perda esperada) junto ao mecanismo de precificação tem por base o instrumento de *Portfolio Management System* (PMS).

Além da Conta 1 e 2, o Demonstrativo de Resultados ainda é subdividido em mais duas outras contas: Conta 3 e 4. A Conta 3 contém as transações que o ECGD considera não se enquadrarem nos critérios atuais de equilíbrio, mas que sejam de "interesse nacional". Ou seja, o cálculo do prêmio não considera o *Reserve Coverage Ratio* nem objetiva o *break-even*, embora os prêmios devam obedecer às regras da OCDE. Estas operações devem receber a aprovação individual do Parlamento.

Já a Conta 4 consolida as transações feitas no âmbito do FREF (Fixed Rate Export Finance), que são as transações de compensação da taxa de juros. Essa conta pode ser superavitária ou deficitária, a depender da oscilação da taxa de juros. O ECGD permite que o banco fixe a taxa de juros para o importador de maneira que quando a taxa de juros flutuante (custo de captação do banco) estiver acima desta taxa fixa, o ECGD pague ao banco a diferença. Caso contrário, quando a taxa estiver abaixo, o banco é quem paga ao ECGD (trata-se portanto de uma forma de hedge). Na prática, porém, esta conta é historicamente deficitária e é coberta com recursos governamentais como pode ser visto no gráfico abaixo.



Também como parte da reestruturação de 1991, o ECGD tem realizado um esforço no sentido de reduzir os custos relacionados ao apoio à taxa de juros através de acordos de refinanciamento com os bancos. Isto envolve a troca dos recursos das captações usuais dos bancos por recursos mais baratos provenientes de captações garantidas pelo ECGD. Essas captações são realizadas no mercado pela *Guaranteed Export Finance Corporation* (GEFCO) e seu principal diferencial é contar com garantia do Tesouro britânico. Ou seja, as captações da GEFCO estão incluídas nas contas do governo britânico, pois contam com garantia incondicional do ECGD. Em março de 2001 havia, no mercado, 5 títulos de emissão da GEFCO no valor de £ 1,2 bilhões.

Entretanto, desde 1999, os refinanciamentos do ECGD tem ocorrido usando diretamente fundos públicos aprovados pelo Parlamento, já que estes têm se apresentado mais barato que os fundos captados pela GEFCO no mercado. O ECGD já refinanciou mais de £ 1bilhão nessas bases.

A partir da tabela 6 podemos constatar que a Conta 1, apesar de conter muitos créditos que tiveram de ser renegociados, é a mais lucrativa. O valor atribuído aos prêmios ganhos corresponde a operações antigas (anteriores a 1991), mas que são contabilizados em regime de competência. Os pagamentos de sinistro foram positivos, ou seja, houve recuperação de créditos e a rubrica de juros corresponde aos juros recebidos em grande parte dos acordos bilaterais.

A Conta 2 recebeu todos os prêmios das novas operações e conseguiu atingir a meta de equilíbrio.

Podemos também constatar pela Conta 3 que, no exercício de 2000/2001, houve operações ditas de "interesse nacional". Não há informação sobre o valor total das operações, mas os prêmios atribuídos por meio de provisão de perdas foram de £ 7.065 mil, insuficientes, porém, para cobrir os custos e os riscos.

Já na Conta 4, onde são contabilizadas as atividades de apoio aos juros (chamada de Export Finance), o apoio direto à equalização de juros foi de £ 54 milhões. As outras rubricas referem-se às atividades de refinanciamento que o ECGD realiza com o objetivo de reduzir o custo da equalização de juros e o custo de capital associado.

7) ANEXO: SUPORTE À PROPOSTA DE MUDANÇA DE 2002

A revisão da missão do ECGD procurou responder às seguintes perguntas:

1. Há ainda necessidade do governo continuar apoiando as exportações e os investimentos externos?
2. Se há, serão necessárias mudanças no ECGD?
3. Como o ECGD deve responder as mudanças consideradas necessárias?
4. A mudança de missão impacta no tipo de organização do ECGD, ou seja, há também necessidade de mudança de status para uma maior eficiência?

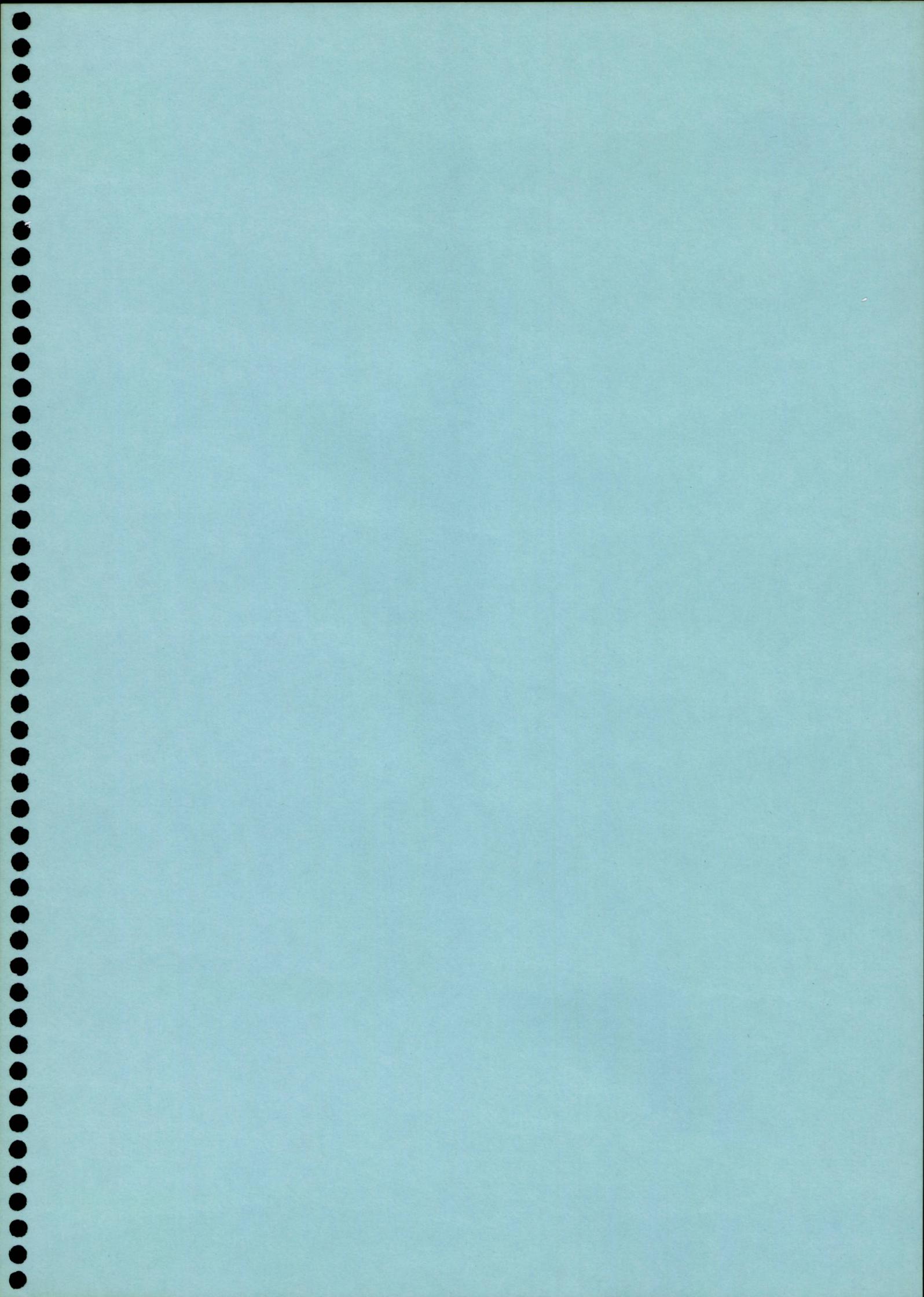
Para responder a tais perguntas, o ECGD contratou dois estudos independentes: a KPMG conduziu um estudo sobre gerenciamento do risco, enquanto o NERA (*National Economic Research Associates*) realizou uma análise sobre a importância de se ter o apoio público à exportação. As principais conclusões de ambos os estudos são resumidas a seguir:

A principal recomendação da KPMG é a realização de uma capitalização do ECGD. Uma estrutura capitalizada substituiria o *Amber Zone Budget System* e introduziria objetivos mais explícitos, como o de adequação de capital e princípios de solvência aplicáveis a bancos e seguradoras. Com esta mudança, o Tesouro poderia retirar-se do controle do dia-a-dia e restaurar a autoridade que foi tirada do ECGD em 1998 com a crise asiática. Desta forma, o papel do Tesouro seria mais estratégico e de supervisão.

A KPMG também considerou positiva uma mudança de status do ECGD com a sua transformação em uma agência independente de governo, ou seja, separada do Departamento de Estado e com contas próprias. Além disso, foi sugerida a contratação de diretores fora da esfera pública, como forma de trazer para dentro do ECGD o que atualmente é realizado pelo *Guarantees Advisory Council*.

A viabilização das mudanças se dá através da constituição de um *trading fund*. A característica fundamental de um *trading fund* é que ele opera fora do sistema de voto. Ou seja, as receitas podem ser usadas para as despesas sem a aprovação do Parlamento. No entanto, os *trading funds* devem operar com equilíbrio das contas e cumprir objetivos determinados pelos Ministros.

O estudo realizado pelo NERA, em contraposição, teve por objetivo discutir a racionalidade econômica para a provisão de seguros e garantias para a exportação. No trabalho é discutido se existem de fato falhas de mercado que justificam a intervenção governamental, se o setor público é a solução mais eficiente para corrigir essas falhas e se as garantias e seguros devem ou não ser subsidiados. Basicamente, o texto se debruça sobre duas questões: 1) é mais eficiente prover seguros e garantias através da ECGD (ao invés do setor privado)?; e 2) seguros e garantias devem ser providos através de taxas subsidiadas, isto é, receber suporte do governo?



Referências Bibliográficas:

- *Annual Report & Resource Accounts 2000/01*. London: ECGD, England, January, 2002.
- *Annual Report Export-Import Bank Of The United States*. Washington: US-Exim, United States, August, 2000.
- _____ 2001.
- *Annual Report FY 2000*. NEXI, Japan, 2001.
- *Annual Report 2000*. Hamburg: Hermes Kreditversicherungs-AG, Germany, 2000.
- *Annual Report 2001*. Frankfurt: KFW Group, Germany, 2001.
- *Annual Report 2001*. Tokio: JBIC, Japan, 2001.
- *Building For The Future* Export Development Corporation Annual Report. Ottawa: EDC, Canada, 2001.
- *Export Credit Financing Systems in OECD Member and Non-member Countries*. OECD, 1999.
- *Report to The U.S. Congress on Export Credit Competition And The Export-Import Bank of The United States*. Washington: US-Exim, United States, August, 2001.
- *Review on ECGD's Mission and Status*. London: ECGD, England, July, 2000.
- Stephens, M., Smallridge, D. *A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance*. Internacional Financing Consulting Ltd., 2002, mimeo.
- *Striking The Right Balance* Export Development Corporation Annual Report. Ottawa: EDC, Canada, 2000.
- "Survey on Current Trends in Officially Supportes Medium and Long Term Export Credit in the EU". Brussels: Federation Bancaire de L'Union Europeenne, Belgium, March, 2002.
- Veiga, P. M.; Iglesias, R. M. *A Política de Financiamento à Exportação no Brasil*. Ipea, Brasil, 2001, mimeo.
- "World Export Credit Guide 2001- 2002" in *Trade Finance*, ed. Bell, J. London: The Manson Group, England, 2002.