
07:00 CENÁRIO: SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO TERÁ PERDA ELEVADA ATÉ 2010

São Paulo, 09 - A melhora da atividade econômica no Brasil e os sinais de retomada no exterior não foram suficientes para livrar as seguradoras de crédito à exportação de assumirem uma série de calotes. Em um mercado que movimentava cerca de R\$ 40 milhões ao ano, a expectativa é de que os gastos com o pagamento de sinistros, fruto da inadimplência de empresas no exterior, seguirão acima das receitas. A perspectiva é de que o cenário comece a mudar só em meados de 2010.

Essas empresas cobram um determinado prêmio para garantir que, em caso de calote, o segurado receberá o valor da exportação. Com base nos dados da Superintendência de Seguros Privados (Susep), entre janeiro e agosto de 2009 os prêmios do seguro de crédito à exportação somaram R\$ 21,348 milhões. Já os sinistros que foram desembolsados para cobrir a falta de pagamento de importadores totalizou no mesmo período R\$ 57,687 milhões. Antes da crise, os gastos equivaliam a cerca de 50% do valor do prêmio.

Os operadores desses seguros consideram a situação inviável e, por essa razão, têm imposto limites a essas coberturas. Se antes da crise a cobertura para inadimplência do importador era de até 90%, hoje chega, no máximo, a 80%. Além disso, há empresas que colocaram outras limitações. A Mapfre, por exemplo, tem parado de trabalhar com o crédito à exportação risco político. Esse tipo de contrato era utilizado por empresas que exportam para Países em que fatores internos possam inibir os pagamentos por parte dos importadores, como aqueles com governos que controlam a saída de divisas ou em que exista a possibilidade de estatização de companhias.

O diretor de Garantias e Crédito da Mapfre, Rogério Vergara, relata que também houve um aumento no custo desses seguros. Se antes o prêmio variava entre 1% e 3% do valor exportado, agora fica entre 5% e 6%, ou seja, paga-se mais por uma cobertura menor.

E não é apenas a Mapfre que está mais rígida. Comportamento similar tem a líder do mercado, a Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), joint venture em que a participação majoritária pertence à francesa Coface, sendo os demais sócios o Banco do Brasil (BB) e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A dificuldade enfrentada por empresas no exterior fez com que a companhia elevasse os valores dos prêmios e também limitasse as operações.

Com um volume elevado de perdas, os gerentes comerciais da SBCE/Coface ficaram de julho a setembro deste ano sem buscar novos negócios e a empresa também deixou de cotar pedidos de seguros feitos pelos corretores. Em outubro, aos poucos os negócios começam a voltar. Os sinistros aliados a uma perda de receita fazem com que o índice de perdas (total de sinistros dividido pelos prêmios) da SBCE esteja em torno de 3, ante o ideal de menos de 1.

As operações que envolvem determinados países também passam por uma análise de risco maior antes de serem concretizadas. Esse é o caso da Argentina, em que a exportação só será segurada a depender do cliente. A seletividade também está maior para os contratos que envolvam empresas dos EUA e está fechado para a Venezuela desde que o governo de Hugo Chávez

passou a controlar a saída de divisas, retardando os pagamentos das importações.

Vergara, da Mapfre, lembra que essas limitações no mercado foram necessárias porque a deterioração nesse setor foi muito rápida. E, embora exista uma tendência de melhora na economia internacional, vai demorar para as empresas dos países afetados pela crise recuperem as condições de pagamento. A situação é mais crítica, segundo o executivo, nas empresas dos EUA e do México. Na Europa, a liquidez de recursos se recuperou primeiro e, por essa razão, a inadimplência dos importadores europeus já começa a recuar.

Outro fator peculiar a esse setor é que a pior fase ocorreu entre o final do primeiro trimestre e segundo trimestre deste ano, e não no ano passado no auge da crise financeira. Isso ocorreu porque os segurados levam até seis meses até relatar o sinistro. Antes, as empresas tentam negociar o pagamento com os importadores no intuito de manter o cliente.

Se por um lado o nível de pagamento de sinistros assusta quem opera nesse mercado, por outro esse instrumento tende a ficar mais conhecido entre as empresas. Hoje, poucas companhias contratam esse tipo de seguro. No entanto, Vergara lembra que, com a crise, aumentou a percepção de risco por parte dos exportadores, que passaram a buscar soluções para mitigar a possibilidade de um calote.

(Ana Paula Ribeiro)