

Agências de seguro de crédito ganham peso no comércio global

As agências de crédito à exportação estão a assumir uma importância crescente, num contexto em que as entidades financeiras nem sempre se revelam disponíveis para financiar as empresas de menores dimensões. Vinco David, secretário-geral da Berne Union, em entrevista à Vida Económica, diz quais as tendências atuais deste tipo de seguro de crédito e como as empresas exportadoras podem tirar benefícios consideráveis.

GUILHERME OSSWALD
guilherme@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Qual o papel das agências à exportação, tendo em conta o atual contexto?

Vinco David – As agências de crédito à exportação podem ter funções diversas, dependendo do mandato que receberam dos respetivos governos. Tradicionalmente, o seu foco é apoiar a exportação através da disponibilização de seguros contra os riscos de pagamento que os exportadores incorrem com os seus compradores estrangeiros. O que permite proteger o cash-flow e a continuidade dos exportadores e poderem encontrar novos mercados ou entrar em novos mercados. Algumas destas agências, especialmente na União Europeia e nos Estados Unidos, incluíram nos seus mandatos que devem ser complementares ao mercado do crédito de seguro privado. O que protege os seguradores privados contra a concorrência estatal, em especial na área dos créditos de curto prazo. Estes créditos referem-se, de uma maneira geral, a bens como consumíveis, mercadorias e pequenos bens de capital. Outras agências, sobretudo nalguns países asiáticos, têm mandato mais alargado que lhes possibilita segurar também os créditos de curto prazo. Se se tiver em conta os créditos de longo e médio prazos, com períodos até um ano, normalmente para equipamento e projetos de infraestruturas, os membros das agências da Berne Union, no ano passado, seguraram transações num valor superior a 150 biliões de dólares.

VE – Como caracteriza as atuais tendências do mercado?

VD – Apesar da maioria dos bancos ter liquidez suficiente para financiar as exportações, em particular para os pequenos



As PME, em particular, podem usufruir do seguro de crédito disponibilizado pelas agências, sendo que se trata de um mercado em crescimento, na perspectiva de Vinco David.

exportadores a capacidade financeira é escassa. O que se deve a uma série de razões, as receitas dos bancos em pequenos empréstimos são reduzidas, mas os custos para preparar o projeto são relativamente elevados, também porque os pequenos exportadores têm poucos conhecimentos sobre o financiamento à exportação. As novas regras relativamente ao conhecimento do cliente e de combate à lavagem de capitais são positivas, mas representam custos acrescidos para os bancos. Se o rendimento de um empréstimo for modesto, os bancos evitam o financiamento. Em anos recentes, houve alguma consolidação no setor bancário, o que se traduziu em bancos de maior dimensão, pouco interessados neste tipo de operações. Neste âmbito, algumas agências entraram neste mercado, em substituição da banca.

VE – A nova legislação também está a ter efeitos na forma dos atores estarem no mercado?

VD – A regulação bancária está a ter um impacto crescente na provisão de financiamento à exportação. Estão bem curso várias propostas, em particular nos Estados Unidos, na sequência das normas de Basileia, que levarão a a requerimentos de capital mais elevados para o financiamento à exportação por parte dos bancos. Esses requerimentos, mesmo para ativos muito seguros como o crédito à exportação com a cobertura das agências, podem resultar em menos financiamento aos exportadores e aos compradores. As boas notícias é que os reguladores estão cada vez mais conscientes da importância do seguro sobre o financiamento à exportação e da criação de emprego e do baixo risco dos créditos atualmente cobertos por aquelas agências. Não menos importante é o papel da digitalização e do facto da sustentabilidade ter uma importância acrescida para as ditas agências, ao mesmo tempo que os projetos de energia limpa assumem cada vez um maior peso.

Uma força no comércio global

VE – Até que ponto é importante o seguro de crédito para impulsionar as exportações e quais as regiões mais atrativas para o negócio?

VD – Em 2018, os membros da Berne Union, por si só, foram responsáveis por um apoio ao comércio num valor de 2,5 triliões de dólares. O equivalente a cerca de 13% de todo o comércio global. Inclui as agências e os seguradores privados de crédito de médio e longo prazos. Ou seja, o seguro de crédito assume-se como uma importante força no comércio global. O destino número um, para os dois tipos de créditos, são os Estados Unidos. Outros mercados importantes são a China e a Alemanha, o mesmo se passando com a região do Golfo. Têm-se verificado crescimentos significativos na África subsariana e na Índia.

VE – Como pode o seguro de crédito ser utilizado para atrair o financiamento comercial?

VD – Muitas agências de seguro de crédito, incluindo a COSEC, também fornecem cobertura aos bancos comerciais, que podem financiar as exportações através de empréstimos a compradores estrangeiros. O que permite ao exportador disponibilizar aos seus compradores prazos de pagamento mais extensos. É especialmente o caso da exportação de capital de equipamento e de projetos de infraestruturas, que necessitam de longos períodos para fazerem com que as suas transações sejam financeiramente viáveis. Neste âmbito, o seguro de crédito não oferece apenas proteção contra o não pagamento, como facilita o financiamento à exportação e, como tal, uma oferta competitiva junto de potenciais compradores.

VE – Até que ponto a guerra comercial entre a China e os Estados Unidos vai impactar a economia global, em particular no que respeita à Europa?

VD – Esse impacto já se faz sentir. As exportações da China para os Estados Unidos caíram. O que significa que as cadeias de fornecimento aos exportadores chineses estão a ser afetadas. Por outro lado, há a realocação industrial da China para outros países, para evitar as tarifas norte-americanas. Também algumas empresas europeias que produzem na China e exportam para os Estados Unidos estão a ser penalizadas. No entanto, não esperamos uma queda nas exportações globais e não se verifica um aumento das queixas devido ao conflito comercial. Uma coisa é certa, o seguro de crédito está presente em tempos difíceis e tal ficou bem claro durante o período da crise financeira.



32 Mercados
Agências de seguro de
crédito ganham peso no comércio
global

VidaEconómica

EMPRESAS, NEGÓCIOS, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

www.vidaeconomica.pt

António Raposo Subtil contesta a forma como diretiva foi transposta

Normas antibranqueamento de capitais agravam custos das empresas



APOTEC e OCC "subscvem" carta enviada ao primeiro-ministro

Confederações empresariais querem o adiamento do SAF-T por um ano

Pág. 3

Preço das casas no Porto atinge máximo histórico

Pág. 4

Ensino nacional tem programa contra o abandono escolar

Pág. 11



PUB

SUPLEMENTO AGROVIDA

Operadores do setor convergem nas críticas
Retirar o vinho da Roda dos Alimentos é "insensato" e "imprudente"

Págs. II e III

EMPRESAS

Filipe Moura e Nuno Breda, da Ifnmpay, consideram **Supervisão e regulação excessivas** são um obstáculo à inovação financeira

Págs. 16 e 17

Internacionalização aplicada

Empresa regional leva Madeira ao mundo

Pág. 23

AUTOMÓVEL

Inteligência artificial BMW com cérebros portugueses

Pág. 39

MERCADOS

Agências de seguro de crédito ganham peso no comércio global

Pág. 32