

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMENTO DE EXPORTAÇÃO NO MERCADO BRASILEIRO: VANTAGENS E DESVANTAGENS

Carlos Eduardo Bruno

Glória Antunes Souza

Rodrigo Silvério da Silva

Thais Ferreira Santos

Marcos Antônio de Andrade (Orientador)

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo identificar e analisar os financiamentos oferecidos aos exportadores brasileiros por meio de bancos públicos e privados, identificar quais são as vantagens e desvantagens dos financiamentos. Dentre os financiamentos privados o foco da pesquisa será os financiamentos de Pré Embarque (ACC) e Pós Embarque ACE e o foco do setor público será destacado os financiamentos via BNDES EXIM. Os financiamentos são de suma importância para a competitividade das empresas e aumento das exportações. A captação de recursos a custo subsidiado tem por objetivo auxiliar as empresas tanto na fase de produção de mercadoria e/ou serviços, como na fase de comercialização. A metodologia de pesquisa utilizada foi exploratória de caráter qualitativo por meio de entrevistas semiestruturadas. A base de pesquisa foi formada por três empresas exportadoras que já captaram algum tipo de financiamento e uma empresa sem fins lucrativos que presta consultoria de comércio exterior. A pesquisa possibilitou identificar questões importantes em relação às alternativas de financiamento, principalmente as disponibilizadas pelo setor público. As informações colhidas trouxeram importantes contribuições para o entendimento de alguns indicadores pesquisados durante a elaboração da pesquisa bibliográfica. Como resultado de pesquisa foi possível identificar questões importantes como: necessidade e melhor transparências para o mercado exportador, dos procedimentos necessários para realizar financiamentos de exportação por meio do setor público, estabelecer procedimentos mais claros em relação às questões burocráticas, que em muitos casos inviabiliza a tomada de recursos por parte dos exportadores.

Palavras chaves: Exportações, Financiamento, BNDES-Exim, ACC, ACE.

1. INTRODUÇÃO

As exportações brasileiras tem por objetivo contribuir para o desenvolvimento do País e nos últimos anos também passaram a obter destaque no cenário econômico. Em 2017, o Brasil exportou um montante FOB de 217 bilhões de dólares americanos, o maior desde o ano de 2014 (MDIC, 2018).

O apoio financeiro para as exportações é um tema incluso em toda política comercial brasileira, dada sua importância para o crescimento do País e aumento da conta de reservas em moeda estrangeira via captação de recursos por meio das exportações (REZENDE, 2006).

Para as empresas exportadoras, a busca por recursos financeiros tem por objetivo subsidiar seus negócios, fomentar a capacidade de seus processos produtivos, além de servir como importante ferramenta comercial, que possibilita custos menores na formação de preço na cadeia de produção, como também melhores condições comerciais por meio de prazo de pagamento (FARO, 2007).

A utilização de recursos próprios como capital de giro limita a capacidade produtiva e comercial de uma empresa. Como consequência, as metas e os programas estabelecidos acabam sendo impactados, restringindo compromissos e oportunidades que podem ser geradas para a empresa (GAMA; LOPEZ, 2013).

Com objetivo de equacionar essas limitações financeiras, o mercado brasileiro disponibiliza para os exportadores algumas alternativas para captação de recursos destinados ao financiamento de exportação, seja por meio de bancos públicos ou privados. Os mais utilizados e conhecidos pelo mercado de exportadores são:

- Financiamento de Exportação Pré Embarque (também conhecido como ACC – Adiantamento sobre Contrato de Câmbio). É oferecido pelo setor privado, tem por objetivo disponibilizar recursos para o exportador para financiar sua produção antes da mercadoria ser exportada.

- Financiamento de Exportação Pós Embarque (também conhecido como ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues. Também oferecido pelo setor privado, tem por objetivo permitir que o exportador brasileiro realize suas vendas a prazo utilizando como custo de financiamento taxa de juros internacionais que são muito mais competitivas que as oferecidas no mercado interno brasileiro.

- Financiamento BNDES-EXIM, oferecido pelo setor público por intermédio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, destinados a financiamentos de exportação brasileira tanto na fase de Pré embarque como na fase de Pós embarque.

A diferença básica entre os financiamentos oferecidos entre o setor público e privado são os custos e prazos. Isto porque os recursos públicos são subsidiados pelo Tesouro Nacional e garantidos pelo Fundo de Garantia para Promoção de Competitividade – FGPC.

1.1. Problema de Pesquisa

Este estudo tem como problema de pesquisa entender quais as vantagens e desvantagens das alternativas de financiamento a exportação por meio do setor público.

1.2. Objetivos gerais e específicos

Com base nas diretrizes apresentadas, o objetivo geral da pesquisa é explorar as vantagens e desvantagens das alternativas de financiamento a exportação oferecidas pelo setor privado e pelo setor público. Para isso serão traçados as seguintes ações para atingir os objetivos específicos:

- Realizar levantamento da exportações brasileiras nos últimos dez anos e comparar o percentual de participação de financiamentos públicos;

- Obter informações que possibilite identificar os benefícios dos financiamentos oferecidos seja pelo setor privado ou público;
- Verificar as características dos financiamentos oferecidos, suas principais vantagens e desvantagens. E se realmente atendem às necessidades das empresas exportadoras.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O desenvolvimento do estudo científico tem por objetivo realizar levantamento bibliográfico com autores de referência à temática proposta, porque a base da fundamentação teórica possibilita associar a relevância do tema aos conceitos científicos, bem como, adquirir e aperfeiçoar conhecimento, que possibilitam fundamentar e alavancar informações para futuras análises e reflexões.

O referencial teórico também proporciona abordar conceitos que ajudam a entender problemas identificados durante o desenvolvimento da pesquisa, além de apresentar conteúdo que permita fundamentar as análises e discorrer sobre resultados obtidos.

2.1. Conceito geral sobre financiamento de exportação

A limitação de capital de giro de uma empresa restringe sua capacidade produtiva e comercial, como consequência, compromete o cumprimento de metas. Além disso, estabelecer limites para programas de desenvolvimento, restringe a capacidade de cumprir compromissos e pode impactar de forma negativa o desempenho de uma empresa. (GAMA; LOPEZ, 2013)

Em vista disso, é comum as empresas brasileiras atuarem sem capital próprio, seja pela falta de condições financeiras de seus acionistas, ou até mesmo desinteresse em investir capital próprio para atender necessidades específicas. (GAMA; LOPEZ, 2013)

O fato do mercado brasileiro apresentar escassez de recursos para financiar as operações de exportação, faz com que as empresas brasileiras acabem optando por captar recursos no mercado externo. Mesmo assim, em muitos casos os juros são maiores que a média de mercado, devido a necessidade de cobrir riscos atribuídos aos países que possuem classificação de crédito menos favorável. Essa avaliação não muito favorável do mercado brasileiro se deve a déficits nas áreas governamentais e altos níveis de endividamento do país junto ao mercado externo. (GAMA; LOPEZ, 2013)

Contudo, para enfrentar a competição acirrada no mercado internacional, o governo brasileiro proporciona alternativas de financiamento à exportação para reequilibrar a situação, para isso, buscar disponibilizar recursos a custos que preservem a competitividade dos produtos e serviços brasileiros no mercado externo. (GAMA; LOPEZ, 2013)

O objetivo dos financiamentos voltados a exportação é proporcionar maior competitividade aos produtos nacionais destinados ao mercado externo. Além disso, pode-se aplicar tanto a produção como a comercialização externa de bens. (BNDES, 2018)

Importante lembrar que, os financiamentos à exportação tem por finalidade possibilitar a obtenção de prazos ou recursos para pagamentos de curto ou longo prazo, oferecer mecanismo de crédito, e gerar estímulo a produção nacional e gerar empregos no mercado interno. (EIDELCHTEIN et al, 2009)

2.2. Tipos de financiamentos à exportação e seus comportamentos

No âmbito internacional a comercialização de produtos e/ou serviços pode se tornar mais intensa e produtiva caso haja apoio por meio de financiamento com taxas de juros compatíveis com as do mercado internacional. Diante da significativa influência que os financiamentos exercem sob as exportações, tomar financiamento de exportação com o menor

custo possível torna-se cada vez mais indispensável para uma empresa obter sucesso em sua conquista por um espaço no mercado internacional. (CASTRO, 2003)

Para realizar os financiamentos de exportação no Brasil existe basicamente duas fontes de financiamento: o setor público e o setor privado.

Para que seja possível conhecer as principais características dos financiamentos oferecidos no Brasil, segue abaixo o Quadro 01, que tem por objetivo apresentar de maneira sintetizada as principais modalidades de financiamento de exportação, e suas características específicas:

Quadro 1: Resumo dos Tipos de financiamento

TIPOS DE FINANCIAMENTO	DESCRIÇÃO	REQUISITOS
BNDES – EXIM	Trata-se de uma linha de crédito disponibilizada pelo BNDES, para financiar exportação de bens e serviços brasileiros em condições competitivas. (BNDES, 2018). Esse financiamento é conhecido por BNDES-Exim e apresenta alternativas de financiamento à exportação tanto na fase de Pré-embarque como na fase de Pós-embarque.	- Ter matriz no Brasil; - Estar em dia com as obrigações fiscais, tributárias e sociais; - Apresentar cadastro satisfatório; - Capacidade de pagamento; - Dispor de garantias bancárias suficientes para cobertura do risco da operação; - Não estar em regime de recuperação de crédito; - Cumprir a legislação ambiental; (BNDES, 2018).
ACC	Financiamento concedido antes do embarque da mercadoria, junto a um banco autorizado a operar com câmbio de livre escolha do exportador, mas vinculado a análise prévia de risco de crédito. Característico para financiar capital de giro destinado a produção ou aquisição de insumo para exportação. Os recursos são exclusivos do setor privado captados no exterior por meio de linhas de crédito disponibilizada por bancos internacionais (GAMA; LOPEZ, 2013).	- Necessário obtenção de limite de crédito pré aprovado junto a instituição financeira. -Necessidade de apresentar garantias, conforme análise do risco de crédito. As principais garantias são: - Fiança Pessoa Física ou Jurídica. -Duplicatas vinculadas; -Hipoteca de bens; -Notas promissórias; -Contratos com cessão de direitos creditórios e etc. (RADICCHI, 2009).
ACE	Financiamento consiste em antecipação do crédito após o embarque da mercadoria para o exterior. Amparado por um contrato de câmbio, celebrado entre o banco e o exportador. Permite ao exportador antecipar suas vendas a prazo e juros internacionais mais baixos (GAMA; LOPEZ, 2013).	-Possuir limite de crédito pré aprovado junto ao banco. Apresentar garantias conforme o risco do importador; -Apresentar documentos que comprovam a realização da exportação (Fatura comercial, Conhecimento de transporte, Registro de Exportação e outros) (CNI, 2016).

Fonte: Elaborada pelo grupo com base em BNDES,2018; CNI,2016; Gama e Lopez,2013; Radicchi,2009.

As linhas de pré-embarque são caracterizadas por ser um financiamento à produção, sendo assim, para obter acesso a esse benefício o exportador deve apresentar documentos que possam evidenciar a existência de um compromisso comercial futuro com um importador estrangeiro. Isto porque, os recursos disponibilizados do exterior são isentos de tributos e encargos compulsórios, cujo objetivo é melhorar o custo de produção e assim melhorar a

competitividade dos produtos brasileiros destinados ao mercado externo. (VIEIRA, 2008; RADICCHI, 2009)

De acordo com Gama e Lopez (2013, p. 274), o BNDES-Exim Pré-embarque trata-se de uma linha que:

[...] concede financiamento à produção destinada à exportação, por intermédio de instrumentos de financiamento competitivos com os similares oferecidos no mercado internacional, com o objetivo de apoiar as empresas produtoras e exportadoras estabelecidas no país.

O exportador solicita o financiamento a um agente financeiro credenciado no BNDES e após aprovação e homologação de certidões exigidas pelo banco estatal, os recursos são liberados via agente financeiro privado. De posse dos recursos o exportador assume o compromisso de comprovar a realização das exportações dentro do prazos e condições previamente pactuadas com o BNDES. Neste tipo de financiamento a liquidação do financiamento não está vinculada ao crédito dos recursos na conta do exportador. (BNDES, 2018).

Empresas exportadoras, independentemente do porte, constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sedes com administração no país, incluindo *tradings companies*, empresas comerciais exportadoras e cooperativas podem se beneficiar do BNDES-Exim Pré-embarque e Pós Embarque. (BNDES, 2018).

Para o exportador, a participação no BNDES-Exim pré-embarque pode atingir até 100% do valor da exportação (de acordo com os critérios estabelecidos dentro do programa). Por ser um financiamento de longo prazo, pode chegar até 36 meses na fase Pré Embarque. As linhas de financiamento do BNDES possibilitam ao exportador um melhor controle sobre o fluxo de caixa, além de permitir maior conforto para utilizar capital de giro durante os períodos de produção. (BANCO DO BRASIL, 2018)

Para os financiamentos BNDES-Exim pós-embarque o valor é de 100%, o que possibilita um maior poder de negociação de prazo de pagamentos com os compradores no exterior. Os prazos de financiamento variam entre 90 dias a 10 anos. Os prazos são previamente definidos de acordo com as características do produto exportado. Para bens de consumo, os prazos de pagamento podem chegar a 24 meses, para bens de capital o prazo pagamento pode ser estendido para até 10 anos. (BANCO DO BRASIL, 2018)

Segundo Castro (2003) os financiamentos de exportação, modalidade ACC podem chegar até 360 dias, desde que haja comprovação do embarque das mercadorias.

O financiamento de exportação, modalidade ACE é caracterizado como um desconto de duplicata de exportação. Seu prazo de pagamento pode chegar a 360 dias, mas sujeito a algumas restrições como por exemplo: “commodities” e giro médio de estoque (respeitando características específicas do produto).

A contratação do financiamento ACE geralmente está vinculado a um financiamento de ACC, mas são financiamentos distintos com finalidades diferentes. Sendo importante observar que o financiamento de ACE pode ocorrer, sem ter ocorrido um financiamento de ACC. Para isso é obrigatório a realização do embarque da mercadoria. (GAMA; LOPEZ, 2013)

Qualquer empresa brasileira exportadora com limite de crédito pré aprovado em banco privado autorizado a operar com câmbio pode ter acesso aos financiamentos ACC e ACE. (CNI, 2017).

2.3. Exportação FOB e desembolsos anuais do BNDES-EXIM

Segue abaixo Tabela 1, cujo objetivo é apresentar o volume de exportação brasileira nos últimos 10 anos. Importante observar que os valores apresentados não contemplam as exportações de serviços. A base de referência são dólares americanos valor FOB.

Tabela 1: Exportação (FOB) e Desembolsos anuais BNDEX-Exim*

Ano	Exportação	Desembolsos BNDES-Exim	Participação
2007	160,522	3,969	2,47%
2008	197,779	3,978	2,01%
2009	152,911	6,742	4,41%
2010	201,788	9,093	4,51%
2011	255,936	3,613	1,41%
2012	242,277	3,072	1,27%
2013	241,968	4,394	1,82%
2014	224,974	1,556	0,69%
2015	190,971	0,311	0,16%
2016	185,232	2,579	1,39%
2017	217,739	0,041	0,02%

Fonte: Elaborado pelo grupo com base em MDIC e BNDES, 2018.

*US\$ bilhões

A Tabela 1, tem por objetivo demonstrar a participação dos financiamentos realizados por intermédio do BNDES e seu percentual de participação no total da Balança Comercial Brasileira no período de 2007 à 2017. Neste período, o valor financiado dos financiamentos concedidos pelo BNDES-Exim apresentaram crescimento até 2010. No entanto, a partir de 2011 foram registradas quedas significativas, como também, ocorreram oscilações incompatíveis com o volume registrado no total de exportação.

Além dos objetivos iniciais, a pesquisa pretende identificar, respostas que possam contribuir para a compreensão da significativa queda de participação dos financiamentos do setor público durante o período de 2011 à 2017.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos propostos para o desenvolvimento desta pesquisa têm por objetivo fundamentar conceitos e permitir coleta de dados que possibilite identificar respostas para nosso problema de pesquisa, bem como obter informações para subsidiar dados para o desenvolvimento e entendimento adequado deste estudo.

3.1. Abordagem de Pesquisa

Para o desenvolvimento do estudo, foi escolhido o modelo de pesquisa exploratória de caráter. A escolha desse modelo é justificada porque a base de estudo apresenta pouco ou quase nenhum histórico prévio com princípios acadêmicos, que se possa comparar ou buscar informações sobre a problemática em estudo. Este tipo de pesquisa procura padrões de comportamento em vez de criar ou confirmar uma hipótese. (COLLIS; HUSSEY, 2006)

Segundo Maanen, (1979 apud Cooper, 2016), a pesquisa qualitativa abrange um conjunto de técnicas de interpretação que buscam não perceber a frequência que os fenômenos ocorrem, mas sim entender o significado deles. Ou seja, a pesquisa qualitativa tem como objetivo entender uma situação e envolve duas atividades; A primeira de desenvolver um entendimento dos dados que estão sendo analisados e como eles podem ser descritos e

explicados. A segunda busca desenvolver atividades práticas que se adequem aos tipos de dados e suas quantidades que possam ser examinadas. (GIBBS, 2009; COOPER, 2016)

Sendo assim, a pesquisa de caráter qualitativo possibilita colher informações específicas referentes as vantagens de desvantagens dos financiamentos em comércio exterior, suas disponibilidades de características não disponível em acervo bibliográfico, bem como, possibilita a entrevistado discorrer sobre sua experiência profissional e fornecer informações técnicas e administrativas específicas de sua área de atuação, bem como, dificuldades enfrentadas pelas empresas exportadores de diferentes portes.

3.2. Levantamento de dados

Para melhor fundamentar o processo de levantamento de dados, os pesquisadores preparam um roteiro baseado em entrevista técnica, isto porque, as características da metodologia possibilitam melhor entendimento dos conceitos pesquisados, além de ser de caráter qualitativo, pois varia com base nas pessoas relacionadas ao estudo. (COOPER, 2016)

A proposta de aplicação de entrevista semiestruturada tem por base estabelecer um roteiro com questões abertas pré-definidas, para depois seguir o curso do pensamento do participante, além de possibilitar caráter investigativo por parte do pesquisador. (COOPER, 2016)

Existem diversos tipos de entrevistas semiestruturadas: entrevista focal, entrevista semipadronizada, entrevista centralizada no problema, entrevista com especialistas e entrevista etnográfica. Para este projeto, a opção foi pela entrevista baseada no modelo semipadronizada, isto porque, este modelo possibilita que o desenvolvimento da entrevista seja estruturado em tópicos, além de permitir realizar conclusões por meio de questões confrontativas. (FLICK, 2004)

As questões foram formuladas e baseadas em teorias pré-estabelecidas, segundo o referencial teórico, com objetivo de possibilitar entendimento de eventuais conhecimentos implícitos dos entrevistados em conceitos mais explícitos que possibilite um entendimento acadêmico. Ou seja, a questão confrontativa visa instigar a posição do entrevistado quanto a posições contrárias a dele. (FLICK, 2004)

Para o desenvolvimento das entrevistas foram utilizadas as redes de contatos comerciais dos alunos pesquisadores junto a três empresas exportadoras de médio e grande porte. Com o objetivo de conseguir mais informações sobre eventuais limitações e dificuldades das empresas de pequeno porte, também foi entrevistado uma empresa de consultoria que presta assessoria para empresas exportadoras deste segmento.

As entrevistas foram realizadas presencialmente (*face to face*). Para isso, foi necessário solicitar autorização para gravação das entrevistas. Esse procedimento foi necessário porque possibilitou o desenvolvimento de relatórios, conclusivos, mediante a compilação de resultados e respostas obtidas durante o processo de entrevistas. (GIBBS, 2009)

Após a realização das entrevistas, foi desenvolvido um trabalho de compilação das informações, bem como, um comparativo de dados com as pesquisas bibliográficas. Esse procedimento teve por objetivo associar as respostas e conclusões obtidas aos objetivos e problemas de pesquisa inicialmente elaborados.

A compilação dos dados e respostas obtidas teve o propósito apresentar o comparativo entre as teorias e a prática adotada pelo mercado, além de buscar evidências e/ou informações que pudessem contribuir e aprimorar os procedimentos necessários, para realizar financiamento de exportação no mercado brasileiro. Principalmente os disponibilizados por intermédio dos setores público e privado, além de evidenciar possíveis alternativas para auxiliar e/ou beneficiar um número maior de empresas que buscam apoio para realizar financiamento de suas exportações.

Por solicitação dos entrevistados, durante a compilação e tratamento das informações colhidas durante as entrevistas foi preservado o nome das empresas e o nome dos entrevistados. Para que fosse possível identificar os entrevistados foi adotado o critério de empresa A.B.C e D.

A compilação das perguntas e respostas realizadas durante o processo da entrevista encontra-se nos apêndices A, B, C e D.

4. RESULTADOS E ANÁLISES DE DADOS

A apresentação de resultados e análise de dados tem o objetivo de realizar um comparativo entre as teorias bibliográficas pesquisadas e a realidade adotada pelas empresas que utilizam financiamento de exportação no mercado brasileiro. Busca também, encontrar respostas que possibilite evidenciar informações que possam servir como ferramenta para facilitar e/ou viabilizar alternativas de financiamento à exportação por meio de bancos públicos e privados para todos os exportadores brasileiros.

Conforme informado nos procedimentos metodológicos, a identificação das empresas será por meio das letras A, B, C e D.

Importante observar que as entrevistas foram realizadas em diferentes segmentos de empresas exportadoras, bem como, atividades produtivas distintas.

De acordo com a empresa A, os financiamentos mais procurados são ACC e ACE oferecidos por bancos privados. Para ela, os bancos privados oferecem linhas de crédito de fácil acesso, desde que a empresa tenha bom relacionamento. Para a empresa B, não existem tipos de financiamentos mais procurados, porque dependendo do projeto, a empresa busca utilizar uma fonte de financiamento que seja mais atrativa.

Os principais motivos pelos quais as empresas utilizam financiamentos, segundo as empresas A, B, C e D, são as dificuldades de capital de giro. As empresas têm demandas a serem atendidas, porém muitas vezes, não possuem capital necessário para atender a demanda de produção. Por meio dos financiamentos as empresas viabilizam as exportações se tornam competitivas no mercado, pois os recursos são oferecidos a custos atrativos.

Diante da significativa influência que os financiamentos exercem sob as exportações, em alguns casos, eles se tornam indispensáveis para a concretização de uma operação internacional (CASTRO, 2003).

A importância dos financiamentos à exportação dentro das estratégias de exportação, para as empresas A, C e D, além de viabilizar os processos de exportações, também possibilitam a concessão de maiores prazos para pagamento, além de ajudar nas estratégias de melhoria de competitividade das empresas. Em concordância com as outras, a empresa B salienta que uma empresa é constituída por capital intensivo, sendo assim, necessita constantemente de mais capital para realizar suas operações.

Ao longo das entrevistas foi questionado os tipos de financiamentos oferecidos pelo setor público e privado, bem como, suas vantagens e desvantagens. Para as empresas A, B, C e D. As opções de financiamento oferecido pelo setor privado, são as mais utilizadas devido à maior facilidade e rapidez que os bancos oferecem o recurso.

No entanto foi evidenciado, falta de conhecimento das empresas em relação às alternativas de financiamento oferecido pelo setor público, além da dificuldade como o grande número de requisitos, burocracia e tempo necessários para captação de financiamentos públicos.

Para as empresas A e B, as principais diferenças entre os financiamentos públicos e privados são os custos, os prazos e a burocracia, na qual, os financiamentos públicos são mais complexos e demandam grande quantidade de informações para aprovação, enquanto em financiamentos privados, basta a formalização de um contrato e vinculação de garantias.

Para as empresas C e D é notório que os financiamentos privados possuem maior custo e facilidade, enquanto os financiamentos públicos são mais burocráticos, no entanto, possuem custos mais atrativos.

Importante destacar, foi consenso entre os entrevistados, que a vantagem do setor privado consiste na agilidade e facilidade de captação do recurso, porém, a principal desvantagem é o custo da operação, reconhecidamente mais alto.

Em relação às vantagens dos financiamentos oferecidos pelo setor público foi possível evidenciar os custos menores, as taxas atrativas e prazos estendidos. Como desvantagem foi possível destacar: o desconhecimento por parte das empresas das alternativas de financiamento, o alto nível de burocracia, e a dificuldade para liberação e obtenção dos recursos.

De acordo com as empresas B e D, a principal dificuldade encontrada para a captação de recursos em linhas de financiamentos públicos é o processo burocrático e um número excessivo de etapas de fiscalização por parte do BNDES. Com isso, as empresas acabam optando por captar recursos por meio de bancos privados.

Outro registro importante, são dificuldades e barreiras encontradas por empresas de pequeno e médio porte para captar financiamentos oferecidos pelo setor público. De acordo com as empresas A e C, além da falta de conhecimento das empresas das alternativas disponíveis, falta orientação e divulgação adequada das possibilidades de financiamento.

Principalmente, no que se refere a requisitos necessários, e suporte necessário para entender os procedimentos burocráticos necessários para concessão dos financiamentos, além claro, do tempo de aprovação e liberação dos recursos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para conseguir melhorar competitividade no mercado internacional, as empresas brasileiras precisam cada vez mais de alternativas de financiamento à exportação, seja para produzir mercadorias ou conseguir melhores alternativas para flexibilizar prazo de pagamento para suas vendas externas.

Constatado esse fato, foi possível observar que o mercado brasileiro dispõe de alguns programas de financiamento, tanto por meio do setor público como privado. No entanto, essas alternativas são limitadas e apresentam dificuldades de execução, principalmente as oferecidas pelo setor público por meio do BNDES-EXIM.

A partir de indicadores obtidos no referencial teórico e conclusões apuradas após a realização das entrevistas, foi possível perceber que as alternativas de financiamento à exportação disponíveis no mercado brasileiro não atendem às necessidades dos exportadores.

Os resultados obtidos, nos permite concluir que, as linhas de financiamento por intermédio do setor público apesar de atrativas, em muitos casos, esbarram nos processos burocráticos e excessos de procedimentos administrativos.

Além da burocracia, é possível destacar a falta de informação adequada e a demora no atendimento das demandas, em muitos casos, as empresas optem por não seguir com essa alternativa de financiamento. Isto porque, quando aprovados não são liberados em tempo hábil para o direcionamento adequado dos recursos.

Quando comparado a participação dos desembolsos disponibilizados pelo BNDES-Exim frente ao montante das exportações brasileiras, nota-se uma diminuição significativa desde 2011. Sem considerar que o histórico de participação do setor público nunca foi superior a 5% do volume total de exportação de mercado brasileiro.

De acordo com os resultados das entrevistas e comparativo das respostas, foi possível identificar que as principais vantagens da captação de recursos para exportação via setor público se dão pelos custos baixos, prazos mais longos para pagamento, além de linhas com subsídio para setores específicos e pequenas empresas. Porém, possuem desvantagens como

processos burocráticos e demora de liberação e aprovação, dificultando a captação do financiamento. Diante essas desvantagens, muitas empresas recorrem aos bancos privados, que possuem como principais vantagens a rápida liberação e aprovação, pouco burocracia, entretanto, possuem altos custos e comissões, prazo mais curtos e a necessidade de reciprocidade comercial.

O resultado da pesquisa possibilitou ao grupo identificar a necessidade de maior transparência e menos burocracia junto ao setor público para que as alternativas de financiamento a exportação possam ser melhor acessadas.

Como sugestão indicamos a necessidade de criar canais de comunicação mais eficientes, onde as empresas possam ter acesso a informação de forma simplificada. Programas de orientação e assessoria para que todos os interessados possam esclarecer suas dúvidas e encaminhar suas demandas de forma adequada, sem ficar retidos em processos burocráticos.

A implantação dessas ações, deve favorecer a um grande número de empresas exportadores mas, principalmente as pequenas e médias empresas, que demandam por mais oportunidades melhores alternativas de financiamento de exportação para melhorar seus custos de produção, de forma “rápida” e “ágil” e assim melhorar a competitividade brasileira no mercado externo.

REFERÊNCIAS

BANCO DO BRASIL. **Banco do Brasil Empresas**. Disponível em: <[http://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/empresas/produtos-e-servicos/comercio-exterior/vendas-para-o-exterior#/>. Acesso em 17 de fevereiro 2018.](http://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/empresas/produtos-e-servicos/comercio-exterior/vendas-para-o-exterior#/)

BNDES, Banco Nacional do Desenvolvimento. **Central de Downloads**. Disponível em <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/centraldedownloads/>>. Acesso em: 06 de Outubro 2018.

BNDES, Banco Nacional do Desenvolvimento. **BNDES Exim**. Disponível em <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-exim>>. Acesso em: 10 outubro 2018.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Base de dados do comércio exterior brasileiro**. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/base-de-dados-do-comercio-exterior-brasileiro-arquivos-para-download>>. Acesso em 23 fevereiro 2018.

CASTRO, José Augusto de. **Financiamentos à exportação e seguro de crédito**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

CNI. Confederação Nacional da Indústria. **Competividade Brasil: Comparação com países selecionados**. São Paulo, 2018. Disponível em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/estatisticas/competitividade-brasil-comparacao-com-paises-selecionados/>>. Acesso em: 23 fevereiro 2018.

COLLIS, H.; HUSSEY, R. **Pesquisa em Administração**: Um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. 2. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

COOPER, Donald. **Métodos de pesquisa em administração**. 12. ed. Porto Alegre: AMGH, 2016.

EIDELCHTEIN, C; VASQUES, F, E; SEGRE, G; GARCIA, L; ASSIS, G, M; CINTI, T, R, M. **Manual Prático de Comércio Exterior**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

- FARO, Ricardo. **Curso de Comércio Exterior: Visão e experiência brasileira**. São Paulo: Atlas, 2007.
- FLICK, Uwe. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. 2. Ed. São Paulo: Bookman, 2004.
- GAMA, Marilza; LOPEZ, José Manoel Cortinãs. **Comércio exterior competitivo**. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2013.
- GIBBS, Graham. **Análise de dados qualitativos**. Porto Alegre: Artmed, 2009.
- KEEDI, S. **A B C do Comércio Exterior**. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2008.
- MDIC. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços: **Estatísticas do Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior>>. Acesso em 24 fevereiro 2018.
- RADICCHI, Caio. **Mercado de Câmbio e Operações de Trade Finance**. São Paulo: Atlas, 2009
- REZENDE, Tatiane Palma. **Financiamento às Exportações: Caso PROEX e BNDES-Exim**. 2006. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.
- VIEIRA, Aquiles. **Teoria e Prática Cambial – Exportação e Importação**. São Paulo: 6ª Edição. Aduaneiras, 2015.

APÊNDICE A: Entrevistado A

Entrevistado A
Quais os segmentos em que a empresa atua e qual o tamanho da empresa?
O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas é uma entidade privada sem fins lucrativos. É um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.
Quais os financiamentos mais procurados? Públicos ou Privados? E quais os motivos?
Normalmente os financiamentos mais procurados são ACC e ACE, que são privados ou o Proex que é público. Os privados são porque os bancos oferecem uma linha de crédito fácil caso a empresa tenha um bom relacionamento com o mesmo, enquanto ao Proex, pelo fato de ter bastante incentivo do Banco do Brasil que concede este financiamento.
Quais os principais motivos que levam a empresa a tomar financiamento?
A dificuldade com o capital de giro. As empresas têm um grande pedido que precisa ser atendido em determinado prazo, mas não tem dinheiro para produzir, montar e tudo mais, então tomando um financiamento acabam viabilizando a exportação.
Qual a importância dos financiamentos à exportação dentro das estratégias de exportação?
Além de viabilizar as exportações, o financiamento também oferece custos mais baixos, o que ajuda na estratégia das empresas.
Por que as empresas optam mais por financiamentos privados, que são mais custosos, do que os públicos?
Por conta da burocracia e muitas vezes pelo desconhecimento do financiamento público.
Quais as diferenças entre os financiamentos públicos e privados?
As diferenças são o custo, os prazos, a burocracia, a taxa de câmbio e etc...
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Privados” proporcionam?
A vantagem é que o financiamento privado é muito mais fácil e rápido de se obter caso a empresa tenha um bom relacionamento com o banco privado, porém, a desvantagem é que o custo é maior.
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Públicos” proporcionam?
As vantagens são o custo menor, o prazo de pagamento muito bom para atender as necessidades dos clientes e as facilidades administrativas, uma vez que se entende o processo para utilizar os financiamentos públicos. Em relação as desvantagens, acredito que seja o desconhecimento, e a burocracia que precisa ser atendida para se ter um financiamento público como por exemplo: Ter seguro para exportação, uma carta de crédito, um garantidor de pagamento e por aí vai. Além disso, você precisa ter uma espécie de crédito para conseguir obter um financiamento público.
Na sua opinião, quais são as dificuldades encontradas pelas empresas exportadoras ao recorrer aos financiamentos destinados à exportação?
Depende muito do tipo de financiamento que a empresa busca. Tem financiamentos que não apresentam dificuldades nenhuma para empresa que o busca, pelo contrário, a tomada de decisões se torna até bem rápida e fácil.

Quais os principais fatores que, na sua opinião, são determinantes para que uma empresa faça opção por linhas de financiamento de exportação por meio do setor público?
Uma vez que a empresa consiga atender todas as burocracias apresentadas no financiamento público, o principal fator que levam as empresas a utiliza-lo, como eu havia dito anteriormente, é pelo custo ser menor, e pelos prazos de pagamentos serem muito bons.
Quais tipos de financiamento de BNDES-EXIM que sua empresa já captou? Por que?
Nunca trabalhei com financiamento de BNDES-EXIM.
Na sua opinião, quais são as dificuldades/barreiras encontradas pelas empresas, principalmente pequenas e médias, quando recorrem a um financiamento público?
A primeira barreira tratando-se de pequenas e médias empresas é o desconhecimento do financiamento público. Além disso, conseguir entender como atender as burocracias deste tipo de financiamento, tanto que as vezes as empresas chegam a contratar terceiros para que possam resolver essas questões administrativas uma vez que eles não têm conhecimento sobre o assunto.
Na sua opinião os movimentos realizados pelo BNDES proporcionam auxílio/ajudar às empresas interessadas em realizar financiamento de exportação? Você tem alguma sugestão que ajudaria a facilitar/viabilizar a tomada de recursos das linhas de financiamento de exportação?
Sim, eu acredito que quando você busca as informações no site do BNDES por exemplo, é muito claro o processo que precisa ser feito caso a empresa tenha interesse em captar um financiamento público. É claro que, é necessário parar para ler com atenção para entender como funciona tudo. Acho que uma forma de facilitar a tomada deste recurso seria o incentivo por parte do próprio BNDES.
Em sua opinião, quais as alterações que poderiam ocorrer nos procedimentos de obtenção de financiamento por meio do BNDES-EXIM, para tornar esses tipos de financiamento mais acessível principalmente para as pequenas e médias empresas?
Além da motivação, acredito que o BNDES poderia oferecer um assessoramento mais próximo principalmente das micro e médias empresas que buscam financiamentos, assim como dar palestras para divulgar sobre o assunto, porque é muito importante que as empresas saibam como buscar esse recurso.
Quais empresas, na sua opinião, mais captam os financiamentos tanto público como privado?
As médias e grandes empresas têm mais facilidade para captar ambos os financiamentos mesmo que o setor público tente focar mais nas microempresas, ainda assim as de médio e grande porte são aquelas que mais tomam os financiamentos.

APÊNDICE B: Entrevistado B

Entrevistado B
Quais os segmentos em que a empresa atua e qual o tamanho da empresa?
A empresa está dividida em quatro áreas de negócio: Florestal (matéria-prima para produção de celulose e comercialização de toras de madeiras para serrarias e laminadoras), Celulose (celulose de fibra curta, celulose de fibra longa e celulose <i>fluff</i>), Papéis (papel Kraft, papel cartão e papel reciclado) e Conversão (embalagens de papelão ondulado e sacos industriais). A empresa é considerada de grande porte e teve uma receita de R\$8,3 bilhões em 2017.
Quais os financiamentos mais procurados? Públicos ou Privados? E quais os motivos?
Não existe o tipo de financiamento mais procurado, porque dependendo do projeto da empresa cada fonte de financiamento pode ser a mais atrativa.
Quais os principais motivos que levam a empresa a tomar financiamento?
O principal motivo de utilizar-se dos financiamentos é realizar a captação dos recursos para manter-se competitiva no mercado, já que o recurso é oferecido à custos atrativos.
Qual a importância dos financiamentos à exportação dentro das estratégias de exportação?
Já que a empresa é capital intensivo, a empresa necessita de um grande montante de capital para realizar sua operação.
Por que as empresas optam mais por financiamentos privados, que são mais custosos, do que os públicos?
Em casos em que existe a necessidade de captar recurso mais rápido. Como por exemplo, se a empresa precisa de recursos para ajuste do Balanço Patrimonial.
Quais as diferenças entre os financiamentos públicos e privados?
A principal diferença citada foi a burocracia. (Financiamentos públicos são mais complexos e demandam uma grande quantidade de informação para aprovação, enquanto os privados bastam realizar a negociação de um contrato)
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Privados” proporcionam?
A vantagem é a rapidez na captação do recurso.
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Públicos” proporcionam?
A principal vantagem dos financiamentos públicos são: baixo custo e bom prazo para pagamento.
Na sua opinião, quais são as dificuldades encontradas pelas as empresas exportadoras ao recorrer aos financiamentos destinados à exportação?
Para o público, como é mais burocrático, a empresa precisa passar por um processo de "fiscalização" do BNDES, a fim de conseguir a aprovação do recurso.
Quais os principais fatores que, na sua opinião, são determinantes para que uma empresa faça opção por linhas de financiamento de exportação por meio do setor público?
Custo mais baixo do que os provindos de financiamento privado e prazos atrativos.
Quais tipos de financiamento de BNDES-EXIM que sua empresa já captou? Por que?
Atualmente não utiliza BNDES EXIM para exportação.
Na sua opinião, quais são as dificuldades/barreiras encontradas pelas empresas, principalmente pequenas e médias, quando recorrem a um financiamento público?
A maior dificuldade seria os tamanhos dos projetos pré-definidos pelo BNDES para conseguir a captação.

Na sua opinião os movimentos realizados pelo BNDES proporcionam auxílio/ajudar às empresas interessadas em realizar financiamento de exportação? Você tem alguma sugestão que ajudaria a facilitar/viabilizar a tomada de recursos das linhas de financiamento de exportação?

O BNDES é setorizado, portanto está olhando todos os segmentos e a partir dessa observação ele pode priorizar determinados segmentos de mercado, ajudando as empresas contidas nesse segmento. Não foi informado nenhuma sugestão pelo entrevistado.

Em sua opinião, quais as alterações que poderiam ocorrer nos procedimentos de obtenção de financiamento por meio do BNDES-EXIM, para tornar esses tipos de financiamento mais acessível principalmente para as pequenas e médias empresas?

Na opinião do entrevistado, o financiamento do BNDES é mais viável para as pequenas e médias empresas.

Quais empresas, na sua opinião, mais captam os financiamentos tanto público como privado?

Não foi citado.

APÊNDICE C: Entrevistado C

Entrevistado C
Quais os segmentos em que a empresa atua e qual o tamanho da empresa?
A empresa C é a uma das mais respeitadas indústrias de autoadesivos da América Latina. Considerada uma empresa de grande porte.
Quais os financiamentos mais procurados? Públicos ou Privados? E quais os motivos?
Não foi citado.
Quais os principais motivos que levam a empresa a tomar financiamento?
Primeiro, capital de giro, as empresas muitas vezes não têm no caixa o que elas necessitam para pagar suas despesas. Mesmo quando a empresa tem um capital de giro positivo, ou seja, que recebe antes da efetivação do pagamento dos seus fornecedores. Porque em um cenário de crescimento, que a empresa vem fazendo nos últimos três anos, isso consome capital, então eu tenho que produzir mais, estocar mais, então é necessário mais dinheiro. Então, para isso eu preciso de tomar financiamento.
Qual a importância dos financiamentos à exportação dentro das estratégias de exportação?
O fato de ter a exportação a gente consegue captar em linhas atrativas em dólar, porque o governo tem uma linha que beneficia o exportador.
Por que as empresas optam mais por financiamentos privados, que são mais custosos, do que os públicos?
Desconhecimento, falta de informações das empresas em relação aos financiamentos públicos e a falta de divulgação dos bancos públicos sobre os seus produtos e tipos de financiamentos. Além da burocracia e o tempo que se perde para ter uma aprovação e conseguir um empréstimo numa via pública.
Quais as diferenças entres os financiamentos públicos e privados?
Em linha geral, financiamentos públicos são os que realizamos, ex: BNDES, FINEP, FINAME, por exemplo, são financiamentos de linhas públicas, ou seja, o governo aplica algum tipo de subsidio e o financiamento privado é de um banco privado em que ele tem uma captação em que ele capta no mercado com o custo que ele consegue captar.
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Privados” proporcionam?
Vantagem de financiamento privado é a agilidade, rapidez, muitas vezes o custo pode ser melhor que o público e relacionamento com os bancos, que trazem outros benefícios de outros produtos.
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Públicos” proporcionam?
Vantagens que podem ter o financiamento público, taxas atrativas com subsídios do governo, prazos alongados, muito mais que o prazo de um financiamento privado. Por outro lado, a desvantagem é a burocracia e o tempo que se perde para ter uma aprovação e conseguir um empréstimo numa via pública.
Na sua opinião, quais são as dificuldades encontradas pelas as empresas exportadoras ao recorrer aos financiamentos destinados à exportação?
De um modo geral acho que a concentração bancária, poucas opções no mercado e o fato dos bancos públicos, BNDES e Banco do Brasil, também terem onerosidade, isso tudo dificulta e a falta de linhas mais atrativas para as empresas financiarem a exportação.
Quais os principais fatores que, na sua opinião, são determinantes para que uma empresa faça opção por linhas de financiamento de exportação por meio do setor público?

As taxas atrativas com subsídios do governo, prazos alongados, muito mais que o prazo de um financiamento privado.
Quais tipos de financiamento de BNDES-EXIM que sua empresa já captou? Por que?
Não trabalhamos com financiamentos para a exportação.
Na sua opinião, quais são as dificuldades/barreiras encontradas pelas empresas, principalmente pequenas e médias, quando recorrem a um financiamento público?
Falta de informações em relação a empresa que está captando o recurso, além da burocracia, onerosidade e o tempo que se perde para ter uma aprovação e conseguir até um empréstimo numa via pública.
Na sua opinião os movimentos realizados pelo BNDES proporcionam auxílio/ajudar às empresas interessadas em realizar financiamento de exportação? Você tem alguma sugestão que ajudaria a facilitar/viabilizar a tomada de recursos das linhas de financiamento de exportação?
O BNDES deveria ter a mentalidade de um banco privado, as empresas ficam sabendo das linhas de crédito pela mídia, deveria ter um canal melhor do BNDES, através de um repasse pelo banco privado, para que as empresas soubessem dos produtos que eles tem na prateleira, pois muitas empresas não sabem, não conhecem também a complexidade de obter qualquer tipo de linha de financiamento.
Em sua opinião, quais as alterações que poderiam ocorrer nos procedimentos de obtenção de financiamento por meio do BNDES-EXIM, para tornar esses tipos de financiamento mais acessível principalmente para as pequenas e médias empresas?
O processo de aprovação do BNDES tinha que ser mais rápido, é muito demorado, então eles deveriam divulgar mais o que eles têm de uma maneira institucional, ou de alguma maneira que as empresas entendessem melhor o que eles têm e o processo deles deveria melhorar também, deveria ser um pouco menos burocrático. Então, deveriam ter mais facilidade e a agilidade em aprovação em linhas mais fáceis, para pequenas e médias empresas e melhorar muito a situação econômica de crédito do país.
Quais empresas, na sua opinião, mais captam os financiamentos tanto público como privado?
Não foi citado.

APÊNDICE D: Entrevistado D

Entrevistado D
Quais os segmentos em que a empresa atua e qual o tamanho da empresa?
A empresa atua no segmento de papel de consumo e papel industrial. O principal mercado dela: Absorvente feminino e fraldas. Empresa de grande porte.
Quais os financiamentos mais procurados? Públicos ou Privados? E quais os motivos?
Não foi citado.
Quais os principais motivos que levam a empresa a tomar financiamento?
Aumento do capital de giro e financiamento de projetos.
Qual a importância dos financiamentos à exportação dentro das estratégias de exportação?
Essencial para financiar a própria exportação ao conseguir a captação com maior prazo de pagamento e menor custo.
Por que as empresas optam mais por financiamentos privados, que são mais custosos, do que os públicos?
Elas optam pelos financiamentos privados por conta da maior facilidade na aquisição do financiamento.
Quais as diferenças entre os financiamentos públicos e privados?
Na pergunta só citou os financiamentos públicos e privados, porém analisando toda a entrevista, nota-se que os privados possuem maior custo e mais facilidade, enquanto o financiamento público é mais burocrático e possui menores taxas.
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Privados” proporcionam?
A principal vantagem é a facilidade na obtenção do crédito; a desvantagem é o custo da operação, que acaba sendo mais alto do que o financiamento público.
Você teria condições de elencar quais as principais vantagens e desvantagens que os financiamentos “Públicos” proporcionam?
As principais vantagens são os maiores prazos e melhores taxas; a desvantagem é a dificuldade na obtenção do recurso.
Na sua opinião, quais são as dificuldades encontradas pelas as empresas exportadoras ao recorrer aos financiamentos destinados à exportação?
A maior dificuldade é conseguir captar o recurso diretamente com o BNDES, pois existe muita burocracia. As empresas acabam captando o recurso do BNDES através de bancos de repasse.
Quais os principais fatores que, na sua opinião, são determinantes para que uma empresa faça opção por linhas de financiamento de exportação por meio do setor público?
Maior prazo para pagamento e taxas mais baixas, quando comparado aos bancos privados.
Quais tipos de financiamento de BNDES-EXIM que sua empresa já captou? Por que?
No momento a empresa não capta recurso do BNDES. Não foi citado os casos passados já captados.
Na sua opinião, quais são as dificuldades/barreiras encontradas pelas empresas, principalmente pequenas e médias, quando recorrem a um financiamento público?
A dificuldade é conseguir o financiamento diretamente com o BNDES. Para a pequena e média empresa geralmente se consegue o contato através de um banco repassador.
Na sua opinião os movimentos realizados pelo BNDES proporcionam auxílio/ajudar às empresas interessadas em realizar financiamento de exportação? Você tem alguma

sugestão que ajudaria a facilitar/viabilizar a tomada de recursos das linhas de financiamento de exportação?
Atualmente o entrevistado não consegue observar nenhum tipo de movimento realizado pelo BNDES. A sugestão seria ter uma equipe de análise de crédito mais robusta, como a dos bancos privados, a fim de conseguir fazer uma análise mais precisa da "grande massa" que solicita recursos ao BNDES.
Em sua opinião, quais as alterações que poderiam ocorrer nos procedimentos de obtenção de financiamento por meio do BNDES-EXIM, para tornar esses tipos de financiamento mais acessível principalmente para as pequenas e médias empresas?
Abrir uma área de análise de crédito, para as empresas conseguirem ter mais acesso às linhas.
Quais empresas, na sua opinião, mais captam os financiamentos tanto público como privado?
Não foi citado.