

Análise de risco político nas exportações brasileiras sob uma Nova Política Externa*

Mário Cordeiro de Carvalho Jr.

Professor da FAF-UERJ, Economista-chefe da FUNCEX e
Editor-chefe da RBCE Revista Brasileira de Comércio Exterior

* O presente artigo é fruto de diálogos com Daiane Rodrigues dos Santos da FCE/UERJ e da Funcex, e com Vinicius de Moraes Roland, da AKK São Paulo.

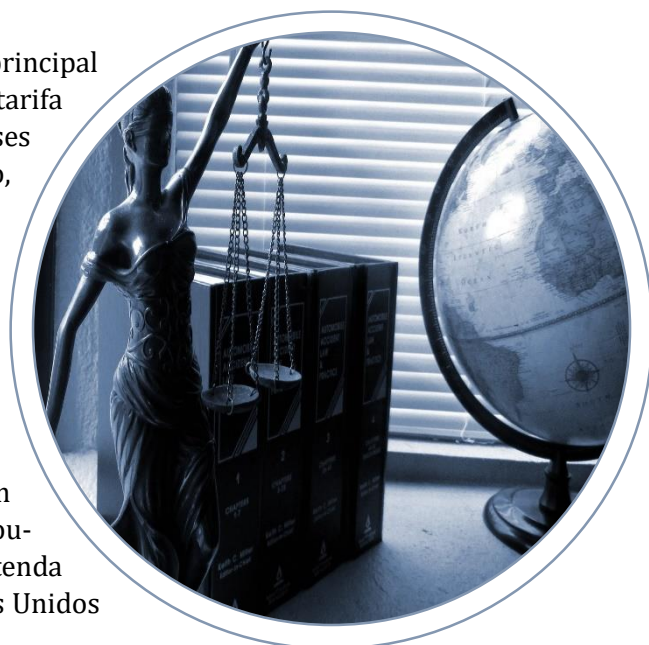
Após a eleição do presidente Luiz Inácio Lula da Silva para o seu terceiro mandato presidencial, constata-se a formação de uma nova agenda de política externa. O início de sua execução pode afetar a percepção do risco político no Brasil devido à emergência lenta e gradual do nó górdio da vulnerabilidade do setor externo brasileiro. Em linhas gerais, esse risco político será estimado pelas tradicionais agências de risco internacionais, e será percebido pela sociedade civil internacional.

De fato, elaborar uma análise sobre risco político para investidores não residentes no Brasil, para exportadores de bens e serviços produzidos, vendidos, financiados, e oriundos das nações estrangeiras para o Brasil, e para membros da sociedade civil, do governo ou de instituições financeiras estrangeiras requer que se tenha clara a necessidade de identificar certas tendências econômicas que moldam o ambiente de “fazer negócios internacionais” e de atração de investimento externo, e que se observará no curto e médio prazo no Brasil.

Além disso, faz-se necessário identificar e compreender a dinâmica dos fatores econômicos que incentivam a busca do equilíbrio interno da economia brasileira, notadamente a sua política fiscal, orçamentária e monetária e, também, a busca e o incentivo ao equilíbrio externo nacional para acompanhar e monitorar de modo a entender eventualmente as variações do humor do mercado de capitais internacionais em relação ao Brasil.

Sem dúvida, com relação à constituição da agenda de uma “nova” política externa brasileira a ser executada pelo presidente Lula ao longo do seu terceiro mandato, observa-se uma série de ações táticas que resultam em movimentos que podem gerar tensões ou distensões no sistema internacional, tais como:

- a) A sua presença na COP, no Egito, permitiu em parte dissipar a imagem anterior do Brasil, deque havia um descaso em relação à questão ambiental e da Amazônia, e reabriu fontes de recursos financeiros internacionais para uma ajuda externa à Amazônia.
- b) A sua ida à Argentina e ao Uruguai permitiu, no âmbito bilateral e do Mercosul, reforçar e aprofundar tanto os princípios de livre movimentação de bens e serviços entre os dois países limítrofes (também do Mercosul), quanto a integração financeira mediante o aperfeiçoamento do Sistema de Pagamento em Moeda Local (firmado individualmente com a Argentina, o Uruguai e o Paraguai).
- c) A sua ida ao Uruguai permitiu uma breve distensão do principal problema do Mercosul– que é o estabelecimento de uma tarifa aduaneira externa comum que atenda aos interesses legítimos de industrialização com base em exportação, notadamente do Uruguai (também do Paraguai e da Bolívia). Esse problema foi “jogado” para a frente com a proposta de se fechar o acordo multilateral Mercosul-União Europeia – caso seja possível em virtude das novas exigências em relação ao meio ambiente e à sustentabilidade– e iniciar um acordo comercial entre Mercosul e China.
- d) A sua ida aos Estados Unidos, além de reafirmar itens com relação à sustentabilidade e ao meio ambiente, propiciou-lhe reafirmar a equidistância do Brasil em relação à contenda política, comercial e dos *chips* entre a China e os Estados Unidos



e, de quebra, reforçar a proximidade com os Estados Unidos em relação aos princípios da democracia como valor e propósito ocidental em face da concertação das nações.

- e) A sua ida à China inova, ao firmar a intenção de buscar uma complementaridade de interesses produtivos e comerciais entre Brasil e China em relação à sustentabilidade, e de assinar novos acordos cerca de manter em diversas áreas para a complementação e cooperação econômica. Os bancos centrais de ambos os países firmaram protocolos para realizar operações de *swap* e a transmissão e movimentação de meios e instrumentos de pagamentos denominados em moeda brasileira ou chinesa. Essa viagem à China ainda propiciou o incentivo a uma maior interpenetração e complementação comercial e produtiva entre o setor do agronegócio brasileiro e o segmento importador de alimentos chinês, e mostrou ainda a importância do Brasil para a segurança alimentar da China. Em relação ao setor industrial, o presidente Lula visitou a matriz da Huawei e foi também sagaz em reafirmar a equidistância do Brasil em relação à *Chip War* em curso. Além disso, cabe mencionar que não buscou envidar esforços em criar incentivos para que fossem estabelecidos maiores laços entre os atores das cadeias industriais chinesas de valor que já comercializam diretamente com os industriais brasileiros por meio das plataformas de e-commerce chinesas que operam no Brasil. Há por parte do governo brasileiro uma palavra de ordem e a intenção de incentivar a “neointustrialização”, tendo em vista a distância geográfica entre os dois países, os custos e os fretes dos transportes marítimos, uma vez que se exporta do Brasil para a China muita carga geral refrigerada e se importa da China para o Brasil muito parcel ou pacotes/encomendas soltas. Isso significa que se pode e deve, mediante uma análise detalhada da pauta de importações do Brasil proveniente da China e com incentivos econômicos apropriados, propor um tipo de tarifa aduaneira associada a regimes aduaneiros especiais – identificar e propor projetos para substituir boa parte da oferta aos compradores brasileiros de bens de consumo chinês por produção local no Brasil. Esses bens produzidos no Brasil poderiam vir a ser ofertados e vendidos no Brasil e, também, na América Latina pelas plataformas chinesas que estão aqui situadas e, assim, de quebra, proteger o setor de varejo nacional. A sua ida ao G-7 no Japão inova em buscar firmar intenções e discursos para lidar num mundo em *policrisis* – sem que os seus assessores tenham capacidade de formular caminhos e foros institucionais e legais para encontrar soluções para a atual *policrisis* global por parte de uma potência média como o Brasil. Sem dúvida, no esteio da longa tradição do Itamaraty e do Brasil de um discurso pacífico, de diálogo e conclamação de paz entre os povos, Lula busca incitar um diálogo para negociar a paz



- entre agentes não cooperativos – no bojo do conflito militar entre a Ucrânia e a Rússia. Dada a opção por conflito militar localizado na região da Ucrânia, sem sinal ainda de que se degenere em conflito global e generalizado entre nações, Lula retoma uma velha bandeira diplomática brasileira de buscar reformar o Conselho de Segurança da ONU. Essa proposta é até saudável num contexto de ameaça e possível escalada de confronto internacional com vistas a recuperar este *locus* para reduzir as fricções entre as potências e nações. Mas, uma potência média com o tamanho geográfico do Brasil, e ainda com uma base industrial de defesa – que ainda é uma indústria nascente, que precisa ser protegida por tarifas e apoiada por incentivos fiscais e por compras governamentais – querer atuar como elemento de pacificação entre atores e nações egoístas, não tem precedência na história recente das nações.
- f) Cabe mencionar que em sua ida G-7, no Japão, Lula inova em buscar firmar intenções e discursos para gerir o lado das dimensões econômicas de diplomacia comercial. De fato, Lula dá voz à necessidade de se agregar a África à concertação e à órbita do G-7 e do G-20, e sobretudo incentiva a premência de transitar de um mundo de dominância unipolar para multipolar. O problema é que apesar do correto diagnóstico por parte do presidente Lula, a base econômica, produtiva, financeira e o desejo e interesse real de projeção internacional da sociedade brasileira composta por empresários e cidadãos com direito a voto não permite grandes ações e atividades em prol de uma inserção internacional soberana. De fato, hoje as empresas querem que os seus produtos e serviços sejam comprados por residentes no exterior, visto que há forte desinteresse cultural e comercial de internacionalizar as vendas brasileiras, apesar do contínuo esforço de disseminar a cultura exportadora por parte do governo. Entre os mais jovens, sobretudo aqueles com conhecimento de *Steam*, o desejo de emigrar e tentar a vida no exterior é cada vez mais comum. Também há possibilidades de se iniciar a prestação de serviços técnicos especializados do Brasil para o exterior, por meio de atividades de *workremote* e inovação de serviço e processo. Mas ainda se observa um interesse generalizado tanto do governo quanto dos empresários nacionais em buscar atrair investimento estrangeiro para atuar em atividades que apresentem vantagens comparativas frente ao mundo na área de energia renovável e negócios sustentáveis apesar de os riscos dessa atração provocarem a necessidade de gerar novas fontes de produtos e serviços exportáveis para pagar o serviço a ser ocasionado por essa “nova dívida externa”.
- g) O presidente Lula participou recentemente de um encontro com presidentes latino-americanos para reafirmar os princípios da democracia como valor e propósito ocidental em face da concertação das nações da América Latina – ainda que esse conceito ao se aplicar à situação atual de Venezuela, Nicarágua e El Salvador seja tema de uma reinterpretação por parte das diversas correntes políticas brasileiras que, por gerar dissenso acaba reduzindo a dimensão de projeção de poder político e econômico do Brasil na região. Demais, propor o incentivo à maior integração econômica da América Latina é um bom “mantra” neste momento de *policrisis* atual no mundo. Mas, visto que o Brasil não apresenta nenhuma proposta de melhorar a administração aduaneira dos inúmeros acordos de complementação econômica (ACE) como uma proposta do tipo *deepintegration*, que potencialize as oportunidades de integração e complementaridade econômica entre os países, principalmente nas bordas e nas linhas de fronteira, o esforço da reunião não resultou em projeção do Brasil na região em termos de política comercial. Demais, se considerarmos que não há menção de projetar o real como moeda a ser usada na região, e nem há uma posição explícita por parte do Brasil de viabilizar formas de financiar nossas exportações e viabilizar garantias às vendas externas para a região, a proposta no campo das finanças internacionais fica restrita a uma intenção de buscar uma moeda comum, algo que não condiz com a pujança do real e da estabilidade da economia brasileira.

- h) Por isso, o único fato de tensão à ordem econômica mundial feito pelo presidente Lula nesse conjunto de viagens internacionais e na recente visita dos líderes sul-americanos ao Brasil nesse seu terceiro mandato foi declarar a necessidade de se começar a realizar estudos para a criação de uma moeda comum, seja no âmbito do Mercosul ou da América Latina.

Essa longa lista descrita acima mostra uma ação tática de política externa prudente por parte do Presidente Lula em buscar lidar e atuar sobre movimentos de sístoles e diástoles em um mundo polarizado e de *policrisis*. Ele está buscando atuar para a distensão política e assim criar espaço para que a atuação do Brasil – e do seu governo – seja mais firme e assertiva no cenário internacional em termos de ações e atividades de corte unilateral, bilateral ou multilateral.

A longa lista descrita acima mostra uma ação tática de política externa prudente por parte do presidente Lula em buscar lidar e atuar sobre movimentos de sístoles e diástoles em um mundo polarizado e de *policrisis*. Ele está buscando atuar para a distensão política e assim criar espaço para que a atuação do Brasil – e do seu governo – seja mais firme e assertiva no cenário internacional em termos de ações e atividades de corte unilateral, bilateral ou multilateral.

Essas ações e atividades táticas estão sendo adotadas num ambiente econômico e internacional diametralmente distinto ao observado no passado – notadamente em relação aos seus outros dois mandatos –, pois:

- (a) No primeiro e no segundo períodos do governo Lula (2003-2010) o setor externo nacional pôde se beneficiar diretamente de um choque de preços das *commodities*, de termos de trocas favoráveis da época, e da quitação da dívida externa de responsabilidade do governo, e do acúmulo de reservas internacionais como instrumento de precaução em face da transformação econômica em curso à época.
- (b) Durante aquele período, ocorreu uma expansão da presença do Brasil em diversos países e regiões do mundo por meio da criação de embaixadas e de setores de comércio (Secom) sob responsabilidade do Ministério das Relações Exteriores (MRE), mas que não se traduziram ainda até agora em ganhos de comércio efetivos para o Brasil.
- (c) Naquele período foram lançadas as bases de um novo processo de exportação de serviços de engenharia brasileira, que produziu externalidades positivas na geração de receitas para as contas de exportação de serviços e de bens do balanço de pagamentos brasileiro.
- (d) A prática de promoção comercial foi potencializada de modo que todos – governo e setor privado – poderiam e deveriam ser mascates para ofertar bens e serviços nacionais no mundo. Isso era factível porque as bases empresariais da indústria e serviços ainda não tinham sofrido com o processo de desindustrialização ainda em curso, e havia consenso entre as forças produtivas empresariais sobre rumos, opções e medidas a se tomar para inserir empresas no mercado internacional.

Por sua vez, no período do terceiro mandato do presidente Lula – ao menos no tocante à sua política externa – há indícios e razões no sentido de que o setor externo nacional possa ser um fator de vulnerabilidade externa. O que quer dizer que a economia nacional pode não ser capaz de gerar “novas” receitas de exportações de produtos manufaturados e serviços oriundos e produzidos no Brasil pela indústria e pelo setor de serviços nacionais, apesar das oportunidades do atual momento histórico

mundial. Esse é o “novo” nó górdio em gestação no setor externo que acabará levando a mudanças na percepção do risco político.

Isso está sendo magnificado pelos seguintes fatos:

- (a) Houve dificuldades de recrutar quadros oriundos das empresas para ocupar posições ministeriais – sobretudo no MDIC – o que revela mais dificuldades em formular e implementar um projeto de neointustrialização e inserção internacional do que divergências ideológicas ou políticas.
- (b) É correto o propósito de querer apoiar a reativação de uma política que promova uma exportação focada em empresas de serviços de engenharia, principalmente, pelo fato de que, em 2021, segundo Santos e Pourchet (2022), pode-se identificar 147 empresas do setor de construção civil exportando bens. Destas, 39 eram empresas exportadoras contínuas pois atuavam na exportação pelo menos desde 1999 e se mantêm até hoje nessa atividade (cabendo destacar que nesse grupo ainda consta a presença de seis empresas de construção civil envolvidas na Operação Lava Jato). Porém, cabe destacar que há 53 empresas exportadoras estreantes do setor de construção civil que adentraram nas exportações a partir de 2016. Porém, o debate que agora surgiu na imprensa e os projetos de lei que estão sendo apresentados no Congresso Nacional buscam centrar as críticas em cima da análise pura de risco país e nas fontes de financiamento às exportações. Inclusive há propostas de lei que buscam proibir o financiamento às exportações para certos países. Tudo isso sem levar em consideração as fontes de competitividade específicas do setor.
- (c) O acesso ao financiamento e ao seguro de crédito às exportações, e a expansão dos usos e fontes de financiamento em reais será um assunto cada vez mais necessário para ser enfrentado no terceiro mandato do presidente Lula. Segundo Cordeiro e Santos (2023a), a construção de *trade scores* para as empresas exportadoras se fará mais necessária – avaliando bens e serviços a serem financiados no curto, médio e longo prazo. Isso requererá maior conhecimento, no Brasil, de análise de risco comercial e político por parte do governo, empresas exportadoras e instituições financeiras e de seguro, sejam privadas ou públicas.

Grosso modo, esses três itens são as amarras iniciais que devem ser cortadas para começar a romper com o nó górdio do setor externo brasileiro. Isso é ainda magnificado segundo Cordeiro e Santos (2023b) pelo fato de que:

A atual conjuntura internacional coloca o Brasil como uma fronteira de investimentos externos aberta em um momento de turbulência internacional. De fato, há lá fora um excesso de recursos financeiros da ordem de trilhões de dólares em busca de onde investir. Por sua vez, o Brasil tem pelo menos três vertentes que podem conformar a economia do futuro: o digital; o energético verde e sustentável; e o alimentar.

Mas, para que possamos remunerar os investimentos externos que aqui aportarem nos anos vindouros e que, com certeza, pressionará a conta de capitais do Balanço de

“A economia nacional pode não ser capaz de gerar ‘novas’ receitas de exportações de produtos manufaturados e serviços oriundos e produzidos no Brasil pela indústria e pelo setor serviços nacionais, apesar das oportunidades do atual momento histórico mundial”

Pagamentos causando riscos e incertezas com relação ao nível de vulnerabilidade externa, precisamos a partir de hoje expandir de forma perene nossa pauta de exportação de bens – agrícolas, semimanufaturados, manufaturados e de serviços – via uma **política de comércio exterior forte com base numa parceria de força público-privada** – sugestão sempre preconizada pelo saudoso dr. Benedicto Moreira, ex-diretor da Cacex, AEB e Funcex. Uma política desse corte pode simultaneamente expandir a base de empresas brasileiras no comércio exterior, e depois internacionalizar essas empresas de modo a inseri-las nas cadeias globais de valor para ganhar *marketshare* além do crescimento vegetativo e natural da expansão observada no mercado internacional.

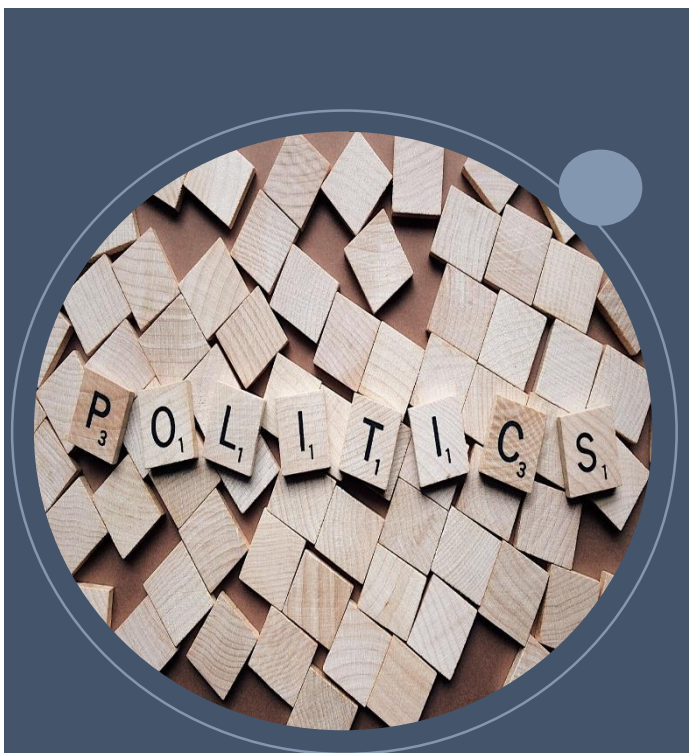
Apesar da histórica dificuldade de se formular e implementar, no Brasil, uma política de comércio exterior apropriada para uma economia aberta em processo de neointustrialização, há hoje uma amarra do nó górdio do setor externo que poderia ser facilmente rompido, que é a conversibilidade e internacionalização do real.

Para que isso fique mais claro e ajude no entendimento das propostas expostas em Cordeiro e Santos (2023b) é conveniente utilizar o conceito de “conversibilidade” quando se está falando de uso da moeda por residentes em transações internacionais e “internacionalização”, quando a moeda é aceita e utilizada por não residentes do país.

Para esses autores (página 7):

“agora é a hora de se incentivar a gradual internacionalização do real e sua maior conversibilidade, com base na Lei nº14.286/2021. Isso minimizaria os riscos de vulnerabilidade externa, afastaria a incerteza de déficit no balanço de pagamentos, e tornaria o real mais internacionalizado e usado como unidade de conta e de valor, como a moeda a ser usada nas transações internacionais principalmente como os países latino-americanos, e países de língua portuguesa.”

Para eles, isso tornará de fato o real a moeda única e preferida para operar nessas regiões e países, e faz parte de um projeto hegemônico nacional de usar o atual sistema financeiro internacional em prol de uma maior integração econômica de



“É a hora de se incentivar a gradual internacionalização do real e sua maior conversibilidade, com base na lei 14.286/21. Isso minimizaria os riscos de vulnerabilidade externa, afastaria a incerteza de déficit no balanço de pagamentos, e tornaria o real mais internacionalizado e usado como unidade de conta e de valor como a moeda a ser usada nas transações internacionais”

corte regional, e que dará mais credibilidade externa às ações do Bacen e, sobretudo, ajudará a afastar o fantasma da vulnerabilidade externa da economia brasileira.

Considerando que ações no sentido de conversibilidade e internacionalização do real não fazem parte da atual direção do Bacen, talvez essa questão possa vir a ser tratada, em 2024, quando houver uma nova direção no Bacen, mais preocupada em minimizar a vulnerabilidade externa, em vez de achar que depreciação real da taxa de câmbio nacional resolverá qualquer ajuste do balanço de pagamentos brasileiro.

Esse nó górdio do setor externo irá ainda mexer em breve nas pontuações e classificações de notas de risco político das agências de *rating* internacionais, então faz-se necessário, de um lado, eventualmente identificar as fontes possíveis de expansão das exportações nacionais, e, de outro lado, saber como analisar o risco político e comercial envolvido nas relações comerciais do Brasil com o mundo, sobretudo por parte dos *traders* e das empresas exportadoras.

Em função disso, os *traders* e gestores das empresas exportadoras no Brasil precisam ser capazes de analisar e entender a política e os instrumentos de gestão e financiamento às exportações que são praticados nas cadeias de valor global, e as medidas e instrumentos usados para lidar com os riscos nas exportações.

De fato, os *traders* no Brasil precisam saber identificar e avaliar os riscos comerciais e saber que ao fazer negócios além das fronteiras nacionais, os riscos surgirão. Assim, haverá os riscos do produto, os riscos comerciais decorrentes do comprador estrangeiro e os riscos comerciais adversos. Por fim, os riscos políticos, os riscos cambiais e os riscos financeiros devido à não transferência de fundos entre os países.

Os *traders* no Brasil deverão aprender a lidar com diferentes formas de pagamento, desde a transferência bancária (remessa bancária), passando pela verificação de pagamentos. E, também, os créditos documentários e a carta de crédito. E, saber que no passado havia *countertrade*. Hoje, os *traders* precisam saber o que são títulos, garantias e cartas de crédito, de *standby* e, sobretudo, saber utilizar esses títulos como cauções e garantias. Devem também conhecer como estruturar e desenhar as garantias.

Deverão entender e gerir o risco cambial. No mercado de câmbio é preciso entender o que é exposição cambial, cobertura e gerenciamento prático das divisas. Com relação ao seguro de crédito à exportação é preciso que eles saibam que esse título é um compromisso mútuo, e há um mercado de seguros do setor privado, e há instituições oficiais – públicas – de seguro de crédito à exportação.

Para financiar suas operações de exportações, o *trader* no Brasil precisa identificar as seguintes alternativas de financiamento: financiamento pré-embarque; créditos de fornecedores; refinanciamento de créditos de fornecedores; e créditos do comprador.

Hoje em dia, os *traders* no Brasil precisam saber que há financiamento comercial estruturado para exportação, como arrendamento internacional; linhas de crédito e financiamento em moeda local; *Project finance* e os bancos multilaterais de desenvolvimento. Mas, é fundamental que os eles saibam as condições de pagamento e suas implicações para a gestão de caixa, a forma de pagamento, a estrutura das condições de pagamento, as condições de pagamento compostas, e o desenho final das condições de pagamento.



Com esses elementos, o *trader* terá um projeto de exportação. Tendo isso nas mãos, a seguir, um conhecimento fundamental a ser adquirido é saber como acessar o mercado de financiamento e garantias de exportações. Num primeiro momento, esses *traders* e gestores devem adquirir uma visão geral sobre os serviços e produtos que o sistema financeiro brasileiro pode oferecer para clientes corporativos que lidam com a exportação. Eles precisam saber como as empresas podem financiar as exportações via dívida bancária, quais documentos devem ser fornecidos e como um processo de classificação de crédito é realizado. Devem ter conhecimento de outros produtos que o sistema financeiro pode oferecer, e o que as corporações podem fazer para financiar seus negócios de exportações.

Esses *traders* precisam compreender as funções de um banco, ter conhecimento sobre a gestão de riscos, saber como esse processo é gerenciado num banco, e como isso afeta as empresas, notadamente as MPMEs. Em função disso, os *traders* devem perceber e identificar quais as informações necessárias para serem repassadas aos bancos a fim de serem avaliadas, e tomadas as devidas decisões de crédito.

Além disso, os *traders* devem buscar conhecimento sobre como as taxas de juros nacionais e as internacionais são cotadas, e quais são os itens cobrados pelos bancos. Eles precisam começar a entender como o *rating* está afetando o *spread* de crédito de uma MPME e, sobretudo, ter uma visão geral sobre os instrumentos de financiamento que os bancos estão oferecendo aos clientes corporativos, principalmente os financiamentos de curto e longo prazo.

Ademais, precisam conhecer o que é uma matriz de usos e fontes para o financiamento e a expansão da empresa e dos seus negócios de exportação, e como solicitar um financiamento comercial, os instrumentos e suas aplicações na prática empresarial. Precisam saber como as empresas podem se proteger contra riscos comerciais e cambiais nas exportações e quais seguros e outros instrumentos poderiam ser usados para lidar com esse aspecto.

Os *traders* no Brasil precisam ter conhecimento sobre diferentes sistemas de pagamento e instrumentos de gestão de caixa. E assim ter uma visão geral sobre gerenciamento de riscos e quais os instrumentos de proteção contra a evolução das taxas de juro e das taxas de câmbio.

Hoje em dia, os *traders* precisam ter noções básicas de banco (balanço bancário e receitas, declaração, o objetivo do banco, gestão de risco e regulamentos) para entenderem o processo de classificação e risco de crédito (capacidade de crédito, classificação, categorias, probabilidade de inadimplência, sistema de classificação, gerenciamento de informações, segregação de funções dentro do processo de avaliação bancária, Basileia II e III).

Os *traders* precisam compreender que serão construídos *trade scores* para as empresas exportadoras para avaliar a concessão de crédito para os bens e serviços a serem financiados no curto, médio e longo prazo. Isso requererá maior conhecimento, no Brasil, de análise de risco comercial e político por parte do Governo, empresas exportadoras e instituições financeiras e de seguro, privadas e/ou públicas.

Em função disso, a análise de risco político emerge como um elemento vital para a expansão das exportações nacionais no momento presente, tornando-se uma importante oportunidade profissional para o pessoal de relações internacionais. Se estes se tornarem especialistas em risco político podem vir a monitorar e explorar riscos políticos e comerciais em países e setores da indústria em nome das empresas exportadoras nacionais e ainda subsidiar o governo, analisando ameaças e oportunidades e avaliando mudanças de atitudes e fatores de risco que podem afetar as operações em países, regiões ou em empresas específicas.

Aprender e praticar uma análise de risco político nas vendas de bens e serviços no Brasil requer compreender três aspectos da avaliação de risco: a teoria, a prática e os desafios contemporâneos. Conhecer a teoria significa conhecer obras fundamentais acerca de como esse fenômeno foi teorizado por estudiosos e profissionais. Praticar a análise do risco político passa por “desconstruir” os manuais e as obras fundamentais para desenvolver uma rotina de avaliação de risco, em que se mesclam o risco político, o comercial e o financeiro.

Isso posto, podem-se enfrentar os desafios contemporâneos na economia política do risco, aplicando os *insights* conceituais e práticos anteriores a situações da vida real muito concretas, incluindo os relacionados com a exportação de bens e serviços a partir do Brasil.

Nesse sentido, o *trader* no Brasil precisa saber abordar o risco de forma transdisciplinar, lidar com a incerteza e, sobretudo, aprender a gerir e a determinar o risco-país. Isso passa por saber definir na prática o risco sistêmico, e a fragmentação política e de negócios, e determinar o monitoramento das operações de exportação.

Finalizando, cumpre observar que para enfrentar a questão de como reduzir a vulnerabilidade externa da economia brasileira é imprescindível incentivar a capacitação dos gestores de empresas exportadoras brasileiras. Em resumo, apoiar, em pleno século XXI, a inserção das empresas não exportadoras nas exportações e incentivar uma maior internacionalização das empresas exportadoras requer disseminar ainda mais a cultura exportadora e aumentar a proporção das exportações das empresas estreadas, contínuas ou descontínuas nas receitas totais das empresas.

Desse modo, para enfrentarmos e rompermos com o novo nó górdio emergente no setor externo nacional devemos levar em consideração as sugestões aqui expostas e fazer uma disseminação ampla entre os *traders* e as empresas nacionais dos princípios de análise de risco comercial e político aqui expostos.



REFERÊNCIAS

SANTOS, D.; POURCHET, H. 2022. Base das Empresas Exportadoras no Brasil: 1997-2021. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, nº 151, abr.-maio-jun. Rio de Janeiro: FUNCEX.

CORDEIRO, M. e SANTOS, D. 2023a. Expandir o *Trade Finance* e o Seguro de Crédito às Exportações é Preciso, e Possível. **Negócios Internacionais em Foco**, nº 03, junho. Rio de Janeiro: FUNCEX.

CORDEIRO, M.; e SANTOS, D. 2023b. Internacionalizar o Real é Preciso e Possível. **Negócios Internacionais em Foco**, nº 01, maio. Rio de Janeiro: FUNCEX.

CORDEIRO, M. 2023. Incentivar o Sistema de Pagamentos em Moeda Local entre Brasil e Argentina é Preciso, e Possível. **Negócios Internacionais em Foco**, nº 06, junho. Rio de Janeiro: FUNCEX.

EXPEDIENTE

Publicado pela Funcex – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior

CNPJ: 42.580.266/0001-09

Endereço: Av. General Justo, 171, 8º andar, Centro, Rio de Janeiro, RJ.

Telefones: (21) 9 8111-1760 e (21) 2509-7000

Site: www.funcex.org.br

E-mail: publicacoes@funcex.org.br

A elaboração e divulgação desse boletim somente é possível pelo apoio das seguintes empresas associadas à Funcex:

Instituidores/Conselho Curador: Afrinvest Global, Banco Central do Brasil, Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A., Banco Itaú-Unibanco S.A., Banco Santander (Brasil) S.A., BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social, Caixa Econômica Federal, Delos Global Resources LLC, IRB-Brasil Resseguros S.A., Petrobrás Petróleo Brasileiro S.A., Sociedade Nacional de Agricultura – SNA, Vale.

Mantenedores: ABIMAQ - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, ABIQUIM - Associação Brasileira das Indústrias Químicas, Afrinvest Global, Apex-Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, Banco Bradesco S.A., Banco Haitong, CIERGS - Centro das Indústrias do Rio Grande do Sul, Cisa Trading, CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo, CNI - Confederação Nacional da Indústria, FECOMÉRCIO/RJ, FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, FIRJAN - Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, Fundação Educacional Severino Sombra, Grupo Multiplica, Huawei do Brasil Telecomunicações, LCA Consultores, Muzika Publicidade, SEBRAE Nacional, TQI Consultoria e Treinamento Ltda e Victoria B.C. Assessoria em Logística Eireli.

É autorizada a transmissão do conteúdo disponibilizado neste informativo, sendo obrigatória a citação da fonte.

