

Ano XXXVII 157 Outubro, Novembro e Dezembro de 2023



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

## **EDITORIAL**

2 Expandir as exportações e internacionalizar as empresas
Antônio Carlos da Silveira Pinheiro
ENTREVISTA
4 José Luis Pinho Leite Gordon
Diretor de Desenvolvimento Produtivo, Inovação e Comércio Exterior do BNDES
COMENTÁRIO INTERNACIONAL
10 A virada do algodão. Agora é esperar pela indústria  George Vidor
DESAFIOS 2023 - 2024
14 Combinando política industrial e comercial: semicondutores e o Brasil  Renato Galvão Flores Jr.
20 Oriente Médio: a nova fronteira para a exportação brasileira  Ric Scheinkman e Marcello Vinícius de Oliveira Faria Araújo
CÂMBIO
26 O Cartel de Câmbio
Roberto Giannetti da Fonseca
Nova lei cambial: prestes a completar um ano, quais foram seus avanços e o que ainda precisa ser feito
Zilda Mendes
TRADE FINANCE
40 Trade finance usando Renminbi
Hsia Hua Sheng
44 Green Tech Inovar & Exportar
Lilian Aliprandini
RASTREABILIDADE
46 Considerações para um Sistema de Rastreabilidade e Monitoramento na Pecuária Brasileira
Camila Dias de Sá, Fernanda K. Lemos e Marcos Sawaya Jank
ORIENTAÇÃO EXTERNA
54 Expansão da orientação externa e da cultura exportadora em municipios: sugestões para o caso do Rio de Janeiro  Daiane Santos e Henry Pourchet
PRÁTICAS DE COMEX
64 Fundamentos para formação técnica para o mercado de câmbio
Evandro Caciano

## Expandir as exportações e internacionalizar as empresas

A pauta de exportação brasileira é diversificada em termos de produtos e de mercados, em decorrência da sua infraestrutura que permite produzir, armazenar, comercializar, transportar e exportar. Temos empresas que atuam em todos os segmentos da atividade econômica e otimizam a existência e a intensidade de recursos naturais renováveis e não renováveis.

Assim, o Brasil tem hoje, na sua pauta de exportações, a presença de bens renováveis do agronegócio; de bens intensivos em recursos naturais não renováveis como petróleo, minério de ferro, bauxita; da indústria de transformação; de máquinas e equipamentos, material de transporte pesado, partes e peças de automóveis; e de bens de consumo final como calçados, têxteis, joias e serviços.

Nossa performance nas vendas externas de bens e serviços pode ser e mensurada em quatro pilares, a saber:

- a) o nível do crescimento e do market-share das exportações, conhecida como margem intensiva;
- b) a diversificação dos produtos e mercados, margem extensiva;
- c) a qualidade e a sofisticação das exportações, margem de qualidade; e
- d) o padrão de entrada e sobrevivência dos exportadores, margem de sustentabilidade.

Ainda que o ano não tenha terminado e todos os dados quantitativos não estejam apurados, há melhoras nesses indicadores em relação aos anos anteriores. Juntos, esses quatro pilares mostram um quadro compreensivo de uma competitividade sustentável do setor exportador.

Os determinantes dessa competitividade são:

- a busca de redução dos custos de entrada na atividade exportadora;
- a incidência de custos de transação e dos fatores de produção, no acesso à tecnologia, no estimulo à inovação, e na melhoria do acesso às oportunidades abertas no mercado internacional;
- o impacto dos custos de financiamento, do seguro de crédito às exportações e a infraestrutura de promoção de exportação.

Sabemos e reconhecemos o peso do alto custo Brasil e da não incidência completa dos impostos nas exportações.

Os ganhos de competitividade externa são apropriados pela sociedade exportadora brasileira. No momento atual, cabe destacar que o Governo Federal colocou em consulta pública as diretrizes para uma Estratégia Nacional de Comércio Exterior – algo inédito na recente história da gestão de política pública – para ser objeto de debate e consulta

junto ao setor empresarial. Essa inovação na condução da ação governamental visa tornar o setor exportador nacional mais competitivo e sustentável. A liderança nesse diálogo construtivo em prol de uma parceria público e privada no comércio exterior está sendo exercida pelo Vice-Presidente da República e Ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), Geraldo Alckmin - Personalidade do Ano do Comércio Exterior em 2023.

Esta edição mostra como expandir as exportações e internacionalizar as empresas e, também aborda o acesso ao financiamento para as exportações. Nas nossas páginas azuis, o diretor de Desenvolvimento Produtivo, Inovação e Comércio Exterior do BNDES, José Luis Pinho Leite Gordon, expõe as novas diretrizes do banco com relação a política de financiamento às exportações e de suporte ao desenvolvimento sustentável para o segmento exportador. Hsia Cheng analisa como estruturar operações de *trade finance* em *renminbi*. Por sua vez, Lilian Alleprandi da Accetta Analytics sugere uma jornada de acesso aos recursos ofertados pelos bancos e agências públicas, focadas para inovação e exportação.

Com um olhar para o futuro do Brasil, Renato Flores propõe como combinar política comercial e industrial no segmento de semicondutores. Ric Skeickman e Marcelo Faria falam das oportunidades de exportação para o oriente médio. Camila Sá, Fernanda Lemos e Marcos Sawaya Jank tratam da importância da rastreabilidade na pecuária nacional.

Vale lembrar que no próximo ano a nova lei cambial irá fazer o seu primeiro aniversário. Temos um artigo de Roberto Giannetti relatando um episódio da gestão cambial e da conformação do mercado de câmbio. Há outros dois artigos, o primeiro focando os aspectos que ainda deverão ser abordados no futuro pela nova cambial, e outro sobre fundamentos para a formação técnica nessa área. Temos ainda artigo que traz sugestão sobre como expandir a orientação externa e a cultura exportadora.

Conclui-se que é preciso expandir de forma perene nossa pauta de exportação de bens – agrícolas, semimanufaturados, manufaturados – e de serviços, por meio da Política Nacional de Comércio Exterior com base no documento Estratégia Nacional de Comércio Exterior. A política conduzida pelo Vice-Presidente Geraldo Alckmin pode simultaneamente aumentar a base de empresas brasileiras no comércio exterior e internacionalizar essas empresas, de modo a inseri-las nas cadeias globais de valor para ganhar *market-share*, além de gerar oportunidade de expansão no mercado internacional.

Antonio Carlos da Silveira Pinheiro Presidente da FUNCEX