

Revista Brasileira de Comércio Exterior



A revista da FUNCEX

Ano XXXVII

157

Outubro,
Novembro e
Dezembro de
2023

EXPANDIR AS EXPORTAÇÕES

Câmbio e Trade Finance
Política Industrial e Comercial:
Semicondutores



Imagem de Roman por Pixabay



FUNCEX



fundação
centro de estudos
do comércio
exterior

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 Vinicius de Oliveira Faria Araújo***CÂMBIO****26 O Cartel de Câmbio***Roberto Giannetti da Fonseca***38 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 municípios: 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 Caciono*

Fundamentos para formação técnica para o mercado de câmbio



Evandro Caciano

Há quase um ano uma nova lei do mercado de câmbio começou a ser implantada no Brasil. Sua adoção vem gradualmente abrindo oportunidades para que novos profissionais entrem e operem no mercado de câmbio nacional, ajudando compradores e vendedores de bens e serviços, localizados no Brasil ou no Exterior, a cambiar moedas estrangeiras por real. Esses profissionais trabalharam em corretoras, bancos e/ou nas empresas exportadoras e importadoras de bens e serviços.

Operar no mercado de câmbio é um desafio visto que, no Brasil, podemos operar todo dia útil – das 10 da manhã às quatro da tarde –, relacionando-nos com ofertantes e demandantes de moedas estrangeiras ou de reais, lembrando que antes da abertura do mercado e após o seu fechamento estaremos trabalhando para executar estratégias de compra e venda e, depois, registrar as operações, verificar a entrada e a saída das moedas estrangeiras e dos reais e, sobretudo, avaliar a lucratividade e o resultado diário dos *spreads* obtidos entre a compra e a venda das moedas.

Em resumo, tanto no mercado *spot*, no de *forward* (ou trava de câmbio) ou no futuro o objetivo é sempre fazer arbitragem de preços, com o menor risco possível e, se possível, sem muita incerteza para efeitos de *compliance*.

Essa é, em linhas gerais, a função objetivo do futuro operador no mercado de câmbio. Dada a quantidade de informações a processar e a decidir a cada dia, um primeiro ponto a refletir para quem esteja à busca de fundamentos para uma formação técnica para o mercado câmbio é montar, construir e preservar o seu *network*.

É preciso, desde o início, cultivar a construção de sua rede de relacionamentos, que terá um papel fundamental na construção de uma carreira bem-sucedida. Muitas vezes, acredita-se que alcançar os objetivos profissionais seja uma jornada solitária, mas a verdade é que não se chega aonde se quer sem o suporte e o apoio de pessoas ao redor, esteja na mesa de câmbio, no front ou no back office.

Na área de câmbio, ter uma rede sólida e diversificada é essencial para o crescimento pessoal e profissional. Nessa área, encontramos pessoas que desempenham diferentes papéis e que nos ajudam a avançar rumo aos nossos sonhos. Quero destacar quatro tipos de relacionamentos-chave que fazem toda a diferença:

.....

Evandro Caciano é gestor financeiro pela Fundação Getúlio Vargas. Tem quinze anos de experiência, com passagem por corretoras, bancos e *fintechs* e, hoje, é *partner* e *head* de câmbio na Trace Finance e professor na Abracam e na Febraban.



Imagem de ar130405 por Pixabay

A) **Mentores.** São aquelas pessoas experientes na área de câmbio, com um vasto conhecimento e sabedoria acumulados ao longo dos anos. Eles são como faróis em nosso caminho, orientando-nos, fornecendo *insights* valiosos e compartilhando suas experiências para que possamos evitar obstáculos desnecessários. Ter um mentor em câmbio é como ter um mapa para o sucesso, e seu apoio pode nos impulsionar a alcançar patamares que nunca imaginamos.

B) **Líderes.** Nossos líderes (ou chefes ou diretores das áreas de câmbio) têm um impacto significativo em nosso desenvolvimento profissional. Eles nos inspiram, nos motivam e nos desafiam a ir além de nossos limites. Além disso, fornecem oportunidades para que possamos montar e estruturar operações de câmbio e, aos poucos, ir assumindo cada vez mais responsabilidades, para depois desenvolver operações estruturadas de maior valor, ampliando nossas habilidades e visibilidade. Um líder que acredita em nosso potencial pode ser o catalisador para que alcancemos novos horizontes e conquistemos nossos objetivos.

C) **Pares.** Nossos colegas de trabalho também têm um papel fundamental em nossa jornada. Trocar conhecimentos, compartilhar desafios e celebrar conquistas em conjunto fortalece nossa rede de apoio. Os pares nos oferecem diferentes perspectivas e nos incentivam a crescer, além de proporcionar um am-

biente de colaboração onde podemos aprender uns com os outros. Nunca subestime o poder de ter pares que compartilham os mesmos valores e aspirações.

D) **Subordinados.** Por último, mas não menos importante, há que lembrar o impacto que podemos ter nas pessoas que estão sob nossa liderança. Como líderes, temos a oportunidade de ser mentores para aqueles que estão em busca de orientação e desenvolvimento. Ao compartilhar nosso conhecimento e experiência, capacitamos outros a trilhar seu próprio caminho de sucesso. Ao ajudar nossos subordinados a crescer, também estamos investindo no futuro da nossa rede de apoio.

Em resumo, é essencial reconhecer que a construção da carreira na área de câmbio vai além do esforço individual. Há que se contar com mentores, líderes, pares e subordinados, que dão suporte, aprendizado contínuo e novas oportunidades.

Para se formar e atuar no mercado de câmbio é preciso ter **conhecimento técnico**. Conhecimentos técnicos sólidos permitem ao profissional desempenhar suas funções com eficiência e precisão. Os seguintes conhecimentos são imprescindíveis no mercado de câmbio:

1) **Legislação cambial.** É básico estar atualizado sobre as leis e regulamentações cambiais vigentes no Brasil, como as normas do Banco Central e, também, as paralelas que se cruzam com o mercado, para garantir a conformidade com as operações de câmbio.

2) **Mercado de câmbio.** O profissional precisa entender a dinâmica do mercado de câmbio brasileiro, saber quais são os *players* principais e tipos de *players*, entre outros aspectos.

“

A chave está em investir tempo na educação contínua para o desenvolvimento de suas habilidades. Encontre a abordagem que melhor se adapte a você e que melhor se alinhe aos seus objetivos de carreira no emocionante mercado de câmbio

”

3) **Análise macroeconômica.** Imprescindível estar a par das principais variáveis econômicas que afetam o câmbio, como inflação, taxa de juros, crescimento econômico e balança comercial.

4) **Riscos cambiais.** Entender os riscos associados às operações de câmbio e saber como gerenciá-los adequadamente, buscando minimizá-los para os clientes e para própria empresa.

5) **Ferramentas e plataformas.** Dominar o uso de sistemas e ferramentas utilizados no mercado de câmbio, facilitando a execução e o controle das operações.

6) **Compliance e prevenção à lavagem de dinheiro.** O profissional deve conhecer os procedimentos de *compliance* para evitar práticas ilegais e garantir a integridade das operações.

7) **Relacionamento com clientes.** Deve desenvolver habilidades de comunicação para entender as necessidades dos clientes e fornecer orientações adequadas em suas operações cambiais.

8) **Contabilidade e tributação.** Ter noções intermediárias de contabilidade e tributação relacionadas às operações de câmbio, garantindo a correta prestação de contas.

9) **Atualização constante.** O mercado cambial é dinâmico, e as mudanças podem ocorrer rapidamente. Portanto, o profissional deve estar sempre atualizado, participando de cursos, *workshops* e acompanhando notícias relevantes. Se não estiver cada vez mais inteirado sobre *Blockchain*, EFX, ativos digitais, *stablecoin*, provavelmente estará fora do mercado.

Em resumo, para ser um profissional de câmbio bem-sucedido no Brasil, é necessário ter um conhecimento técnico sólido sobre a legislação cambial, o mercado financeiro, riscos, ferramentas e, acima de tudo, uma postura ética e comprometida com a conformidade legal.

“

Para o atual e para o futuro profissional é imperativo investir em cursos especializados para ampliação de seu portfólio visando abordagem baseada em risco, noções amplas de *compliance* e um aprofundamento no novo marco em geral

”

Para impulsionar o desenvolvimento profissional no mercado de câmbio é preciso aos poucos buscar uma maior especialização no mercado, visto que isso pode abrir portas para consultoria especializada, em que o profissional se torna um recurso valioso para empresas que buscam *insights* precisos sobre o complexo mercado cambial brasileiro.

Recomenda-se adquirir habilidades e competências profundas sobre:

a) **Investimento estrangeiro no Brasil:** tornar-se especialista nos registros declaratórios que envolvam esse tipo de operação. Tanto do ponto de vista societário quanto das leis e normativos da Receita federal, do Banco Central, sem levar em conta conhecer paraísos fiscais, estruturas diversas, e as várias possibilidades do ramo.

b) **EFX:** os pagamentos massificados vieram para ficar, e poucos ainda dominam as boas práticas para lidar com as especificações de PLD-FTP, os procedimentos, e os processos internos e de registros dessas operações, com mapeamento criterioso dos riscos. Lembrando que o EFX inclui criptoativos, jogos/apostas, bens e serviços entre outros.

c) **Trade finance e crédito documentário:** o financiamento internacional ao comércio exterior é algo pujante e é um dos ramos de maior crescimento há décadas, Infelizmente faltam profissionais preparados que conheçam a amplitude e as particularidades que essas operações envolvem.

d) **Proteção cambial:** em tempos cada vez mais incertos, esses produtos passaram à categoria de necessários, aqui muitos tropeçam porque falta conhecimento específico. Há falta de profissionais para ofertar quais produtos, como precificar e como vender.

e) **Correspondente cambial:** essa figura foi porta de entrada para o aumento da competição no setor na última década. Existe necessidade de se entender e compreender melhor os tipos de correspondentes, quais responsabilidades, quais necessidades e suas limitações entre outros aspectos. Vale lembrar que sozinhos, os correspondentes cambiais fizeram, nos últimos anos, mais movimento de compra e venda que corretoras e bancos pequenos e médios.

f) **Inovação e produtos:** estamos na era da inovação e faltam operadores tecnológicos que conheçam câmbio. Isso porque conhecer as metodologias para

ser um bom devOp é ponto crucial, porém muitos dos *data scientists* não conhecem ainda o mercado e os produtos, e aqui abre-se uma grande oportunidade para especialistas de câmbio migrarem para a área de devOp se souberem o código e a linguagem de programação.

Do exposto, a chave está em investir tempo na educação contínua para o desenvolvimento de suas habilidades. Encontre a abordagem que melhor se adapte a você e que melhor se alinhe aos seus objetivos de carreira no emocionante mercado de câmbio.

Mas, para entrar e atuar hoje no mercado de cambó é preciso **DESENVOLVER UMA NOVA MENTALIDADE**. Aqui, sigo à risca um conselho do amigo e mentor José Carlos Passaretti “O modelo de negócios baseado em análise da fundamentação econômica do cliente/operação deverá ser aperfeiçoado para um modelo baseado em avaliação de riscos considerando os princípios de proporcionalidade e complexidade da operação, dentre outros elementos, que certamente irá exigir uma nova abordagem de negócios.”

Os ventos da mudança estão moldando rapidamente nosso setor. Uma nova abordagem está emergindo como a chave para o sucesso: a avaliação de riscos. Nessa nova jornada os profissionais do mercado de câmbio deverão aprimorar suas habilidades e adotar uma mentalidade centrada na identificação, avaliação de riscos e no princípio da proporcionalidade.

Até recentemente, nosso modelo de negócios se baseava na análise da fundamentação econômica a cada operação, ainda na mentalidade herdada no RMCCI e na Circular 3691 do Bacen. No entanto, com a Lei nº 14.286 as coisas mudaram, e a abordagem tradicional não é mais suficiente para dar conta do dia a dia. É aqui que a avaliação de riscos assume um papel crucial e traz um desafio: o “curso anual obrigatório de *compliance*” não é suficiente para preparar o profissional de câmbio. Agora somos desafiados a ampliar o nosso repertório de conhecimento, aprofundando noções de PLD/FTP. Agora os “*books* de natureza” dão lugar à matriz de risco e à consulta ao sistema MARCA para decidir “qual documento pedir”.

De fato, agora temos que saber identificar e avaliar riscos, e esse é o novo Pilar do Novo Modelo. Hoje, estamos em um momento em que o KYC/*onboarding* deixa de ser papo de “time de cadastro”. Hoje, já deveríamos ter feito atualizações no *onboarding* do cliente, o que pouco evoluiu de janeiro para cá. Logo, o momento pede um cruza-

mento de dados a respeito do cliente. Isso porque somos desafiados a entender os diversos fatores que podem afetar uma operação, desde riscos geográficos, volume, constância, relacionamento entre as partes, comportamento X, tipo de negócio e até o beneficiário da operação.

Somente sabendo identificar riscos é que podemos tomar decisões mais assertivas e mitigar potenciais impactos adversos. E o guia para avaliar os riscos é adotar Princípios de Proporcionalidade e Complexidade.

Dois princípios-chave que devem ser incorporados à nova abordagem: a proporcionalidade e a complexidade da operação. Cada operação exige uma análise proporcional ao seu risco potencial, inclusive a classificação da operação para que esta seja dividida por corte de proporcionalidade, tanto nas operações gerais, quanto nas de capital estrangeiro. Isso requer uma nova mentalidade, tratamento diferenciado, e aqui o alerta é: Não podemos fazer tudo sem pedir nada até USD50.000,00 (um dos cortes de proporcionalidade), mas evitar uma abordagem única para todas as situações.

Além disso, a complexidade da operação deve ser considerada para determinar a profundidade da avaliação necessária. Assim, qual o caminho a seguir?

O mercado de câmbio brasileiro está evoluindo, e o sucesso profissional depende da capacidade de adaptação às inovações. No mercado de câmbio brasileiro as inovações financeiras ainda são poucas, talvez um pouco mais dinâmicas nas corretoras e correspondentes bancários que nas Instituições financeiras. Em parte isso é devido ao fato de que o novo marco legal só tem oito meses em vigor.

Mas, para o atual e para o futuro profissional é imperativo investir em cursos especializados para ampliação de seu portfólio visando abordagem baseada em risco, noções amplas de *compliance* e um aprofundamento no novo marco em geral. Além de se aprofundar nos novos modelos de negócios como EFX (jogos e apostas e criptos são apenas alguns exemplos).

A transição para um modelo baseado em avaliação de riscos não é apenas uma necessidade, mas uma oportunidade de crescimento. Ao combinarmos uma sólida compreensão da fundamentação econômica com a mentalidade voltada para riscos, construiremos um alicerce robusto para enfrentar os desafios do mercado de câmbio com confiança. Esses são os atuais que o futuro operador deve buscar como **FUNDAMENTOS PARA FORMAÇÃO TÉCNICA PARA O MERCADO DE CÂMBIO**.