



Revista Brasileira de Comércio Exterior

Ano XXXVIII

159

Abril, Maio
e Junho
de 2024

A revista da FUNCEX

Volatilidade Cambial

Trade Finance

**Brasil-Bolívia: Oportunidades
de Comércio e Investimentos**

Comunicação & Start-Ups

Imagem de Rudolf Krimson por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 Câmbio, Trade Finance, Integração Econômica, Comunicação, Startup***Miguel Lins***ENTREVISTA****4 Mickael Paolucci e Eduardo Barbosa***Multiplica Crédito & Investimento***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****8 Ainda falta para o real chegar à maturidade***George Vidor***AMBIENTE DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS****10 Mercado Incomum do Sul***Mauro Laviola***12 Os perigos do comércio exterior dos produtos manufaturados e processados de origem do agronegócio fora do *mainstream****Rui Daher***14 Resiliência e realinhamento do comércio global***Otaviano Canuto***CÂMBIO****20 Volatilidade Cambial: Estimação Otimizada para Oportunidades de Hedge para Empresas***Eduardo Velho***26 Interseção do câmbio e os participantes do comércio internacional: história, inovação e o novo marco cambial***Lia Thomazzi Susin***TRADE FINANCE****32 Comércio internacional e trade finance - uma visão de futuro, a jornada esperada para o período 2024 a 2032***Claudia Hausner***BASE INDUSTRIAL DE DEFESA****44 Ações e atividades em apoio às exportações da Base Industrial de Defesa***Ayla Brandão Guedes Silva e Bruno da Silva Subett***RELAÇÕES COMERCIAIS BRASIL E BOLÍVIA****50 O potencial das relações econômico-comerciais Brasil-Bolívia***Francisco Carlos Soares Luz e Alisson Souza Gasparete***57 Atual cenário do gás natural brasileiro sob influência do Gasbol e da geopolítica sul-americana***Luis Augusto Medeiros Rutledge***CULTURA E COMUNICAÇÃO NOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS****64 Comunicação Internacional: Ferramentas para planejar a Comunicação com Diferentes Públicos***Rodrigo Solano***PRÁTICA DE COMEX****70 Aspectos e Cuidados a Tomar Para Incentivar *Startups* do Brasil a Internacionalizarem-se***Ana Paula Paixão Martins*

Mickael Paolucci e Eduardo Barbosa

MULTIPLICA CRÉDITO & INVESTIMENTO



Da direita para esquerda:
Eduardo Barbosa, sócio cofundador e diretor financeiro
Mickael Paolucci, sócio cofundador e diretor comercial

1. Quais são os planos e objetivos estratégicos para o período 2024-2026 que a direção da Multiplika está a implantar?

Estamos capitalizando a desaceleração do crédito bancário, aproveitando as oportunidades para oferecer soluções financeiras ágeis e personalizadas, consolidando assim nossa posição no mercado e fortalecendo nossa marca.

Em 2021, desenvolvemos nossa própria *fintech*, Beyond, criada para ser um ecossistema financeiro com segurança e inovação. Após lançar um ERP de crédito, estamos desenvolvendo uma plataforma exclusiva de Asset, interligando crédito e investimento, que será divulgada em 2025.

Em maio, ampliamos nosso time para mais de 250 profissionais e expandimos nosso escritório em São Paulo para atender aos novos projetos. Estruturamos um fundo

de *trade finance* no exterior para aumentar nossa competitividade em termos de custo de captação.

Para 2025, planejamos a expansão mais agressiva da mesa de câmbio para os produtos de câmbio pronto, trava cambial, derivativos e uma mesa de *commodities*.

Essas iniciativas têm como objetivo fortalecer nossa posição no mercado e oferecer soluções financeiras mais eficientes e abrangentes para nossos clientes.

2. Como essas ideias estão a potencializar a *expertise* e a vocação de uma boutique de crédito que desenvolveu *expertise* em criar soluções financeiras inovadoras para as empresas no mercado brasileiro?

A *expertise* da companhia em operações de crédito estruturado em conjunto com a integração do sistema

financeiro do cliente foi o diferencial que trouxe quase R\$ 3 bilhões de captação até o mês de março de 2024.

Nós não estamos em busca de clientes esporádicos e temporários, nosso objetivo é melhorar a eficiência financeira deles para que ambos tenham resultado positivo.

O alinhamento de interesses é o nosso maior diferencial competitivo.

3. Hoje em dia, em termos de operações de câmbio e de oferta de crédito às exportações e importações, o que a Multiplica oferece na sua área de solução Multicomex? E, o que faz essa solução ser singular e diferenciada dos outros produtos existentes no mercado?

A solução Multicomex busca uma operação de câmbio e *trade finance* menos burocrática em termos de aprovação e desembolso de recursos financeiros. Por meio de uma solução integrada entre a análise de crédito e a análise aduaneira, a Multiplica consegue ter uma visão melhor sobre o negócio e a real necessidade de recursos, o que facilita a efetividade do financiamento.

O diferencial está na personalização, no dinamismo, na flexibilidade e agilidade, com serviços adaptados às necessidades específicas de cada cliente e uma equipe de especialistas que garantem uma execução eficiente e competitiva no mercado.

4. Quanto à nova lei cambial, em curso desde 2023, como a Multiplica está se adaptando a esse novo marco regulatório?

A adaptação ao novo marco cambial (Lei 14.286/2021) não foi difícil, uma vez que a Multiplica sempre seguiu a regulamentação cambial vigente, atuando muito forte por meio do nosso *compliance* na questão da prevenção da lavagem de dinheiro e combate ao financiamento de outros crimes. A simplificação nas normas cambiais permite, sim, participarmos de um mercado cambial mais competitivo e menos burocrático, mas não tira a nossa responsabilidade de mitigar os riscos cambiais.

5. Quais são as vantagens que as empresas exportadoras e importadoras obtêm ao financiar suas operações por meio do Grupo Multiplica?

- Acesso a Capital: Facilita o acesso a recursos financeiros necessários para expandir suas operações.

- Melhor Fluxo de Caixa: Ajuda a manter o fluxo de caixa saudável ao permitir que as empresas cubram despesas antes de receber pagamentos de clientes.

- Condições Favoráveis: Oferece condições de financiamento competitivas e ajustadas às necessidades do comércio exterior.

- Apoio ao Crescimento: Incentiva o crescimento das empresas ao financiar novas oportunidades de mercado.

6. Um exportador e importador brasileiro que tenha acesso à solução Multicomex poderia ter acesso a outras soluções Multiplica destinadas ao mercado interno, tais como: antecipação de recebíveis; capital de giro; financiamento à cadeia de fornecedores, e solução agro? Como ocorreria a análise de risco e os limites prudenciais a serem seguidos?

Sim, é possível, e sempre estimulamos o *Cross-sell* entre nossos produtos. Nosso posicionamento hoje é sempre estar próximo do cliente e oferecer uma solução customizada.

Quanto mais diversificadas forem as frentes de crédito em que atuamos, melhor conseguimos atender ao cliente e identificar sinais de risco com maior rapidez, o que se torna um importante mitigador para eventuais deteriorações.

A Multiplica opta sempre por conceder um limite de crédito que abrange todos os produtos, baseado em uma profunda análise dos demonstrativos financeiros, conhecimento do segmento de atuação, sazonalidade e na matriz de garantias (lastro).

Estimulamos e entendemos que essa abordagem é essencial para rentabilizar a operação e obter sinais mais precisos em casos de deterioração do risco.

7. Performar a seu favor é uma solução Multiplica. Poderia explicar o que são fundos de crédito privados *offshore* e fundos estruturados, e como esses fundos se conectam à atividade exportadora e por que são inovadores?

Os fundos *offshore* permitem que os investidores não se limitem a aplicar recursos apenas nos fundos disponíveis

“

Por meio de uma solução integrada entre a análise de crédito e a análise aduaneira, a Multiplica consegue ter uma visão melhor sobre o negócio e a real necessidade de recursos, o que facilita a efetividade do financiamento

”

no Brasil, possibilitam a aplicação no exterior e facilitam a obtenção de financiamentos e empréstimos com taxas mais atrativas para os clientes tomadores de crédito.

Os fundos estruturados possuem características próprias, suas estruturas e políticas de investimento são diferenciadas. Hoje, temos a opção de estruturar o financiamento de exportação em ambos os fundos, possibilitando ao cliente uma alternativa mais prática e atrativa, diferente das linhas usuais do mercado.

8. Para que mais FGIs sejam estruturados para aumentar a oferta de financiamento à exportação e à importação, que medidas deveriam ser sugeridas e encaminhadas aos órgãos responsáveis pela gestão de política econômica?

Para modernizar e otimizar o uso dos Fundos de Garantia de Investimentos (FGIs), é essencial revisar o marco legal e regulatório, tornando-o mais flexível e menos burocrático. Além disso, a criação de incentivos fiscais e tributários específicos para empresas que utilizam FGIs pode aumentar a atratividade e a competitividade desse tipo de financiamento. O fortalecimento das parcerias público-privadas, a capacitação de gestores e empresários e a implementação de práticas robustas de governança e gestão de riscos também são fundamentais para garantir a eficácia e a transparência dos FGIs.

A participação ativa de instituições financeiras públicas, como o Banco Central e o BNDES, é crucial para fornecer garantias adicionais e aumentar a acessibilidade ao crédito. Além disso, é importante integrar os FGIs com as estratégias de comércio exterior do país, garantindo que esses fundos estejam alinhados com os objetivos de expansão do comércio. Por fim, mecanismos contínuos de monitoramento e avaliação devem ser implementados para ajustar rapidamente os fundos conforme necessário, assegurando sua eficácia e sustentabilidade a longo prazo.

“

A Multiplifica está determinada a ser uma força propulsora na transição para uma economia mais sustentável e resiliente, liderando pelo exemplo e ajudando a moldar um futuro em que a prosperidade econômica ande de mãos dadas com a proteção ambiental e o bem-estar social

”

9. Sustentabilidade, transição energética e finanças verdes são questões a ser enfrentadas hoje e no futuro. Como a Multiplifica está se preparando para atuar nessa área?

Para abordar questões críticas como sustentabilidade, transição energética e finanças verdes, a Multiplifica está desenvolvendo uma estratégia robusta e de longo prazo. Nosso compromisso com essas áreas é fundamental para garantir que nossas operações e ofertas de produtos estejam alinhadas com as exigências ambientais e sociais do presente e do futuro. Estamos nos preparando para atuar de maneira proativa e inovadora nesse campo por meio de várias iniciativas: estabelecemos parcerias estratégicas com líderes em sustentabilidade e inovação tecnológica para acelerar a transição energética e promover práticas mais verdes incorporamos critérios ESG em todas as nossas operações, investimos no desenvolvimento de produtos financeiros sustentáveis, como fundos de energia renovável, e promovemos a capacitação interna para enfrentar os desafios da economia sustentável. Nosso compromisso com a transparência é evidenciado pelos relatórios de sustentabilidade, e ampliamos o engajamento com *stakeholders* para alinhar nossas ações às expectativas do mercado e da sociedade.

A Multiplifica está determinada a ser uma força propulsora na transição para uma economia mais sustentável e resiliente, liderando pelo exemplo e ajudando a moldar um futuro em que a prosperidade econômica ande de mãos dadas com a proteção ambiental e o bem-estar social. Finalmente temos também oportunidades em linhas sociais para financiamento de pequenas e médias empresas (PMEs) lideradas por mulheres e PMEs localizadas em regiões (municípios) com IDH Baixo.

10. Há uma transformação estrutural em curso na demanda por financiamento e investimentos para exportação e importação na economia brasileira, pode comentar como a Multiplifica está atuando nesse ambiente econômico?

No mercado brasileiro, os grandes bancos estão focados em grandes empresas e corporações, deixando de lado as micro e pequenas empresas, que representam uma parte significativa da economia.

Nós atuamos e nos estruturamos para atender a esse público desassistido, oferecendo produtos e serviços especialmente desenvolvidos para suas necessidades.

A base é o atendimento personalizado oferecido. Temos uma mesa de câmbio própria composta por especialistas, orientamos os clientes nas melhores estratégias para operações cambiais e alternativas financeiras customizadas em um mercado muitas vezes carente dessa personalização.