

Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXVIII

160

Julho, Agosto
e Setembro
de 2024

**As novas rotas da seda
marítima e terrestre**

Split Payment no Brasil

**A importância do Trader
para o comércio exterior**

Imagem de Gard Altmann por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 Ganhos de comércio, política comercial e traders***Mário Cordeiro de Carvalho Jr.***ENTREVISTA****6 Roberto Medeiros Paula***Diretor Global Trade & Corporate Finance do Bradesco***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****10 O MAM como sede do G20: de volta a seus dias de glória***George Vidor***AMBIENTE DE NEGÓCIOS****12 As novas rotas da seda marítima e terrestre***Claudia Hausner***CÂMBIO****16 Nova Política Cambial: Percepção do Mercado e o Posicionamento do Brasil nos Centros Financeiros Globais***Zilda Mendes***20 A implementação do *Split Payment* no Brasil***José Henrique Donisete Garcia de Campos, Paulo Cícero de Freitas Augusto Pereira e Fernanda Pastorelli***TRADERS****23 O papel da BRCC e a importância das empresas comerciais exportadoras brasileiras e de seus *traders* num mundo multipolar***Alfredo Cotait Neto***26 O crescimento de aventureiros no mercado de exportação de *commodities*: desafios e oportunidades***Alexander Von Erlea***29 Formação de *traders* de recursos naturais renováveis no Brasil***Renato Pitta***REGULAÇÃO****34 Governança Regulatória e transparência no setor elétrico***Fabianna Klaus Costa Camacho***40 Dispositivo médico de tecnologia assistiva: modo de entrada e internacionalização de uma *medtech* brasileira no mercado do Reino Unido***Abdul Temporario***LOGÍSTICA****48 Inovações e eficiência de custos na logística de exportação de algodão no Brasil: desafios e oportunidades***Natália de Araújo Saconi***52 *Demurrage*: cobrança excessiva e onerosa para os operadores de comércio exterior***Sérgio Pereira*

Ganhos de comércio, política comercial e *traders*

No futuro, os historiadores irão analisar o segundo semestre de 2024 e caracterizar esse período de escolhas para o Brasil face às transformações globais e locais. Aliás, hoje, alguns analistas econômicos já estão fazendo esta análise comparando as opções da política econômica atual para podermos continuar a nos beneficiar do crescimento econômico, talvez com alguma inclusão social e progressividade tributária.

Em função das recentes regulações votadas pelo Congresso Nacional e sancionadas pela Presidência da República será possível, numa perspectiva de longo prazo, potencializar as oportunidades de transição energética hoje existentes. Poderemos observar o aumento da oferta e da expansão de fontes brasileiras de energia renovável na matriz energética em maior proporção que a expansão das fontes não renováveis – principalmente óleo e gás – fruto da futura exploração dos recursos naturais de forma sustentável na margem equatorial na Amazônia. Algumas consultorias apontam que nos próximos decênios será possível atrair cerca de um trilhão de dólares de investimento externo para financiar essa expansão da oferta de energia, com efeitos diretos no crescimento econômico brasileiro.

O fato é que no futuro haverá um aumento do endividamento externo, e para pagar esta dívida, é necessário ter uma política de comércio exterior que incentive o aumento da exportação de produtos e serviços, mantendo a atual pauta exportadora e inserindo novos itens. Para tanto é imprescindível:

- (a) obter ganhos de produtividade;
- (b) alterar e expandir a curva de possibilidade de produção nacional, que está em processo de transformação digital, e de combinação de manufatura aditiva e subtrativa observada ao nível do chão de fábrica;
- (c) escolher e criar inovações nas trajetórias tecnológicas dos setores da indústria de transformação que são intensivos em energias renováveis, fortemente exportadores, e são ainda *hard to abate*, para viabilizar a redução das emissões de gases, de modo a tornar nossos produtos exportáveis mais *green*, e, assim atender aos novos requisitos de sustentabilidade impostos por nossos parceiros comerciais; e
- (d) incentivar a maior presença na composição e na estrutura da pauta de exportação nacional de serviços *tradables*, de novos produtos a serem exportados – desde hidrogênio e novos produtos oriundos da nossa indústria ou agricultura – com traços de nossa brasilidade e marca, sendo preferencialmente comercializados e vendidos, no exterior, por jovens *traders* habilitados a operarem tanto no digital e no *cross border trade*, como participando de feiras e *trade shows* presenciais.

Infelizmente esse potencial de transformação produtiva e diversificação econômica não é devidamente aproveitado no momento presente. Incorremos em déficits crescentes nas transações correntes, mesmo em condições de financiar e não ter de ajustar o balanço de pagamentos via alteração nos preços relativos.

Aliás, a pressão pela desvalorização da taxa de câmbio nominal observada no último bimestre, e cuja análise aponta para um patamar de R\$ 6,00 por dólar, é fruto do desequilíbrio interno, resultado da simultânea elevação dos gastos públicos e da dívida pública. A presente volatilidade cambial indica que a relação desse preço com a questão da dominância fiscal se fará cada vez mais presente no biênio 2025-2026.

Esta questão poderá ser resolvida se houver, de fato, uma reforma tributária, onde os impostos incidentes sobre a renda (tanto das pessoas jurídicas quanto das pessoas físicas) permitam criar, de modo progressivo, justiça fiscal sem que haja artificialismo nas isenções tributárias, que só tornam a administração tributária mais burocrática.

Por sua vez, dada a intrincada legislação tributária, a autoridade tributária – principalmente a que fiscaliza o contribuinte no comércio exterior – só vê essa personalidade jurídica como um estruturador de operações de descaminho ou de preços de transferência, com requintes de planejamento tributário. Essa percepção não torna o ambiente de negócios no comércio exterior amigável e favorável à obtenção de ganhos de comércio. E, pior, afasta novos entrantes.

Com o propósito de debater política comercial e ganhos de comércio num mundo multipolar, esta edição da RBCE abriu suas páginas azuis para que Roberto Medeiros Paula, Diretor Global Trade & Corporate Finance do Bradesco, expusesse a estratégia do banco em termos de câmbio, *trade finance* e internacionalização das suas operações. A seguir, na seção comentário internacional, George Vidor analisa a escolha do MAM, no Rio de Janeiro, para sediar o G20. Por sua vez, Claudia Hausner descreve o potencial das novas rotas da seda sob a ótica marítima e terrestre, e, Zilda Mendes analisa o novo marco da política cambial sob a percepção do mercado e do posicionamento do Brasil frente aos centros financeiros globais. Por sua vez, José Henrique Donisete Garcia de Campos, Paulo Cícero de Freitas Augusto Pereira e Fernanda Pastorelli, da HPMX, descrevem e mostram o uso do *split payment* no comércio exterior.

Para ressaltar a importância dos *traders* nas atividades de comércio exterior no Brasil, Alfredo Cutait aponta o papel da BRCC e a importância das empresas comerciais exportadoras brasileiras e de seus *traders* num mundo multipolar. Alexander Von Erlea mostra o crescimento de aventureiros no mercado de exportação de *commodities*, e aponta desafios e oportunidades. Já Renato Pitta sugere ações para a formação de *traders* tanto para *commodities*, quanto para os demais bens e serviços.

Com vistas a tratar das oportunidades abertas pelas novas regulações nacionais e internacionais no comércio exterior, de um lado, Fabianna Camacho analisa o papel da governança regulatória e da transparência no setor elétrico, e Abdul Temporario mostra como lidar com as regulações internacionais mediante um case de uma *medteck* brasileira de dispositivo médico de tecnologia assistiva, para estabelecer um modo de entrada e internacionalização no mercado do Reino Unido.

Natalia Sacomi escreve sobre as inovações e a eficiência presentes na logística de exportação do algodão brasileiro, e Sérgio Pereira traz detalhes sobre a *demurrage*, uma cobrança excessiva e onerosa para os operadores de comércio exterior.

Todas essas contribuições apontam os fundamentos de uma política de promoção comercial para obter ganhos de comércio nesse “novo” mundo multipolar, que deveria imprimir esforços para:

- (a) incentivar a diversificação de produtos (e serviços) de todos os municípios, e dos estados para serem expostos e comercializados no máximo número de países;
- (b) incentivar o acesso de empresas não-exportadoras para se tornarem exportadoras iniciantes e contínuas nas vendas externas, aumentando assim a base exportadora brasileira;
- (c) incentivar a inserção de empresas, setores e atividades nas cadeias globais de valor;

- (d) incentivar a apresentação de bons projetos de exportação para serem financiados pelo sistema público de financiamento e garantias às exportações (composto pelo BNDES, PROEX/BB e ABGF); e
- (e) incentivar a promoção e atração de investimentos externos para o país com vistas a aumentar a oferta doméstica de produtos e serviços, bem como orientar que parte dessa produção seja destinada para o exterior.

Cabe lembrar que hoje a razão da existência de provisão de serviços de informação, inteligência e serviços de apoio à promoção comercial para empresas, em pleno século XXI, decorre do fato de que ainda há uma falha no mercado – de informações e inteligência sobre canais de venda e distribuição internacional – que merece ser corrigida.

Em um contexto de maior difusão do *digital trade*, do *e-commerce*, de “*trade show*” e “*corner shop*” virtuais e em 3D, e de plataformas de comércio e pagamentos internacionais, de câmbio e *trade finance*, esse apoio deve ser focado na base das empresas exportadoras oriundas da indústria, comércio e serviços – pois estamos observando uma “disrupção” singular nas formas de comercialização externa.

Urge incentivar exposições virtuais mediante *trade fair* e “*corner shop*” virtuais quase permanentes de produtos e serviços brasileiros em mercados selecionados. Em pleno século XXI, apoiar a inserção das empresas brasileiras não exportadoras para se tornarem iniciantes nas vendas externas passa por disseminar a cultura exportadora e, sobretudo, aumentar a proporção das exportações no total das receitas das empresas brasileiras. Mas, para se obter esse resultado, é necessário formar uma nova geração de *traders*, que se relacione e se envolva com as empresas do setor industrial e de serviços para viabilizar maiores vendas externas de bens e serviços. Também é preciso que esses *traders* sejam estimulados a criarem empresas *inova simples* especializadas em comercializar grupos específicos de produtos e serviços em mercados selecionados.

O conjunto de propostas de ação apresentado nos artigos ou neste editorial tem a característica de serem focadas em possibilidades e potencialidades de ganhos de comércio e inovação na exportação. As fontes de recursos econômicos e financeiros para a transformação em curso não violam qualquer regime fiscal a ser pensado e adotado no futuro para corrigir o atual curso de aparente descontrole de gastos públicos.

É preciso apenas criar uma força tarefa para coordenar algumas áreas da União e dos Estados, junto com federações, associações e *stakeholders* privados, para formar uma parceria público privada (PPP) em prol de uma política de comércio exterior que expanda e diversifique a pauta de bens e serviços de exportação, para reduzir a vulnerabilidade externa “estrutural” e a fragilidade financeira internacional “implícita” da economia brasileira. Isso significa que há possibilidade de se obter ganhos de comércio para a sociedade brasileira nesse momento de transição de um mundo unipolar para um mundo multipolar.



Mario Cordeiro de Carvalho Junior
Editor da RBCE