

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*

# Roberto Medeiros Paula

Diretor Global Trade & Corporate Finance  
BANCO BRADESCO S.A.



“

**O Bradesco incentiva e facilita as operações de comércio internacional, contribuindo para o desenvolvimento econômico do país.**

”



### 1) Considerando o cenário atual, qual o planejamento estratégico, tático e operacional para a área de *trade finance* do Bradesco?

No Bradesco, a transformação é contínua e o cliente está sempre no centro de nossas atenções. Nosso objetivo é ser o banco número um para nossos clientes de comércio exterior, oferecendo tanto linhas de crédito quanto serviços especializados.

Contamos com gerentes especialistas em *trade finance* e câmbio, prontos para oferecer soluções através de nossos canais digitais. Atendemos empresas de todos os portes, desde pequenos negócios até grandes multinacionais, sem distinção. No Bradesco, negócios de câmbio e comércio exterior são para todos.

Investimos fortemente em tecnologia para melhorar a experiência dos nossos clientes. Já entregamos diversos projetos, como uma nova plataforma de câmbio, termo de transação com assinatura digital e cotação via aplicativo, que facilitam a vida dos nossos clientes independentemente de onde eles estiverem. Além disso, estamos desenvolvendo novas soluções, como a Bradesco Global Corporate Account e a plataforma web Bradesco Global Solutions, que irão ampliar ainda mais a qualidade e agilidade nas operações internacionais.

*Bradesco é o seu parceiro de confiança no comércio exterior.*

### 2) E, em relação à área de câmbio, o que o Bradesco tem de inovação para a expansão no comércio exterior?

Há um ano, lançamos a My Account, nossa conta internacional digital com bandeira VISA, aceita em 195 países e 180 moedas estrangeiras. Em apenas um ano, já foi utilizada em 167 países, comprovando sua ampla aceitação entre nossos clientes, tanto em viagens de negócios quanto de turismo.

Nosso próximo passo é oferecer essa experiência aos clientes corporativos, especialmente exportadores e importadores, com uma conta internacional dedicada. Além disso, estamos desenvolvendo projetos para aprimorar nossas plataformas digitais, garantindo mais eficiência e qualidade nos serviços prestados.

*Bradesco é o seu parceiro global no comércio exterior.*

### 3) E quanto a inovação e transformação digital em curso, no sentido de se tornar um BaaS (bank as a service), o que o Bradesco vem desenvolvendo e oferecendo aos seus clientes na área internacional e na de câmbio?

Após diversos estudos sobre transformação digital, identificamos oportunidades para melhorar a experiência dos nossos clientes internacionais. Entre elas, destacamos a viabilidade de implementar o Câmbio as a Service (CaaS) dentro de uma estratégia corporativa mais ampla de Banking as a Service (BaaS).

Em 2025, iniciaremos um projeto para estabelecer parcerias e expandir a distribuição de nossos produtos e serviços, reforçando nosso compromisso com a inovação e a excelência no atendimento ao cliente.

*Bradesco é seu parceiro estratégico no comércio exterior.*

### 4) Quanto à nova lei cambial, em curso desde 2023, como o banco está se adaptando a esse novo marco regulatório?

A nova legislação, com seus princípios claros e regulamentações infralegais, tornou-se mais simples e moderna, trazendo maior segurança jurídica ao mercado. Isso reflete a maturidade da sociedade brasileira e a robustez do sistema bancário.

O Banco Central (Bacen) desempenhou um papel exemplar na elaboração das normas infralegais. Através de diversas interações com a sociedade e consultas públicas, especialmente com entidades de classe, as resoluções atuais foram bem ajustadas às demandas do mercado. Esse processo contribuiu significativamente para a simplificação e redução de custos nas operações de câmbio e capital externo.

*Bradesco sempre comprometido com a inovação e a segurança no comércio exterior.*

“

Destacamos a flexibilização trazida pelo novo Marco Cambial para o AOC, anteriormente conhecido como ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio), que agora permite prazos de financiamento de até 1500 dias, tanto na fase pré quanto pós-embarque

”

**5) Em termos de oferta de crédito para investimento na expansão e modernização da capacidade produtiva das empresas exportadoras, que tipo de serviços, soluções e produtos o Bradesco oferece às empresas?**

Nossos clientes exportadores têm acesso a uma completa gama de produtos e serviços para expansão e modernização. Oferecemos uma estrutura bancária robusta para o recebimento de ordens no exterior em todas as moedas conversíveis, além de financiamento pré e pós-embarque com linhas *onshore* e *offshore*, como Adiantamento às Operações de Câmbio (AOC), Pré-pagamento de Exportação, Nota de Crédito à Exportação e BNDES-Exim. Todos esses produtos contam com isenção fiscal, e os clientes podem optar por manter a dívida em dólar, outra moeda estrangeira ou em reais, com taxas de juros fixas ou flutuantes.

Destacamos a flexibilização trazida pelo novo Marco Cambial para o AOC, anteriormente conhecido como ACC (Adiantamento sobre Contrato de Câmbio), que agora permite prazos de financiamento de até 1500 dias, tanto na fase pré quanto pós-embarque.

*Bradesco é o seu parceiro estratégico na modernização e expansão do comércio exterior.*

**6) E, em termos de oferta de crédito para investimento na expansão e modernização da capacidade produtiva das empresas importadoras, que tipo de serviços, soluções e produtos o Bradesco oferece às empresas?**

Para nossos clientes importadores, oferecemos remessas ao exterior de forma segura e consistente, graças ao nosso estreito relacionamento com os maiores bancos correspondentes globais. Isso nos permite também oferecer serviços de cobrança documentária e emissão/negociação de Cartas de Crédito.

No âmbito de financiamento, disponibilizamos o tradicional Finimp sem incidência de IOF Crédito, acessível a todos os clientes através de nossas unidades externas em Nova Iorque, Grand Cayman e Luxemburgo.

*Bradesco é o seu parceiro confiável no comércio exterior.*

**7) Por sua vez, em relação ao Trade Finance para financiar o pré e pós-embarque de bens e serviços para a exportação, que tipo de serviços o Bradesco oferece às empresas?**

Além das modalidades já mencionadas, destacamos a NCE Indireta, que oferece condições equiparadas aos

exportadores finais para clientes que, embora não sejam exportadores diretos, participam da cadeia produtiva de bens e serviços destinados à exportação.

Essa modalidade beneficia uma ampla gama de prestadores de serviços, proporcionando vantagens como a isenção do IOF Crédito.

*Bradesco impulsionando toda a cadeia produtiva no comércio exterior.*

**8) E, em relação ao Trade Finance para financiar bens para a importação, que tipo de serviços o Bradesco oferece às empresas?**

Destacamos nosso tradicional financiamento à importação, oferecido diretamente por nossas unidades externas. Enquanto o mercado geralmente impõe restrições baseadas em valor, porte ou *rating* de crédito dos importadores, no Bradesco, democratizamos o acesso ao adicionar a cobertura da Matriz do Bradesco às nossas unidades externas.

Dessa forma, conseguimos atender 100% das demandas dos clientes nesta modalidade, sem incidência de IOF.

*Bradesco facilitando o comércio exterior para todos.*

**9) Quais são as fontes de captação de recursos do Banco para fazer face à essa oferta de crédito para a exportação e importação, e como o Banco se estrutura para captar esses recursos?**

O banco possui fontes diversificadas de linhas de financiamento para o comércio exterior. Contamos com captação de linhas internas e externas, incluindo depósitos e aplicações de nossos clientes no Brasil e no exterior.

Nossa rede de relacionamento com banqueiros internacionais nos permite obter recursos em moeda estrangeira para financiar o comércio exterior, além de aproveitar oportunidades de emissões de *bonds* externos.

Possuímos uma equipe dedicada para buscar novos clientes aplicadores de recursos para financiar o comércio exterior brasileiro. Ocupamos uma posição de destaque no financiamento do comércio exterior e em empréstimos em moeda estrangeira, com uma carteira de crédito robusta que se aproxima de R\$ 100 bilhões.

*Bradesco impulsionando o comércio exterior com solidez e inovação.*

**10) Qual jornada deve ser trilhada pelas empresas para terem acesso e submeterem suas operações de câmbio de exportação e importação ao Banco?**

Possuímos um processo rápido e eficiente para *onboarding* dos nossos clientes que atuam no mercado internacional. A empresa deve manter um relacionamento ativo com o segmento comercial do banco, ser correntista e manter seus dados atualizados. O gerente comercial então apresenta o cliente e a operação ao setor de câmbio, que conduz o processo de habilitação no sistema.

Essa habilitação inclui o acesso às nossas plataformas digitais: Netempresa, APP e Mesa de Operações de Câmbio, garantindo uma experiência integrada e eficiente.

*Bradesco facilitando suas operações de câmbio com excelência.*

**11) Qual jornada deve ser trilhada pelas empresas para terem acesso e submeterem projetos de exportação e importação para serem financiados pelo Banco?**

O gerente comercial, responsável pelo relacionamento com o cliente, conta com uma equipe de gerentes especialistas em *trade finance*. Esses especialistas visitam os clientes para entender suas demandas e identificar os produtos mais adequados às suas necessidades.

Após essa análise, a operação de *trade finance* é apresentada ao setor de Crédito. Com a aprovação, o cliente negocia as condições financeiras conforme o prazo e a modalidade.

*Bradesco possui excelência em soluções de trade finance.*

**12) Para que os Bancos Privados possam operar com maior segurança jurídica e menores riscos na área de câmbio, quais medidas deveriam ser sugeridas e tomadas?**

O Banco Central se empenhou muito nos últimos anos para publicar o novo marco cambial, com o objetivo de simplificar, modernizar, digitalizar e promover maior segurança jurídica. Esse processo contou com a participação ativa do mercado, por meio de contribuições em consultas públicas.

Reconhecemos que este é um processo evolutivo e vemos oportunidades para continuar colaborando na redução de assimetrias, simplificação de processos e clarificação das regras operacionais, especialmente no que diz respeito às remessas financeiras, que, apesar de simplificadas, ainda geram interpretações divergentes entre as instituições autorizadas.

*Bradesco comprometido com a evolução e a segurança no comércio exterior.*

**13) Para que os Bancos Privados aumentem a oferta de financiamento à exportação e à importação, quais medidas deveriam ser sugeridas e encaminhadas aos órgãos responsáveis pela gestão de política econômica?**

Para ampliar a oferta de financiamento à exportação e importação, o Brasil pode adotar International Banking Facilities (IBFs), inspiradas no modelo dos EUA. Essa iniciativa criaria um ambiente regulatório e fiscal mais flexível para operações internacionais, fortalecendo a competitividade global dos bancos brasileiros.

*Bradesco impulsionando o comércio exterior com inovação e flexibilidade.*

**14) Há uma transformação estrutural em curso na demanda por financiamento e investimentos em relação ao comércio exterior na economia brasileira. Em breves palavras, poderia comentar como o Bradesco está se preparando para atuar nesse cenário?**

Entendo que a nossa liderança e a sustentabilidade no comércio exterior são pontos centrais desta transformação. O Bradesco se destacou ao longo dos anos por apoiar projetos comprometidos com o desenvolvimento social e ambiental. Com essa visão, o Bradesco se consolida como o principal banco privado no apoio ao comércio exterior brasileiro.

*Bradesco com pioneirismo e compromisso com um futuro sustentável.*

“

Para ampliar a oferta de financiamento à exportação e importação, o Brasil pode adotar International Banking Facilities (IBFs), inspiradas no modelo dos EUA. Essa iniciativa criaria um ambiente regulatório e fiscal mais flexível para operações internacionais, fortalecendo a competitividade global dos bancos brasileiros

”