



Revista Brasileira de Comércio Exterior

Ano XXXVIII

161

Outubro,
Novembro e
Dezembro
de 2024

Multipolaridade

Trade Finance & Negócios

Branding & Linguagem

SheTrader & Commodities

Imagem de Gard Altmann por Pixabay



FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL**2 G20 e desafios para 2025***Miguel Lins***ENTREVISTA****4 Atilio Rulli***Vice-presidente de Relações Públicas da Huawei América Latina e Caribe***COMENTÁRIO INTERNACIONAL****10 A economia e o cobertor curto***George Vidor***INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS****12 Internacionalização das empresas brasileiras no mundo multipolar***Antonio Carlos da Silveira Pinheiro***TRADE FINANCE****16 Trade Service e Banking as a Service... A inovação em Comércio Exterior!***Cristiane de Freitas***AMBIENTE DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS****18 A presidência brasileira do G20 em 2024: uma avaliação***Felipe Hees*

28 La posible incorporación de Colombia a la Iniciativa de la Franja y la Ruta, puede ser la puerta a una gran oportunidad de desarrollo económico o su error más grave a nivel geopolítico

*Santiago Cabrera Grajales***32 Exportação Acelerada: Expansão dos Negócios Internacionais***Henry Uliano Quaresma***36 Por um Programa Brasileiro de Sustentabilidade para as exportações***Marina de Almeida Bezerra Reis***38 Os reflexos das eleições norte-americanas na cadeia global de gás natural liquefeito e, em especial, no Brasil***Luis Augusto Medeiros Rutledge***INDICADORES FUNCEX****42 Séries históricas de indicadores do comércio exterior***Henry Pourchet***MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS****48 Mobilização de recursos internos para financiar as exportações com os acúmulos de ICMS nas vendas externas***Jorge Sabione***54 Mobilização de Recursos Internos para financiar as vendas externas com os créditos do Funrural de exportação indireta***Felipe Fortunato***BRANDING E LINGUAGEM****58 Qualificação Empresarial para Branding Intercultural como Estratégia Integrada de Promoção Comercial***Rodrigo Solano***64 O Papel da Linguagem no Comércio Internacional e nas Cadeias Globais de Valor***Paulo Pandjarian***PRÁTICA DE COMEX****70 Exportação de commodities***Romulo Del Carpio***78 Shetrader, She4trade e He4she para o Brasil***Mario Cordeiro de Carvalho Junior e Renata Sanchez*

Trade Service e Banking as a Service... A inovação em Comércio Exterior!



Cristiane Freitas

Cristiane Freitas
é Head de Produtos Trade no Santander Brasil

Banking as a Service (BaaS), ou ‘Banco como Serviço’, é um modelo de negócios que permite que empresas, mesmo aquelas que não são instituições financeiras, integrem, consumam ou até mesmo ofereçam serviços bancários e financeiros a seus clientes.

Por meio do BaaS as empresas podem consumir serviços como geração de QR Code Pix para cobrança, emissão de boletos, pagamentos à fornecedores, concessão de crédito, serviços de comércio exterior e câmbio, entre outros serviços, sem precisar construir toda a infraestrutura bancária. A principal e mais moderna tecnologia utilizada para consumir os serviços via *BaaS* é a API (Interface de Programação de Aplicações). Utilizando APIs, as empresas conseguem acessar os serviços e produtos disponibilizados pela Instituição Financeira de forma modular e personalizada, o que possibilita a criação de jornadas próprias e customizadas para atender melhor às necessidades de seus usuários, entregando soluções financeiras sob medida.

O Banco Santander possui uma estrutura própria de BaaS com um vasto portfólio, atendendo desde produtos de *Cash* até *Trade* e comércio exterior.

Por meio de nossas soluções, nossos clientes podem criar soluções integradas com seus sistemas de forma simples e eficiente, gerando mais agilidade e personalização da experiência.

Diante de todas as mudanças econômicas, geográficas e tecnológicas da sociedade, o usuário tende a buscar maior facilidade, usabilidade e rapidez em suas transações, assim como as empresas.

No mercado de *Trade Services*, o Santander enxergou uma oportunidade para inovar. Estamos vindo ao mercado com um novo produto em nosso portfólio: APIs de Cobrança de Exportação. Assim, nos tornamos o primeiro Banco no Brasil a oferecer este tipo de solução para seus clientes e parceiros.

O BaaS está em ascensão e tem grandes oportunidades de incrementar os negócios em comércio exterior, visando principalmente uma comunicação mais rápida, assertiva e a digitalização em um mercado tão rico e diverso.

A Cobrança Documentária é uma ferramenta utilizada pelo exportador para que possa receber o pagamento pelas mercadorias enviadas ao importador. Em um tempo não muito distante eram aceitos os registros pelo Banco apenas através de documentos com vias físicas, causando altos custos com *courier*, além do risco de extravio



dos documentos. Ao longo do tempo, os Bancos se adaptaram e criaram soluções que disponibilizam serviços para registro e emissão da carta remessa de maneira digital, uma grande evolução para *Trade Services*.

Em 2024, nos deparamos mais uma vez com o avanço da tecnologia e a grande necessidade de adaptabilidade dos grandes Bancos, tornando a API um meio de oferecer serviços de alto desempenho e qualidade.

Partindo das iniciativas via BaaS, enxergamos a grande possibilidade de tornar a experiência dos clientes de Cobrança de Exportação ainda mais rápida e personalizável. Desta forma, o Santander inovou o mercado e trouxe a possibilidade dos clientes se conectarem diretamente com o Banco, ou através de algum de seus parceiros.

O Santander é o primeiro Banco a disponibilizar esse produto via API, que reduzirá o extravio de documentos, os custos com courier e trará mais tranquilidade ao clientes.

O Santander disponibiliza soluções completas pensando em usabilidade e eficiência no dia a dia do cliente, todas as APIs e suas respectivas funções estão disponíveis no Portal do Desenvolvedor (<https://developer.santander.com.br/>), sendo algumas delas: Cobrança de Exportação, Câmbio, Pix, Emissão de Boletão, e muito mais.

Integrar empresas com um Banco pioneiro nunca foi tão fácil.

“

Estamos vindo ao mercado com um novo produto em nosso portfólio: APIs de Cobrança de Exportação. Assim, nos tornamos o primeiro Banco no Brasil a oferecer este tipo de solução para seus clientes e parceiros

”