



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*

G20 e os desafios para 2025

A declaração conjunta dos líderes mundiais ao final da cúpula do G20 mostra a sabedoria e a destreza dos dois sherpas brasileiros – e de suas equipes – e, sobretudo, do Governo Brasileiro em obter cooperação econômica, política e social entre atores *a priori* não cooperativos num mundo caracterizado:

- a) por estar passando um processo de crise associado à elevação dos sentimentos de um ambiente volátil, incerto, complexo e ambíguo, fruto da transição energética e climática entre os operadores de negócios internacionais; e
- b) por tensões geopolíticas e riscos econômicos, fiscais e cambiais que atormentam os investidores globais.

Pelo fato do Brasil ser um *global trader* e praticar o diálogo nos foros multilaterais, regionais e bilaterais, o ano de 2025 trará desafios a serem enfrentados ao nível interno e externo.

Pensando nisso, a RBCE 161 abriu suas páginas para refletir sobre esses desafios e propor medidas e ações para serem consideradas e eventualmente adotadas, tanto pelos decisores de política, quanto pelos atores representativos do setor de comércio exterior brasileiro. Abrimos nossas páginas azuis, para que Atilio Rulli – vice-presidente de Relações Públicas da Huawei América Latina e Caribe – pudesse expor em detalhes a transformação digital, de sustentabilidade, e de conexão por cabos e seus efeitos na redução dos custos de comunicação no Brasil e no Mundo. Inclusive, ele pode detalhar o ecossistema da Huawei Brasil, as intenções do projeto agricultura do futuro, e o centro de logística e produção da Huawei Brasil. Foi exposta, ainda, a oferta de capacitação e treinamento da Huawei Cloud para parceiros e desenvolvedores. O Atilio Rulli detalhou, com exclusividade para a RBCE, o METAERP desenvolvido para lidar com as operações de comércio exterior. O sistema é uma inovação na construção de um sistema de ERP, usado hoje em cerca de 170 países.

Na seção comentário internacional, George Vidor discorre sobre a economia e o cobertor curto. E, para analisar o ambiente de negócios internacionais se abriu espaço para as contribuições do Presidente da Funcex – Antônio Carlos da Silveira Pinheiro – sobre internacionalização de empresas num mundo multipolar; e do Ministro Felipe Hees sobre o legado do G20. Por sua vez, Santiago Cabrera discorreu sobre a participação da Colômbia na Rota da Seda; e Luis Rutledge apontou os efeitos das eleições norte americanas na cadeia de gás natural no Brasil. Focando no Brasil, Henry Quaresma discorreu sobre a importância de se adotar uma estratégia de expansão acelerada para a expansão dos negócios internacionais, e Marina Reis mostra a relevância e a necessidade de se ter um programa brasileiro de sustentabilidade focado nas exportações.

A necessidade e a importância de apresentar novas soluções para *trade finance* é uma constante na RBCE. Nesse sentido, Cristiane Freitas mostrou como *trade service e banking* é uma inovação em comércio exterior. Por sua vez, partindo da premissa que há dívidas com os exportadores a serem quitados pelos Estados e pela União, tanto Jorge Sahione quanto Felipe Fortunato refletem como mobilizar recursos para financiar as exportações por meio de créditos acumulados do ICMS e dos créditos do Funrural com exportação indireta.

Para aprofundar a questão de *branding* e linguagem no comércio exterior, a RBCE abriu espaço para que Rodrigo Solano discorresse sobre a qualificação empresarial para *branding* intercultural como estratégia integrada de

promoção comercial; e Paulo Pandjarian aborda o papel da linguagem no comércio internacional e nas cadeias globais de valor.

Nesse número, Henry Pourchet apresenta uma visão histórica dos índices de comércio exterior que são usualmente produzidos pela Funcex. Por sua vez, na seção prática de comex, a RBCE abriu espaço para Romulo Del Carpio expor os detalhes das rotinas e dos procedimentos acerca das exportações de *commodities*, enquanto Renata Sanches e Mario Cordeiro apresentam sugestão de curso técnico de comércio exterior para jovens mulheres.

Por sua vez, sob uma perspectiva de curto prazo – sobretudo ao longo do quinquênio 2025-2030 – é preciso incentivar e buscar o equilíbrio externo do balanço de pagamentos brasileiro por meio de ações e medidas de política econômica que passam pela necessidade de:

Manter um nível elevado de reservas internacionais nas mãos do setor público – tanto do Bacen, quanto da Secretaria do Tesouro Nacional – e nas contas bancárias das empresas exportadoras privadas e públicas;

Incentivar a adoção de uma política estratégica de promoção às exportações de forma que:

Incremente a oferta e acesso a recursos em reais oriundos de fontes públicas e privadas para financiar as exportações; e haver oferta de seguro de crédito para as vendas externas de curto, médio e longo prazo;

Haja maior oferta de serviços para uma maior promoção comercial das exportações de bens e serviços oriundos de fontes públicas e privadas;

Não incidência de impostos e taxas às exportações que esteja assegurada em leis complementares aprovadas no Congresso Nacional;

Redução dos custos de se comercializar (*trade costs*) com o exterior por meio de uma efetiva redução dos custos da logística e de transportes interno e internacional.

A vulnerabilidade externa existente na economia brasileira sob uma perspectiva intertemporal de um quinquênio – 2025 até 2030 – pode ser minimizada ou até eliminada. Isso é possível por que, em todas as regiões do Brasil, existem vantagens comparativas naturais e/ou a serem criadas que podem viabilizar bons projetos de exportação.



Miguel Lins
Vice-presidente da Funcex