Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXIX
164
Julho, Agosto
e Setembro
de 2025

Ambiente dos Negocios Internacionais
Stablecoins e Inteligência Artificial

Mulheres líderes em exportação

FUNCEX
fundação de
comércio exterior e
relações internacionais

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL

2 Desafios e Oportunidades

Mario Cordeiro de Carvalho Jr.

ENTREVISTA

4 Padre Omar Raposo

Reitor do Santuário Arquidiocesano Cristo Redentor e Pároco da Igreja São José da Lagoa

COMENTÁRIO INTERNACIONAL

6 E "la nave va"

George Vidor

AMBIENTE DOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

8 Imobiliário de gama alta em Portugal: um pilar do comércio exterior e destino seguro para o investidor brasileiro

Vinicius Carvalho de Carvalho

14 O "tarifaço" e seus impactos no comércio exterior brasileiro

Giselle Farinhas

18 O avanço da IA e o futuro comercial do Brasil

Mauro Souza

CÂMBIO

26 *Stablecoins* como Alternativa ao Modelo Tradicional de Pagamentos no Comércio Exterior Brasileiro

José Henrique Gama Penido

EMPRESAS

28 *Startups* em Internacionalização: Oportunidades para Advogados e Desafios Jurídicos

Chiara Tracey Bolzon

36 Transformando Culturas Organizacionais - Um Diálogo entre Hermetic Contents e RBCE da FUNCEX

Dhiego Lofiego

MULHERES LÍDERES NA EXPORTAÇÃO

38 A Comissão de Mulheres da FUNCEX: Um Novo Ciclo Estratégico na Promoção da Equidade de Gênero no Comércio Exterior Brasileiro

Denise Naranjo & Fabianna Klaus Costa Camacho

41 As mulheres como *traders* na história e na atualidade

Shirley Siolary

46 Desafios e Possibilidades para a inserção de Jovens Mulheres da área de Relações Internacionais no Comércio Exterior Brasileiro

Suyá Paladino

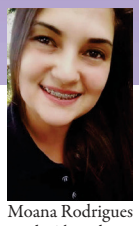
50 Habilidades Para trabalhar como *Trader* Digital e com *Compliance* no Comércio Internacional

Marcia Kelly Santos

52 Trilhas de conhecimento e necessidades de filtrar informações e gerar inteligência na exportação

Moana Rodrigues de Almeida

Trilhas de conhecimento e necessidades de filtrar informações e gerar inteligência na exportação



Moana Rodrigues de Almeida

Moana Rodrigues de Almeida é integrante do LAGI CSS da UERJ, participante do Grupo Geoenergy e integrante do corpo discente da Faculdade de Engenharia Ambiental da UERJ.

Atrair e inserir jovens mulheres entre 15 e 29, mesmo em situação de vulnerabilidade social, nas atividades de exportação com vistas que elas possam contribuir para incentivar a obtenção de ganhos de produtividade e lucratividade é um desafio.

O desafio de integrar jovens mulheres na exportação exige uma abordagem que combine o desenvolvimento do Capital Humano com a Inovação Tecnológica. Em linha com a teoria do Capital Humano, a capacitação adequada dessas jovens representa um investimento que gera externalidades positivas, permitindo-lhes liderar o processo de exportação de bens e serviços. Elas podem atuar em empresas iniciantes na exportação ou aumentar a orientação externa de empresas já estabelecidas, contribuindo para que uma maior proporção da produção doméstica seja destinada ao mercado externo.

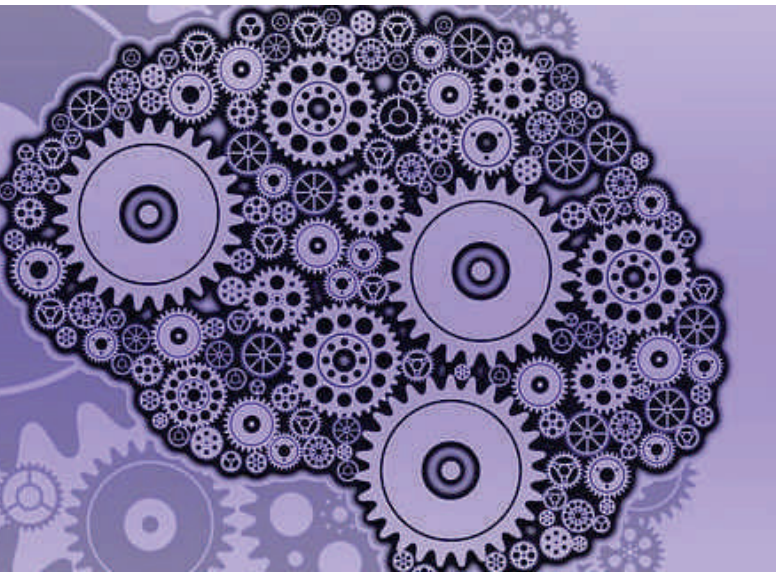
A aquisição de conhecimento técnico (Trilhas 1 a 3) e estratégico (Trilha 4) é crucial. No entanto, a literatura sobre Gestão do Conhecimento demonstra o gap entre o conhecimento tácito (experiencial) e o codificado (regras e dados) que as jovens precisam dominar. É aqui que reside a inovação metodológica deste framework: a utilização do Prompt Engineering de Corte Socrático por meio de programas de Inteligência Artificial (IA). Essa ferramenta visa facilitar o aprendizado e a filtragem de informações, acelerando a capacidade de gerar inteligência de exportação.

O framework proposto é estruturado em quatro trilhas interconectadas, culminando na formação de futuras Traders com visão estratégica sobre Vantagens Comparativas Dinâmicas e a capacidade de moldar a pauta exportadora brasileira.

1. Primeira Trilha: Organização da Produção, Produtividade e Lucratividade

É preciso que as jovens mulheres desenvolvam habilidade cognitiva para, ao adentrarem numa empresa exportadora, classificarem mercadorias para fins fiscais e atividades econômicas. A partir desse conhecimento, elas começarão a compreender a organização da produção, do trabalho, da tecnologia e da maquinaria, desde a entrada de insumos até a transformação produtiva em bens ou serviços destinados à comercialização externa.

O primeiro passo é entender o fluxo de recebimento dos insumos, seu armazenamento, manuseio e deslocamento até a célula de produção. É fundamental que identifiquem a importância, a intensidade e tenham uma noção do custo e do tempo utilizado de máquina, de trabalho humano, e da tecnologia na confecção do bem ou serviço. Depois de



finalizado, devem observar o deslocamento e o acondicionamento para o armazém de despacho. Neste recinto, é preciso perceber a forma de embalagem para exportação e, sobretudo, os tipos de transporte intermodal que serão usados do ponto de produção, no Brasil, até o exterior.

Ao organizar essa visão sobre a técnica da transformação produtiva no chão de fábrica, a jovem adquire a necessidade de medir e controlar a razão quantitativa de volume de produção sobre insumo como a expressão da produtividade. Na sequência, é pertinente estimar a receita obtida com as vendas externas sobre os custos diretos e indiretos de produção para se ter uma expressão da lucratividade na exportação.

2. Segunda Trilha: Processo de Melhoria Contínua e Competitividade

A segunda estratégia é aprender a trabalhar com os instrumentos de melhoria contínua da organização da produção, do trabalho, da maquinaria e da tecnologia para obter ganhos de produtividade, inovar em processo e produto e aumentar a lucratividade no negócio de exportação.

Para isso, as jovens devem adquirir noções básicas sobre:

* Gestão de certificações, normas e procedimentos envolvidos nas etapas de produção, armazenamento e transporte na exportação.

* Produtividade e competitividade na exportação.

* Identificação de riscos e incertezas envolvidos na movimentação de carga nas etapas de produção, processamento, carga e descarga na cadeia de valor global.

3. Terceira Trilha: Funções de Serviço para Exportação (X-aaS)

As jovens mulheres devem começar a compreender e saber trabalhar e gerir as funções relativas às rotinas e procedimentos nas atividades de Baas (Banking as a Service), Laas (Logistic as a Service) ou SSaaS (Siscomex e Sisbacen as a Service).

4. Quarta Trilha: O Papel Estratégico da Trader e a Cadeia de Valor

Finalmente, um conhecimento fundamental é que a jovem mulher de 15 a 29 anos adquira e aprecie a vir a ser Trader. Essa é a quarta trilha, essencial para:

* Aprender e fazer as negociações de compra e venda internacional.

* Entender e compreender o processo de dispersão e reconfiguração das cadeias de valor para atender aos ditames atuais das atividades de nearshoring ou offshoring.

* Identificar as fontes de vantagens comparativas que moldam e condicionam a composição e a estrutura dos bens e serviços exportados pelas empresas em regiões específicas do Brasil.

5. Filtragem de Informações e Geração de Inteligência para Gestores

De posse dos elementos e conhecimentos básicos obtidos nessas quatro trilhas, as jovens devem buscar informações e análises de inteligência para auxiliar na resolução de problemas e facilitar a vida dos gestores de produção exportável. Para serem produtivas, elas precisam aprender a identificar e filtrar fontes e dados qualitativos e quantitativos sobre os seguintes itens, agrupados em categorias analíticas:

A. Macroambiente: Financeiro e Regulatório

* Informações sobre câmbio nominal e real, retrospectiva e prospectivamente, para tomada de decisão sobre a formação do preço de exportação.

* Disponibilidade de linhas de financiamento e de segu-

ro de crédito e como acessar linhas privadas ou oficiais.

* Informações sobre qualidade de crédito e riscos associados ao comprador internacional para efetuar a venda.

* Regimes tributários e aduaneiros e demais regulamentos que permitam a não incidência de taxas, emolumentos e tributos na exportação.

B. Oportunidades e Inovação na Produção

* Oportunidades comerciais sobre bens e serviços em função dos acordos multilaterais em vigor.

* Inovações incrementais, frugais ou disruptivas em manufatura híbrida, subtrativa ou auditiva.

* Inovações incrementais, frugais ou disruptivas em digitalização de processo e produto, automação industrial e criação de espaços cyber físicos.

* Inovações incrementais, frugais ou disruptivas em transição energética para conter a emissão de gases, seja em setores hard-to-abate ou em setores com menos intensidades no uso de energia.

* Inovações incrementais, frugais ou disruptivas em leis, normas, regulamentos e normas voluntárias em prol da sustentabilidade.

C. Impacto Estratégico

* Impacto dos itens acima nas fontes de vantagens comparativas, na produtividade dos fatores de produção e nas estratégias de manutenção e expansão da propensão a exportar das empresas.

6. Aceleração do Conhecimento via Inteligência Artificial

O desenvolvimento de todo esse capital humano é um desafio complexo de curto prazo. No entanto, com a crescente difusão dos programas de Inteligência Artificial (IA), esse *gap* de conhecimento tácito e codificado pode ser gerenciado.

O *framework* propõe que o conhecimento seja filtrado e indagado por meio de um aprendizado direcionado de prompt engineering de corte socrático. Este método utiliza os códigos obtidos na classificação das mercadorias (fins fiscais) e das atividades econômicas como ponto de partida para guiar a jovem na descoberta do conhecimento.

Ao adotar essa inovação e as sugestões expostas como um framework de capacitação feminina, haverá uma maior oferta de futuras traders com visão de obtenção de produtividade e lucratividade. Isso provocará uma mudança na estrutura e composição da pauta exportadora, ao incentivar a geração de uma nova oferta exportável de bens e serviços.