

# EXPORTADORAS



APOIOS:

Millennium  
bcp

NOVO BANCO



ENQUADRAMENTO

# EXPORTAÇÃO DE BENS

ESPAÑA É O PRINCIPAL PARCEIRO COMERCIAL DE PORTUGAL, SENDO A PROXIMIDADE UM VALOR ESSENCIAL PARA O APROFUNDAMENTO DAS RELAÇÕES BILATERAIS

# A

AICEP lançou recentemente a plataforma Portugal Exporta, que recorre a tecnologia avançada para apoiar as empresas portuguesas a exportar mais. Esta plataforma tecnológica desenvolve novos produtos e serviços de maior valor acrescentado e customizados, indo ao encontro das expectativas

e necessidades específicas de cada empresa, tendo em conta o seu grau de maturidade para a internacionalização, sector de actividade e produtos.

Espanha é o principal parceiro comercial de Portugal, sendo a proximidade um valor essencial para o aprofundamento das relações bilaterais. É importante potenciar os relacionamentos de complementaridade e de integração das cadeias de produção; aproveitar a tendência para uma maior diferenciação, customização e personalização do produto; e acompanhar as oportunidades nas plataformas de e-commerce.

Parceiro económico de grande relevância para Portugal, a França continua a apresentar oportunidades de negócio em diversos sectores de actividade. É importante que os agentes económicos não deixem



de marcar presença nas “feiras-âncora” que se realizam no país e de avaliar as possibilidades que o comércio electrónico pode oferecer. Por outro lado, a aposta em produtos de qualidade e altamente diferenciados é fundamental para fazer face à forte concorrência, sobretudo francesa.

Já a Alemanha é um dos principais parceiros de Portugal, sendo recomendável uma abordagem estratégica, estruturada e persistente ao mercado, o qual continua a apresentar oportunidades de negócio em diferentes áreas. Existem sectores com procura sustentada, como sejam os consumíveis e equi-



## OPORTUNIDADE

O NOVO PACOTE DE ESTÍMULOS À ECONOMIA NORTE-AMERICANA APROVADO PELO CONGRESSO VAI CRIAR OPORTUNIDADES ADICIONAIS DE 483 MILHÕES DE EUROS PARA OS EXPORTADORES PORTUGUESES ATÉ 2022



pamentos hospitalares, indústria química e farmacêutica, energias renováveis e mobilidade.

### ESTÍMULOS

O novo pacote de estímulos à economia norte-americana aprovado pelo congresso vai criar oportunidades adicionais de 483

» Durante o primeiro ano da pandemia as empresas portuguesas conseguiram reforçar a sua quota de mercado em 1% nos mercados externos

milhões de euros para os exportadores portugueses até 2022, indica uma estimativa da Euler Hermes, publicada em Março deste ano. De acordo com esta companhia de seguros de créditos, accionista da COSEC, o recente pacote de estímulos aprovado pelo congresso norte-americano irá beneficiar sobretudo os sectores da energia, serviços, têxtil e a indústria química. A Euler Hermes estima ainda que «o incentivo de 1,6 biliões de euros à economia norte-americana tenha, durante o mesmo período, um impacto de 0,1% no Produto Interno Bruto português (PIB)».

De acordo com o estudo “The irony of Biden’s super stimulus: US-D360bn for exporters around the world”, recentemente publicado, este “pacote histórico” terá um impacto total de mais de 302 mil milhões nas exportações em todo o mundo, incluindo mais de 81 mil milhões só na Europa Ocidental, a zona que terá maiores ganhos potenciais com este contexto, sendo que 75% deste impacto será sentido ainda em 2021.

De acordo com os economistas da accionista da COSEC, na Europa, a Alemanha é o país mais bem posicionado para beneficiar deste estímulo, com previsões de mais de 18 500 milhões de euros. Seguem-se o Reino Unido (mais de 13 mil milhões), a Irlanda (perto de 11 mil milhões) e a França (mais de oito mil milhões).

A Ásia, exceptuando a China, deverá ter ganhos de mais de 63 mil milhões de euros. A China deverá ter ganhos de mais de 50 mil milhões e a América Latina, de

## PARCEIRO ECONÓMICO DE GRANDE RELEVÂNCIA PARA PORTUGAL, A FRANÇA CONTINUA A APRESENTAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO EM DIVERSOS SECTORES DE ACTIVIDADE

quase 50 mil milhões de euros. A nível mundial, os sectores mais beneficiados por este investimento norte-americano deverão ser o dos equipamentos domésticos, que terá ganhos adicionais de mais de 26 mil milhões de euros, o dos computadores e telecomunicações (25 mil milhões) e o automóvel (24 mil milhões de euros).

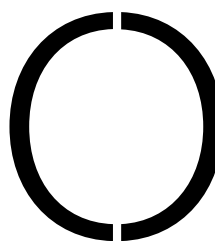
A confiança gerada pela aprovação deste “super estímulo” já está a ter impacto nas previsões económicas, sendo que a Euler Hermes reviu em alta a estimativa de crescimento do PIB norte-americano para 5,3% este ano, contra uma previsão de 3,6% em Dezembro do ano passado, e 3,8% para o próximo ano, face aos 3,1% estimados no final do ano passado.

As previsões sobre a taxa de desemprego também foram revistas pela Euler Hermes, apontando agora um valor de 4,3% no final do próximo ano, que compara com 6,2% previstos em Fevereiro deste ano. ●



# DAR MUNDO ÀS EMPRESAS

AS EMPRESAS EXPORTADORAS SÃO ABSOLUTAMENTE FUNDAMENTAIS PARA A ECONOMIA PORTUGUESA E REPRESENTAM UMA ALAVANCA DE CRESCIMENTO E DE PROSPERIDADE. O MILLENNIUM BCP ESTÁ PRESENTE DESDE A PRIMEIRA HORA



Millennium bcp está comprometido com as empresas exportadoras e disponibiliza um conjunto de soluções orientadas para o negócio internacional. Nos últimos anos, o tecido empresarial português aumentou significativamente a sua vocação exportadora, contribuindo para o fortalecimento da economia nacional, através do crescimento do volume de negócios e da diversificação da carteira de clientes.

Hoje, existem mais de 35 mil empresas exportadoras em Portugal, que representam 11% do tecido empresarial e mais de 40% do volume de negócios. Na última década, o número de exportadoras cresceu a um ritmo mais elevado do que o do restante tecido empresarial (+4% vs +1%), assim como o volume de negócios gerado por estas empresas. O Millennium bcp tem apoiado este crescimento, garantindo um papel central na estratégia de internacionalização dos clientes, através da disponibilização de soluções customizadas e orientadas para o negócio internacional. «Temos vindo a reforçar a nossa presença nas exportadoras, e actualmente trabalhamos com mais de 40% das empresas exportadoras e temos uma





## ESTUDO

SEGUNDO UM ESTUDO DA INFORMA D&B, AS EXPORTADORAS SÃO MAIS RESILIENTES DO QUE AS EMPRESAS QUE VENDEM SÓ PARA O MERCADO INTERNO E, POR ISSO, ESTAVAM MELHOR PREPARADAS PARA ULTRAPASSAR O IMPACTO DA PANDEMIA



quota de crédito superior a 21%, um crescimento de quatro pontos percentuais em apenas quatro anos. Conhecemos muito bem as necessidades destas empresas, e sabemos a importância estratégica que a sua actividade tem para o País», explica fonte do banco em entrevista à Executive Digest.

De facto, a internacionalização das empresas exige conhecimento aprofundado dos processos financeiros, fiscais, legislativos e do mercado local. A Millennium Trade Solutions é uma solução integrada de produtos e serviços de apoio à internacionalização, que coloca à disposição das empresas uma equipa experiente, com elevados conhecimentos técnicos em negócio internacional.

Com a Millennium Trade Solutions, o banco disponibiliza aos clientes o acesso directo a uma equipa experiente, dedicada ao negócio internacional e produtos e serviços financeiros especializados, através de soluções de trade finance, que vão desde pagamentos e recebimentos, gestão de tesouraria, cobertura de riscos e financiamentos, com antecipação de receitas de exportação, liquidação de importações, assessoria financeira em processos de fusões/aquisições e apoio a projectos de investimento.

Para além disso, a internacionalização de uma empresa exige o conhecimento dos mercados locais e das suas regras de funcionamento. É importante contar com um parceiro experiente, que conheça o sistema financeiro e fiscal, a regulamentação cambial, os incentivos ao investimento es-



NA ÚLTIMA DÉCADA, O NÚMERO DE EXPORTADORAS CRESCEU A UM RITMO MAIS ELEVADO DO QUE O DO RESTANTE TECIDO EMPRESARIAL (+4% VS +1%), ASSIM COMO O VOLUME DE NEGÓCIOS GERADO POR ESTAS EMPRESAS. O MILLENNIUM BCP TEM APOIADO ESTE CRESCIMENTO ATRAVÉS DA DISPONIBILIZAÇÃO DE SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS E ORIENTADAS PARA O NEGÓCIO INTERNACIONAL

trangeiro e que esteja disponível para acompanhar as empresas no terreno. «O Millennium bcp está preparado para dar mundo às empresas portuguesas, com presença directa em 17 mercados, parcerias estratégicas em 99 países e mais de 1400 correspondentes em todo o mundo. Os bancos seleccionados como parceiros pelo Millennium bcp possuem a experiência adequada para disponibilizar os produtos e serviços que vão ao encontro das necessidades das empresas portuguesas que pretendem exportar ou internacionalizar o seu negócio», acrescenta a mesma fonte oficial.

### MERCADOS

Os mercados comunitários continuam a ser o principal destino das exportações nacionais, sobretudo de bens, favorecidas pela proximidade geográfica e pela integração na União Europeia, representando 68% das exportações. Os mercados extracomunitários, sobretudo em países de língua portuguesa, têm reforçado a sua relevância na exportação de serviços, representando 32% das exportações e 44% das exportações de serviços.

Os mercados comunitários são, por isso, o principal destino das exportações, sendo que o peso das exportações no volume de negócios das empresas exportadoras tende a aumentar quanto maior for o número de países de destino de vendas, factor que promove a diversificação do risco. O Millennium bcp tem um conhecimento global e uma presença internacional de excelência, que permite disponibilizar soluções customizadas a cada cliente e a cada mercado.

O actual panorama internacional, derivada pandemia COVID-19, levou à suspensão temporária de muitas empresas e ao encerramento de fronteiras, restringindo as trocas comerciais. Este contexto excepcional trouxe sérios obstáculos ao normal funcionamento das empresas portuguesas, em particular às exportadoras, pela dependência dos mercados externos. «O Millennium bcp esteve presente desde a primeira hora, garantindo que as empresas tinham liquidez, através de instrumentos de reforço de tesouraria, como são o caso das Linhas de Apoio COVID-19, e através de moratórias de crédito, aliviando o ciclo de caixa, num período particularmente desafiante», sublinha fonte oficial.

O impacto da pandemia foi diferente de sector para sector, e uma parte significativa das exportadoras conseguiu dar a volta e já está em franco crescimento em comparação com os níveis pré-pandémicos. Segundo um estudo da Informa D&B, as exportadoras são mais resilientes do que as empresas que vendem exclusivamente para

**AS EMPRESAS EXPORTADORAS JÁ DERAM PROVAS DE QUE CONTINUAM A CRESCER ANO APÓS ANO E A REFORÇAR O PESO DAS EXPORTAÇÕES NO PIB DO PAÍS**



o mercado interno e, por isso, estavam melhor preparadas para ultrapassar o impacto da pandemia na actividade empresarial.

### DIGITALIZAÇÃO

A evolução digital é uma realidade e a pandemia COVID-19 veio acelerar a digitalização dos modelos de negócio, com especial impacto no negócio internacional. Com a suspensão de feiras e exposições internacionais, com o crescimento significativo do e-commerce e com os longos períodos de confinamento, as empresas tiveram que adaptar os seus modelos de negócio, de forma a poderem continuar a servir os seus clientes, agora de uma forma mais digital e à distância. A digita-

lização era já um antigo desejo das empresas exportadoras, que viam nos processos de exportação uma carga burocrática, que a pandemia veio simplificar e digitalizar.

Também na relação com o banco, a digitalização se fez sentir. Durante o período da pandemia, o Millennium bcp teve de adaptar o modelo de negócio, promovendo activamente os canais digitais e apostando na optimização dos processos de back-office, com ganhos de velocidade e de escalabilidade, através da aplicação de tecnologias de automação, incluindo modelos de robotização, de inteligência artificial e de machine learning. Em tempos desafiantes, com uma quebra abrupta na actividade económica

» As empresas podem continuar a contar com a experiência e qualidade de serviço do Millennium bcp para expandir o seu negócio além fronteiras

e empresarial, teve de garantir um apoio imediato às necessidades de tesouraria das empresas, assegurando níveis de resposta em tempo real, de forma a que os apoios estatais, nomeadamente as Linhas de Crédito COVID-19, chegassem às contas dos clientes em tempo útil, injectando liquidez na economia.

«Através dos canais digitais, os clientes empresariais podem efectuar as principais operações bancárias do dia-a-dia, com disponibilidade 24\*7 do nosso site e da nossa app mobile. Em período de pandemia, crescemos significativamente na utilização dos canais digitais, com evoluções de dois dígitos no número de logins, nos pagamentos e nas transferências», reforça fonte oficial do banco.

### NEGÓCIO

A vocação exportadora está em franco crescimento em todas as dimensões, com a maior subida a registar-se nas pequenas e médias empresas (PME). Mais de metade das grandes empresas exportam, em contraste com o baixo perfil exportador das microempresas (9%), mas quando se analisa o peso em número de empresas, percebe-se que mais de 80% das empresas exportadoras são microempresas.

«O negócio internacional já representa 43% do volume de negócios total, no entanto, ainda existem alguns constrangimentos e obstáculos às empresas exportadoras, dos quais destacamos: barreiras alfandegárias, sanitárias e taxas aduaneiras nas exportações para mercados extracomunitários,





## LIDERANÇA

NOS ÚLTIMOS ANOS, O MILLENNIUM BCP TEM CONSOLIDADO A SUA POSIÇÃO NOS SEGMENTOS EMPRESARIAIS, SENDO O BANCO LÍDER NO CRÉDITO EMPRESARIAL, COM 19% DE QUOTA DE MERCADO

Millennium  
bcp

logística e infra-estrutura de transportes particularmente afectadas pela pandemia COVID-19 (pontos de estrangulamento marítimo sujeitos a pressões geopolíticas, escassez de navios e de contentores e diminuição das operações aéreas com impacto nos custos de exportação), taxas de câmbio, sistema tributário e fiscal diferente em cada um dos países, falta de informação sobre os mercados potenciais, dificuldade em fazer prospecção de novos clientes nos mercados externos e boom do e-commerce, com incremento de volumes vendidos, impactando as cadeias de distribuição e a logística de entrega, que ainda não tiveram tempo para se adaptar», desta fonte oficial do Millennium bcp.

Estes obstáculos são particularmente relevantes para as empresas portuguesas que pretendem exportar para mercados extracomunitários, sendo fundamental que estas empresas procurem um parceiro de negócio com conhecimento e com experiência em internacionalização. O Millennium bcp tem ao dispor das empresas uma equipa dedicada e experiente em trade finance, aliada a um conjunto de soluções de financiamento e de garantia que darão segurança aos clientes na hora de exportar.

### SEGMENTOS

Nos últimos anos, o Millennium bcp tem consolidado a sua posição nos segmentos empresariais, sendo o Banco Líder no crédito empresarial, com 19% de quota de mercado. Nas exportadoras, tem também feito um caminho



de crescimento, e actualmente trabalha com mais de 40% das empresas exportadoras e tem uma quota de crédito superior a 21%, um crescimento de quatro pontos percentuais em apenas quatro anos. Os clientes exportadores são responsáveis por mais de 70% das exportações nacionais e, por isso, têm uma experiência acumulada neste segmento, e que permite ao Millennium posicionar-se como o banco de referência na exportação, importação e internacionalização.

Hoje, o banco tem um conjunto de lideranças empresariais que mais não são do que o reconhecimento dos clientes e do mercado

» No futuro, estamos certos que vamos continuar a apoiar as empresas e os negócios portugueses, com parceria, proximidade e confiança, que nos permitam continuar a crescer

pelo trabalho que tem vindo a desenvolver em conjunto com as empresas portuguesas. Venceu o PME Líder e PME Excelência pelo 3.º ano consecutivo, venceu a 1.ª edição do Estatuto Inovadora CO-TEC, foi nomeado como o Melhor Banco de Empresas pelo estudo BFIN Data-E e pela Brandscore, alargou a oferta de crédito, com soluções de garantia que deixam o banco bem preparado para liderar o financiamento dos projectos de investimento dos clientes. Liderou ainda no Portugal 2020 e nos Fundos Europeus e cresceu ano após ano na satisfação dos clientes Empresariais. Além disso, liderou no crédito especializado, com 26% de quota de mercado no Factoring e Confirming e com 20% no Leasing.

«No futuro, estamos certos que vamos continuar a apoiar as empresas e os negócios portugueses, com parceria, proximidade e confiança, que nos permitam continuar a crescer e a disponibilizar as soluções adequadas às necessidades dos nossos clientes. Nas exportadoras, vamos continuar a simplificar o processo de internacionalização, com uma equipa dedicada e disponível através da nossa Trade Line, com um serviço personalizado de apoio ao negócio internacional, nomeadamente, nas operações de créditos e remessas documentárias, exportação e importação, abonos e descontos sobre o estrangeiro. As empresas podem continuar a contar com a experiência e qualidade de serviço do Millennium bcp para expandir o seu negócio além fronteiras», conclui fonte oficial. ●



NOVO BANCO

# LONGA TRADIÇÃO DE APOÍO

O BANCO DISPÕE DE UMA EQUIPA DE ESPECIALISTAS QUE ACONSELHAM AS MELHORES SOLUÇÕES PARA CADA EMPRESA E NEGÓCIO PRIVILEGIANDO SEMPRE AS SOLUÇÕES MAIS SIMPLES E SEGURAS

# A

disrupção das cadeias de distribuição, o forte aumento verificado nos custos de transporte e a rápida retoma do consumo não acompanhada pela oferta, colocam novos desafios às exportadoras. Em entrevista à Executive Digest, a direcção da equipa Internacional do Novo Banco explica como a instituição pode ser o parceiro ideal das empresas.

**Quais são as principais necessidades para as quais as empresas exportadoras procuram resposta no Novo Banco?**

As empresas procuram soluções que promovam segurança nos recebimentos, considerando os riscos percebidos nos diferentes mercados e que possibilitem o financiamento dos seus ciclos de negócio internacional. No Novo Banco proporcionamos financiamentos à exportação, apoio na identificação de novos mercados, clientes e fornecedores, suporte à internacionalização das empresas, facilitação de cobranças e segurança nas transacções.

disrupção das cadeias de distribuição, o forte aumento verificado nos custos de transporte e a rápida retoma do consumo não acompanhada pela oferta, colocam novos desafios às exportadoras. Em entrevista à Executive Digest, a direcção da equipa Internacional do Novo Banco



**Como se caracterizam os principais tipos de apoio prestados pelo Novo Banco a empresas exportadoras?**

O Novo Banco mantém uma longa tradição de apoio ao sector empresarial e à exportação, disponibilizando uma vasta oferta de produtos e uma equipa especializada que potencia o sucesso das operações de comércio internacional. Destaque para a gestão do risco, por via de soluções que promovem segurança nos recebimentos e, em paralelo, para a apresentação de soluções de financiamento ajustadas ao ciclo de vida das importações/exportações.

**Quais as soluções concretas propostas às empresas exportadoras**

**e de que forma estas podem ser personalizadas de acordo com as necessidades em causa?**

Cada empresa apresenta necessidades específicas em função do sector em que opera, das suas próprias características (vg dimensão; ciclo de vida- starting up, consolidada) e das geografias com que se relaciona. Para encontrar a melhor solução para cada empresa, o banco tem uma equipa de especialistas no terreno que, conjuntamente com o gestor de conta da empresa, visitam os empresários, analisam as suas necessidades e propõem os produtos mais adequados caso a caso. Uma boa adequação inicial permite à empresa utilizar com





## TRADIÇÃO

O NOVO BANCO MANTÉM UMA LONGA TRADIÇÃO DE APOIO AO SECTOR EMPRESARIAL E À EXPORTAÇÃO, DISPONIBILIZANDO UMA VASTA OFERTA DE PRODUTOS E UMA EQUIPA ESPECIALIZADA QUE POTENCIA O SUCESSO DAS OPERAÇÕES

# NOVO BANCO



sucesso os instrumentos que o banco coloca à sua disposição na facilitação do negócio de exportação e abre caminho à utilização eficaz no dia-a-dia dos instrumentos digitais que o banco proporciona para uma utilização mais rápida e autónoma dos serviços do banco por parte da empresa.

Exemplificando: exportador e importador, por terem interesses díspares entre si em cada operação (o exportador está preocupado em ter a certeza que receberá o pagamento, enquanto que o importador pretende ter garantias quanto à qualidade da mercadoria e prazos de entrega), privilegiam as opções de pagamento que lhes sejam mais

### NA VISÃO DO NOVO BANCO TODOS OS SECTORES EXPORTADORES TÊM UMA IMPORTÂNCIA CRÍTICA PARA O FUTURO DO PAÍS E ENQUANTO TAL TODAS AS EXPORTADORAS TÊM LUGAR DE DESTAQUE NA ESTRATÉGIA DO BANCO

vantajosas. Encontrar uma solução de pagamento que traga equilíbrio para ambos é a chave para o sucesso de uma negociação. Os créditos documentários, instrumentos mitigadores de risco por excelências, são um bom exemplo de um meio de pagamento que proporciona um cenário de conforto para ambas as partes. Adicionalmente, além de ser um instrumento de garantia de pagamento, se correctamente negociado, permitirá ao exportador maior facilidade e acesso a soluções de financiamento com base no compromisso de pagamento assumido pelos bancos, muitas vezes a custos financeiros mais vantajosos quando comparados com outros fontes de financiamento que as empresas possam ter à sua disposição. Em suma, os créditos documentários proporcionam segurança no recebimento, acesso a financiamento, são importantes instrumentos de gestão de tesouraria (por possibilitarem diferir pagamentos ou antecipar recebimentos) e optimizam a estrutura de custos financeiros de uma operação.

### Quais os sectores de actividade identificados como mais relevantes para o Novo Banco e porquê?

Na visão do banco todos os sectores exportadores têm uma importância crítica para o futuro do país e enquanto tal todas as empresas exportadoras têm lugar de destaque na estratégia do banco. Mais do que identificar sectores de actividade, o Novo Banco privilegia clientes que apresentem sustentabilidade no crescimento do seu negócio, essencialmente direccionados para mercados de exportação e com implementação tecnológica relevante na sua actividade comercial. Algumas iniciativas promovidas pelo Novo Banco visam este objectivo, nomeadamente o evento “Portugal Exportador” organizado conjuntamente com a Fundação AIP e AICEP Portugal global, os “Prémios Exportação e Internacionalização” com a colaboração com o Jornal de Negócios e a Iberinform Portugal ou os Protocolos de Parceria estabelecidos com algumas associações sectoriais, por exemplo, com a Associação Textil e Vestuário de Portugal (ATP).

### De que forma a aceleração da transformação digital está a afectar positiva ou negativamente a internacionalização das empresas?

A transformação digital é hoje um fenómeno global, incontornável para qualquer sector ou empresa. No Novo Banco, o investimento nesta vertente tem sido significativo nos últimos anos, com uma aposta contínua na transformação digital de novas jornadas de clientes, alavancando novas competências de



ciências de dados, num contexto de disrupção digital cada vez mais amplo, rápido e intenso. Várias iniciativas têm merecido destaque em eventos como a Portugal Digital Awards ou Finovative Awards. Existem fundadas expectativas que a digitalização dos instrumentos de comércio internacional e documentos conexos bem como dos circuitos inerentes, possa conduzir a transacções mais rápidas, simples e seguras. É, todavia, necessário vencer, em simultâneo, o desafio de interligar e conjugar o trabalho de Estados, bancos, empresas, alfândegas, seguradoras e transportadores, entre outros operadores relevantes.

**De que forma o Novo Banco trabalha com as empresas exportadoras no sentido de reduzir a burocracia e aumentar a segurança?**

O Banco dispõe de uma equipa de especialistas que aconselham



A QUOTA DE MERCADO DO NOVO BANCO NO SEGMENTO DE NEGÓCIO INTERNACIONAL CONTINUA MUITO SÓLIDA, ACIMA DA QUOTA NATURAL DO BANCO, TENDO INCLUSIVE REFORÇADO DURANTE O PRESENTE ANO

as melhores soluções para cada empresa e negócio privilegiando sempre as soluções mais simples e seguras.

**As regras relativas ao comércio digital estão a tornar-se cada vez mais importantes. O que está em cima da mesa e como é que o Novo Banco olha para estas regras?**

O Novo Banco, enquanto presidente da comissão bancária da Câmara de Comércio Internacional (CCI) em Portugal, tem um papel muito atento a todas as tendências de incorporação digital nas operações de comércio externo.

As regras da CCI já prevêem capítulos para a realização das operações mais importantes de trade finance (créditos documentários, cobranças e transacções electrónicas) sem a necessidade de apresentação de documentação física junto dos bancos (e-rules). Ao longo dos últimos anos têm sido estudados projectos que visam criar condições para soluções mais digitais, rápidas e ágeis sem comprometerem a segurança para as partes.

**Quais os desafios que continuam a persistir neste processo de apoio a empresas exportadoras?**

Os principais desafios que se colocam à implementação destas soluções não estão nas regras da CCI nem na vontade dos bancos de as promoverem. Simplesmente, não existem hoje ecossistemas que permitam unir globalmente os intervenientes logísticos, alfandegário, transportes, seguradoras, empresas e bancos com uma

uniformização de processos que assegure confiança numa transacção com base em documentos desmaterializados. Basta pensarmos nos processos de uma transacção intercomunitária ou compará-la com uma exportação para países extracomunitários. As diferenças nos processos alfandegários nos diferentes países e a incapacidade de investimento para criar um procedimento standardizado a nível global para se entender que os desafios que persistem são muito mais sobre a realidade física das mercadorias, não tendo sobre a preparação dos bancos e das transacções bancárias.

**Qual a quota de mercado do Novo Banco no segmento de empresas e negócios de exportação e qual a evolução homóloga?**

A quota de mercado do Novo Banco no segmento de negócio internacional continua muito sólida, acima da quota natural do banco, tendo inclusive reforçado durante o presente ano.

**E quais são as vossas previsões para 2022?**

O Novo Banco foi eleito em 2021, pela revista Global Finance, pelo terceiro ano consecutivo como o “BestTradeFinanceProvider” em Portugal. Estamos a trabalhar para continuar em 2022 a ser o banco das Empresas Exportadoras Portuguesas, continuar a contribuir decisivamente para o crescimento económico nacional e manter o reconhecimento dos nossos clientes como seu principal parceiro financeiro. ●