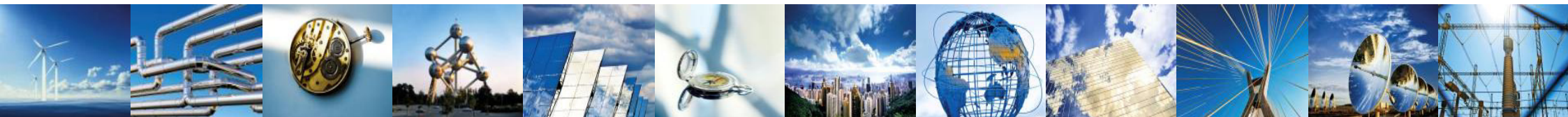


Seminário Financiamento à Exportação Brasileira

2 de Dezembro de 2014



África: Nosso Cartão Postal

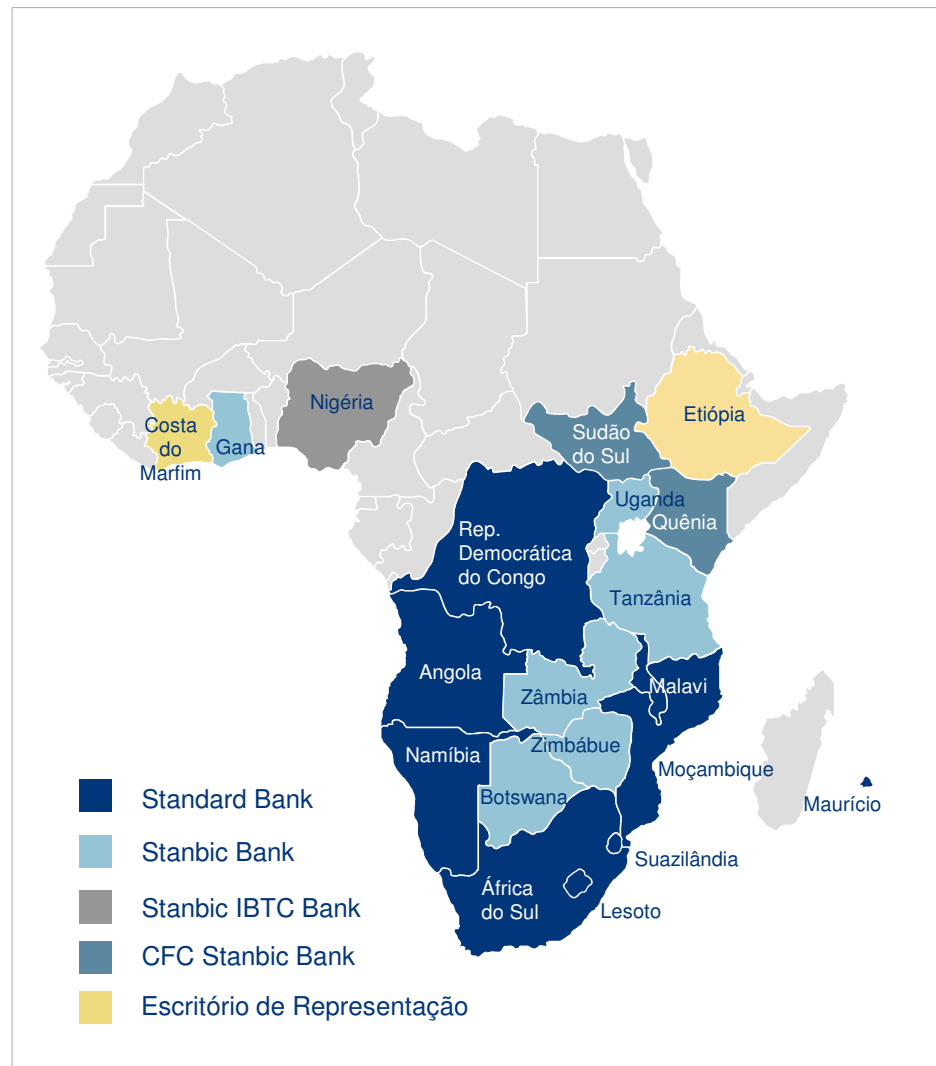


Visão Geral do Grupo

- Estabelecido em 1862;
- ICBC, o maior banco chinês, detém participação de 20,1% do Standard Bank;

Presença	Sede Joanesburgo – África do Sul
	Filiais 18 países africanos
	Representações 2 países africanos e nos maiores centros financeiros, entre eles: Londres, Nova Iorque e Pequim
Empregados	42.200
Agências	1.270
Caixas Eletrônicos	9.561

Presença na África

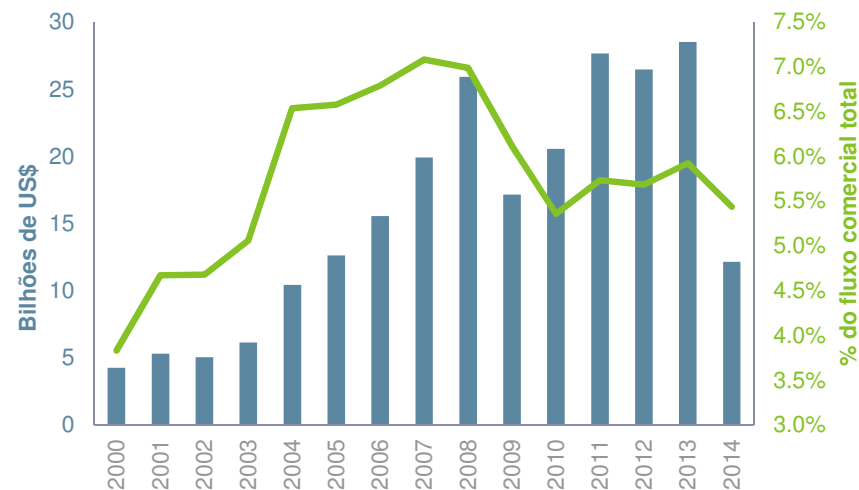


África: Oportunidades Únicas

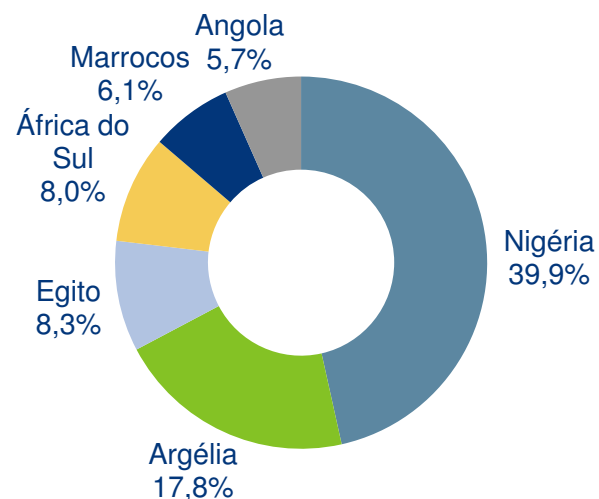
Visão Geral

- O Fluxo comercial entre Brasil e África cresce rapidamente. Foi de US\$ 4,3 bilhões em 2000 para US\$ 28,5 bilhões em 2013;
 - Esta taxa de crescimento representa uma taxa média anual de 15,8%.
- O Fluxo comercial em países com presença do Standard Bank também cresce rápido – em 2000 somavam 42,7% e em 2013 atingiu 56,8% do total africano.
- Empresas brasileiras procuram o continente Africano em busca de crescimento.
 - O Brasil identificou a África como mercado prioritário. A região oferece possibilidades de diversificar a base de exportação, ao mesmo tempo em que expande os negócios para países com as maiores empresas de petróleo, mineração, infraestrutura e bens de consumo.
- Grandes empresas de bens de consumo (comida e bebida, máquinas e equipamentos) aumentam gradualmente os negócios para o continente. Seguindo esta tendência, começam a investir também as pequenas e médias empresas (inicialmente serviços).
- Tradicionalmente presente em países Africanos de língua portuguesa, companhias Brasileiras começam a focar em países de língua francesa e inglesa. Os países com maior destaque são: Angola, Moçambique, Gana, Nigéria, Namíbia e República Democrática do Congo.

Fluxo Comercial Brasil – África



Os 6 Maiores Parceiros Comerciais do Brasil na África



Soluções de Financiamento: Curto Prazo

Alguns Exemplos

- *Presença nos países facilita realizar transações entre fronteiras;*
- *Conhecimento especializado é condição imprescindível para lidar com as diferentes regras e regulamentações.*

Produtos para Mitigação de Riscos

Fornece ao exportador um método de prevenção à exposição de defaults do comprador por meio de financiamento sem recursos.

Crédito Documentário: Cartas de Crédito

- Instrumento de pagamento emitido pelo banco do importador, garantindo o pagamento e desempenho do exportador (entrega de documentos e mercadorias);
- Modalidades: emissão/ confirmação.

Carta de Crédito Standby

- Garantia emitida por um banco, assegurando o pagamento ao exportador.

Liquidez

Acelera o recebimento de receitas das vendas dos exportadores.

Desconto de Fatura

- Foco no vendedor, solução de financiamento pós-embarque;
- Fornece aumento de liquidez ao vendedor por meio da venda de seus recebíveis com desconto de seu valor principal;
- Normalmente é o vendedor que incorre com os custos sobre o desconto dos recebíveis;
- Importante prestar atenção às restrições regulatórias em determinados mercados.

Emissão de Carta de Importação e Refinanciamento

- Emissão de carta de crédito de importação e re-financiamento;
- Importante prestar atenção às restrições regulatórias em determinados mercados.

BNDES EXIM AUTOMÁTICO

- Suporte a comercialização de produtos brasileiros no exterior, na fase de pós-embarque, por meio de um banco internacional;
- O financiamento é feito por meio de cartas de crédito emitidas ou confirmadas por um banco internacional em favor do exportador.

Um instrumento Importante

Produto BNDES EXIM AUTOMATICO - Parceria com os bancos

Programa BNDES Exim Automático

- O BNDES implementou uma nova estrutura de financiamento para atender a demanda dos exportadores brasileiros que buscam competitividade e agilidade para financiar a comercialização de produtos no mercado internacional: o BNDES Exim Automático;
- O objetivo do produto é fornecer suporte para comercializar produtos brasileiros no exterior na fase de pós-embarque, por meio de um banco internacional;
- O financiamento é feito por meio de cartas de crédito emitidas ou confirmadas por um banco internacional em favor do exportador;
- A África é classificada pelo BNDES como um mercado prioritário para este produto.

Vantagens ao Exportador

- O exportador não fica exposto a qualquer risco comercial ou político;
- O banco parceiro ajuda a fomentar os negócios facilitando as condições negociais para ambas as partes (exportador e importador);
- Sem recurso contra o exportador;
- Exportador recebe seus rendimentos em BRL;
- Rápidos procedimentos operacionais.

Vantagens ao Importador

- Financiamento de 1 a 5 anos;
- Taxas de Juros competitivas;
- O Importador negocia os termos de financiamento diretamente com o seu banco local (África).



Thank you!

Contatos para dúvidas/ demandas:

Adriana Pires

Senior Vice President

adriana.pires@standardbank.com

+55 11 3030-4359

Natalia Dias

Head of Client Coverage

natalia.dias@standardbank.com

+55 11 3030-4361

Danilo Castro

Associate Analyst – Client Coverage

danilo.castro@standardbank.com

+55 11 3030-4481