

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 3 | N° 12 | Maio de 2019

.com.br



EXCESSO DE DIMENSÕES

Complexidade do trabalho exige planejamento especial para o transporte de cargas especiais

P. 6 e 7

A IMPORTÂNCIA DO OUTSOURCING NAS EMPRESAS

P. 10

TIPOS DE CAMINHÕES: O VEÍCULO CERTO PARA CADA SITUAÇÃO

P. 8

COMO A TECNOLOGIA TRANSFORMOU OS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

P. 9



E MAIS: Entrevista com o diretor-presidente da SC Par | Express | Mitos e Verdades | FreeTime

Realização:



OS EXCESSOS DO MUNDO

Ah, os excessos! Como é fácil absorvê-los no dia a dia global. Muitas vezes, entram aos pouquinhos, nos enganando com seus falsos romantismos e promessas de ganhos maiores. À surdina, vão tomando conta e, quando à vista, o limite já passou faz tempo.

Outras vezes, o excesso vem de uma vez só, geralmente permitindo um planejamento efetivo, já que ele chega avisando. São sintomáticos, mas causam menos dor por conta dessa administrabilidade. Claro que, por outro lado, quando são ignorados, as consequências são bem piores do que os primeiros.

As cargas importadas são assim. Podem ou não ter seus excessos. A forma como tratada e a atenção dispensada é que darão o resultado. O diferencial não estará no tamanho dela, mas sim na informação bem recebida da origem e numa preparação bem feita no destino.

O grande excesso que gera apenas benefícios e que cultivamos com o maior zelo no OMDN é o de conhecimento. Por isso, estamos aqui mais uma vez. Para gerar oportunidades através do excesso de boa informação. Enjoy it!



Marcelo Raupp,
sócio-diretor da
UNQ Import Export.

EXPEDIENTE

Realização
UNQ Import Export
www.unq.com.br

Coordenação Geral
Marcelo Raupp

Jornalista Responsável
Rafael Matos
JP - 1240/SC

Textos
Marcelo Raupp
Rafael Matos
Renato Barata Gomes

Foto da Capa
Guilherme Puppo

Charge
Marcos Sônego

Diagramação
Rodrigo Lodetti

Colaboração
Carlos Castro, Claudia Fiedler, Maicon de Farias Savi, Rafael Scotton, Rafael Schneider, Ricardo Ramos, Rodrigo Ruckhaber, Sílvia Mendes e Sinara Bueno.

Sugestões e dúvidas
imprensa@unq.com.br

EXPRESS

Por Renato Barata Gomes

Desenvolvimento do Sul

As lideranças do Sul de Santa Catarina têm trabalhado para o desenvolvimento da região. Dois encontros já aconteceram na sede do governo do Estado. Estiveram presentes representantes da AMREC, AMUREL, AMESC, ACIT, ACIC e CDL, além do deputado estadual Jessé Lopes, e representante do deputado federal Daniel Freitas. Esta sinergia promete dar bons resultados!



Desenvolvimento do Sul II

O presidente da SC Par, Gustavo Salvador Pereira, e o presidente do Porto de Imbituba, Coronel Ziegler, ouviram o pleito que versa sobre a participação fundamental do Porto de Imbituba no desenvolvimento do Sul. O diretor da UNQ Import Export, Marcelo Raupp, tem sido convidado para respaldar as lideranças locais com os conhecimentos práticos no comércio internacional.

Competências para o futuro

O empreendedor, Maurício Benvenuti, esteve em abril na ACIC. Além de compartilhar as experiências que obteve residindo no Vale do Silício, falou também sobre as competências que os profissionais do futuro devem ter para sobreviver às grandes mudanças tecnológicas. Benvenuti abordou temas como inteligência artificial, blockchain, impressão 3D, carros elétricos, robótica, e como os grandes players do Vale do Silício estão preparando seus colaboradores para esta nova realidade de mercado.

Sinomach no Brasil

A gerente comercial do grupo Sinomach, Li Na, esteve em visita ao Brasil no mês de abril. Visitas a indústria automobilística e o desenvolvimento de

novos clientes no segmento de revestimentos cerâmicos foram o principal objetivo da viagem. O diretor da UNQ, Renato Barata Gomes, esteve presente prestando assessoria em todos os momentos.

Taxa cambial

A taxa cambial continua oscilando próximo aos 4,00 R\$/USD. Embora favoreça diretamente as exportações, já que a paridade permite a redução nos preços de venda ou o aumento da rentabilidade, o valor não impede as importações. Muito pelo contrário! Esta continua sendo uma boa alternativa para as empresas que buscam competitividade. É preciso, para isso, contar com profissionais experientes e capacitados.

Dia do Trabalhador

A UNQ Import Export aproveitou o dia do trabalhador para reunir os colaboradores em um almoço em Nova Veneza. No mesmo dia, foi realizado um treinamento com seus colaboradores com a psicóloga e coach Lucenir Kammer Cardoso. O workshop abordou temas como trabalho em equipe, competências, felicidade pessoal e profissional e dicas para alcançar o sucesso.



O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Para estar por dentro do mercado internacional, acompanhe também o blog O MUNDO DOS NEGÓCIOS, sempre com informações atualizadas.

Acesse:

OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br



CASE

SETOR CERÂMICO: GIGANTE DA CHINA BUSCA EXPANSÃO NA AMÉRICA DO SUL

Sinomach se associa a parceiros para realizar investimentos de olho na indústria cerâmica local

O quinto país mais populoso do mundo, com constantes expectativas de crescimento econômico e estabilidade política, principalmente se comparado aos vizinhos continentais, o Brasil sempre está no radar de investidores internacionais. É de olho neste mercado que a Sinomach, empresa estatal chinesa e uma das gigantes mundiais do setor de desenvolvimento de máquinas e equipamentos para a indústria cerâmica e automobilística, busca expandir seus negócios.

Com sede em Zhongguancun, no Vale do Silício da China, o Sinomach Group tem mais de 160 mil funcionários em mais de 40 subsidiárias espalhadas pelo mundo. Com a percepção de uma demanda reprimida e diversas possibilidades no mercado brasileiro, a empresa buscou parceiros que pudessem respaldar completamente os seus anseios. A K-Sider, que é especializada em equipamentos para cerâmica e mineração e conhece bem o mercado específico e a parte técnica do produto, e a UNQ, que atua há dez anos com uma das empresas do grupo Sinomach e complementa a parceria com todo conhecimento



Foto: Divulgação/Sinomach

Sinomach tem **reconhecimento mundial** no desenvolvimento de máquinas e equipamentos para a indústria

internacional.

O objetivo principal dessa fusão de diferentes capacidades e especializações é fornecer um serviço completo e diferenciado aos clientes. Iniciando com ferramentas diamantadas e abrasivas customizadas a cada particularidade fabril, a parceria oferece a possibilidade de importação direta ou a reposição através de um estoque local e o atendimento técnico especializado em cada demanda particular das empresas.

Segundo a gerente geral do departamento de ferramentas industriais do grupo Sinomach,

Li Na, “temos muito interesse em aumentar nossa presença no Brasil, pois é um grande mercado e ainda possui muitas oportunidades a serem exploradas. Operamos no país há mais de 15 anos, e sabemos que há potencial para crescer”, argumenta.

A presença no território brasileiro é o ponto de partida para a expansão na América do Sul. Para isso a associação com organizações locais, com o respaldo de idoneidade, é uma das estratégias para acelerar este processo, seja com o conhecimento e relacionamento com as particularidades, como também nas questões ligadas a burocracia, impostos, distância, idioma e cenário político por exemplo. “Devido a dificuldades como estas, poucas empresas chinesas acabam entrando no Brasil. Por isso, formar uma parceria de longo prazo é muito importante”, reforça Li Na.

“Esta aliança tem potencial de sucesso, pois une a força de uma grande empresa chinesa na fabricação de ferramentas, a vasta experiência técnica da K-Sider no setor cerâmico, e a expertise na gestão dos processos de importação da UNQ. Estas

características complementares garantem a robustez necessária para atender de forma profissional as demandas da indústria cerâmica brasileira”, afirma o sócio-diretor da UNQ Renato Barata Gomes.

“A oportunidade de fazer parte desta parceria está alinhada com nossos objetivos e acreditamos poder agregar valor neste projeto. As ferramentas industriais demandam de um conhecimento técnico que viemos adquirindo ao longo de nossa trajetória. Um bom produto e um fornecedor forte no exterior, aliado ao acesso às principais cerâmicas do país, e uma gestão de excelência nas negociações e logística internacional, maximizam as chances de sucesso neste desafio”, acrescentam os sócios da K-Sider Edson Cardoso e Ângelo de Silvestre.

“Trabalhamos com ferramentas para a indústria, onde além do produto, é necessário prestar um serviço de qualidade para atender os clientes de forma profissional. Além disso, para alguns produtos é importante que se mantenha um estoque. Desta forma, os parceiros locais tornam-se estratégicos”, valoriza a executiva chinesa Li Na.



Executiva da Sinomach, Li Na, realizou visitas aos parceiros da UNQ e K-Sider

IPI NA REVENDA DE IMPORTADOS: CONCESSÃO DE LIMINAR PODE SER O INÍCIO DO BENEFÍCIO

Contribuintes entendem que a cobrança é inconstitucional por ferir o Princípio da Isonomia

Importadores que também são comerciantes aguardam com expectativa o desfecho de uma discussão tributária que poderá favorecer e incentivar os negócios internacionais: a cobrança do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) na revenda de produtos importados. A principal divergência é que a atuação da Receita Federal do Brasil (RFB) significa dupla tributação, pois o imposto é cobrado no desembarço aduaneiro e depois quando é feita a comercialização no mercado, o que seria inconstitucional.

A Iray Rolamentos, estabelecida em Criciúma desde 1973, importa peças como rolamentos, rodízios e correias da China há mais de 20 anos para a revenda e é uma das empresas que se encontra nesta situação: recolhe o IPI no momento da importação e depois quando

realizada a venda aos seus clientes diretos. “Conforme o produto, há uma alíquota diferente, mas sem a cobrança dupla, poderíamos oferecer um preço menor de venda. Com isso poderíamos vender mais, o que significaria também um giro maior de dinheiro no mercado”, avalia o sócio-gerente Mário Sônego Filho.

De acordo com o advogado Rafael Scotton a incidência de uma segunda cobrança do IPI pelo Fisco confere tratamento distinto entre contribuintes. “O industrial, ao produzir a mercadoria, limita-se ao pagamento do IPI apenas na saída do estabelecimento, ao passo que o importador está submetido a duas incidências distintas, no desembarço e na revenda, ainda que não realize nenhum beneficiamento nas mercadorias. Com isso, estaria

sendo criado um cenário de desigualdade entre eles, infringindo ao disposto no artigo 150, inciso II, da Constituição Federal”, explica.

Porém para a RFB a importação para a revenda possui duas regras distintas e que permitiram a cobrança em cadeia. A fundamentação estaria nos artigos 46, incisos I e II, e 51, inciso I e parágrafo único, todos do Código Tributário Nacional (CTN):

“Art. 46. O imposto, de competência da União, sobre produtos industrializados tem como fato gerador:

I - o seu desembarço aduaneiro, quando de procedência estrangeira;

II - a sua saída dos estabelecimentos a que se refere o parágrafo único do artigo 51;

Art. 51. Contribuinte do imposto é:

I - o importador ou quem a lei a ele equiparar; (...)

Parágrafo único. Para os efeitos deste imposto, considera-se contribuinte autônomo qualquer estabelecimento de importador, industrial, comerciante ou arrematante.”

Uma decisão final do Supremo Tribunal Federal (STF) era aguardada para o final de 2018, mas a matéria ainda não foi julgada. Desta forma, os contribuintes têm ingressado com ações para impedir a cobrança. “Essa pendência de julgamento não impede, contudo, que os contribuintes ingressem em juízo enquanto o STF não se posiciona, com vistas a resguardar o período de recuperação de valores indevidamente pagos, acaso seja reconhecida a inconstitucionalidade do tributo, tendo em vista uma possível modulação de efeitos da decisão em caso de procedência do pedido”, complementa Scotton.

PANORAMA

Qual a importância do Plano de Desenvolvimento Regional para o Sul de Santa Catarina?

“O Plano de Desenvolvimento Regional é importante para que seja pautado as principais ações a serem executadas a curto, médio e longo prazo. Com o plano fica estabelecido uma linha de atuação na região, que pode ter sequência independente do governo que esteja em vigor”.

Jessé Lopes, Deputado Estadual

“O Sul tem perdido muito em competitividade, deixando de contribuir com o desenvolvimento do estado. Por isso, é imprescindível traçar um estudo que prepare a região para crescer, elencando potenciais geográficos, recursos minerais, capacidade de mão de obra, vocações de cada polo regional, oportunidades de fomento, agentes financeiros de investimento, tudo isso, considerando os diferentes modais logísticos, mitigando os impactos negativos e contribuindo para a criação de novas oportunidades”.

Edson Martins Antônio, presidente da Associação Empresarial de Tubarão – ACIT

“O Plano de Desenvolvimento Regional é fundamental para que a região saiba do seu grande potencial e esteja preparada para as oportunidades que surgirão com o reaquecimento da economia. Estamos tentando viabilizar o custeio do estudo do Plano com recursos advindos do Porto de Imbituba, que é uma infraestrutura importante neste contexto de desenvolvimento”.

Gustavo Salvador Pereira, Diretor-Presidente da SC Par

“O Plano de Desenvolvimento Regional visa levantar as potencialidades e possibilidades de crescimento da nossa região no curto, médio e longo prazos, pensando de forma integrada, baseado nas megatendências mundiais e gerando um plano de ações para busca de investidores nacionais e internacionais a fim de alavancar nossa região”.

André Santiago Castro, Vice-presidente Institucional da CDL de Criciúma

“A região Sul precisa de um Plano de Desenvolvimento Regional e a ideia foi abraçada por todas as associações empresariais do Sul. Além disso, somou a força do Poder Público e de instituições de ensino. Este plano é de suma importância para que possamos trilhar os caminhos do futuro da região, criando possibilidades de crescimento. Desde o ano passado já existia esse sentimento, essa intenção por parte dos empresários, de elaborar o plano. Descobrimos que um dos caminhos para angariar apoio junto ao Governo do Estado era por meio do Porto de Imbituba. Um plano de desenvolvimento contratado pelo Porto em muito contribuirá com a atração de novos investimentos e consequentemente, a movimentação do Porto também será incrementada e o consolidará como importante instrumento logístico do Sul Catarinense”.

Moacir Dagostim, Presidente da Associação Empresarial de Criciúma – ACIC



SC PAR PROJETA AÇÕES PARA OS PORTOS DE SANTA CATARINA

Instituição administra São Francisco do Sul e Imbituba e prepara um programa de investimentos

Esta é uma das frentes de trabalho do empresário, Gustavo Salvador Pereira, que assumiu a SC Par em janeiro deste ano. Objetivo é melhorar a gestão e eficiência para atrair linhas marítimas e aumentar a movimentação de cargas

OMDN: O que é a SC Participações e Parcerias SA (SC Par) na prática? Quais os projetos que tem envolvimento hoje?

Gustavo Salvador Pereira: A SCPar hoje é uma empresa que trabalha com 3 eixos de atuação: a) fomento ao empreendedorismo e inovação; Estruturação de projetos de desestatização (PPPs, Concessões e demais projetos de desestatização); e Planejamento, Coordenação e controle dos portos delegados.

Estamos planejando ações que permitam uma sustentabilidade do nosso primeiro eixo, com fomento ao empreendedorismo e inovação. Estamos também trabalhando num projeto de parceria de investimento, focado em PPPs, concessões e outros projetos de desestatização, como alienação de ativos do Estado. Além disso também estamos prestando um suporte na liquidação das empresas CODESC e COHAB, indicando o liquidante e acompanhando as ações para garantir celeridade no processo.

Nos portos estamos projetando um programa de investimentos para os portos de São Francisco do Sul e Imbituba, com arrendamentos de áreas e aquisição e modernização de equipamentos portuários. Além de trabalharmos como apoio estratégico à gestão destas subsidiárias.

OMDN: Qual é a avaliação que o senhor faz destes primeiros meses à frente da SC Par?



Foto: SECOM/SC

“Estamos projetando um programa de investimentos para os portos de São Francisco do Sul e Imbituba.”

GUSTAVO SALVADOR PEREIRA
Diretor Presidente da SC Par

Gustavo: Estamos fazendo um trabalho de revisão do planejamento estratégico da companhia, a medida em que resolvemos questões emergenciais, como a regularização de aditivos junto a ANTAQ referente ao Porto de São Francisco do Sul, adaptação da companhia a Lei das Estatais, composição da gestão das empresas subsidiárias e coligadas. A intenção é fortalecermos os eixos de atuação da companhia com o objetivo de fortalecer o caixa do Estado, seja indiretamente, através da geração de investimentos que gerem emprego e renda, seja diretamente, com aumento da produtividade dos portos, com outorgas de concessões, alienação de ativos e desoneração de obrigações hoje executadas diretamente pelo Estado e que podem ser executadas pela iniciativa privada de forma mais eficiente.

OMDN: Um dos objetivos da SCPar é gerar investimentos no Estado, através de participações societárias, ou pela

celebração de contratos, nos regimes de parcerias público-privadas ou de concessão de serviços públicos. Este objetivo está sendo cumprido?

Gustavo: Estamos revendo as participações societárias. Esta atribuição está sendo avaliada. Já as PPPs e concessões estão sendo impulsionadas pela SCPar como nunca ocorreu antes. Estamos em fase final de preparação do edital para concessão do Centro de Evento de Balneário Camboriú e, na sequência, já faremos o de Canasvieiras, em Florianópolis. Também estamos auxiliando o Governo na construção do projeto de lei que criará o Programa de Parcerias e Investimentos de Santa Catarina, nos moldes do que faz o programa do Governo Federal. Além disso, estamos trabalhando na capacitação de servidores de carreira para atuarem nessa área de desestatizações, pois gerenciar contratos de 25 anos em média do poder público com a iniciativa privada não é uma tarefa fácil e exige um conhecimento técnico específico.

OMDN: Como a atuação da SC Par pode incentivar o desenvolvimento dos negócios internacionais de Santa Catarina?

Gustavo: A atração de investimentos internacionais, principalmente no setor de infraestrutura, precisa ser organizada, preparada, pois via de regra se dá através de um modelo de desestatização, ou seja, com a concessão ou venda de algum ativo. Assim, cabe à SCPar a tarefa de gerar um portfólio de projetos, demonstrando a sua viabilidade econômico-financeira, de modo que gere confiança e por consequência um interesse real de investimento, que é diferente dos movimentos hoje que são apenas o de prospecção de negócios.

OMDN: O Porto de Imbituba é uma necessidade para o Sul, mas hoje sem rotas de longo curso. Ou seja, não pode receber e nem levar mercadorias diretamente da América do Norte, Europa ou Ásia. O que está sendo feito para que ele seja realmente diferencial no desenvolvimento do Sul?

Gustavo: É importante deixar claro que um Porto não tem autonomia e condições de definir quais linhas marítimas devem fazer uso dele. Isto compete ao armador, ou seja, as companhias de navegação. Cabe à administração desenvolver ações para melhorar a gestão e eficiência, tentando atrair linhas específicas. Na definição de uma linha marítima os armadores levam em consideração o volume de cargas da região, a frequência dessa carga, a eficiência do porto, dentre outros fatores. Imbituba, em parceria com os atores portuários da região continua as tratativas para atrair mais linhas, em especial para a Ásia e América do Norte.

CARGA COM EXCESSO DE DIMENSÕES: PLANEJAMENTO PARA TUDO DAR CERTO

Execução do transporte é meticulosa e envolve etapas que exigem preparação e experiência

Quando as dimensões de uma carga são maiores que tamanhos regulares, esta remessa precisa de um tratamento diferenciado, chamado pelos profissionais da área como especial ou projeto. Os transportadores precisam prestar atenção para determinar o contêiner e ainda sobre a necessidade de equipamentos especiais para a realização do trabalho.

O contêiner Standard, um dos mais utilizados no transporte marítimo, tem dois tamanhos padrões, 20' e 40'. O de 20 pés, tem 5,9 metros de comprimento, com 2,35 metros de largura, e 2,38 m de altura. Estas são medidas internas. O de 40 pés tem o comprimento que é de 12,03 metros, também com 2,35 m de largura, mas altura de 2,69 m. Ou seja, qualquer carga que exceda estas medidas necessitará de um tratamento especial e da utilização de outras categorias de contêineres.

Planejamento

O planejamento para o transporte de cargas é feito de forma meticulosa e deve prever etapas que vão além da movimentação no porto de origem e chegada. O diretor da Ethima Logistcs, Rafael Schneider, relata que em algumas situações é necessário utilizar veículos especiais e obter autorizações para o transporte rodoviário. "Pode ser preciso escolta de veículos batedores, mobilizar agentes de trânsito e companhia de energia para liberar a passagem de cargas com excesso de altura em locais que possuem fiação elétrica, entre outras ações", lembra.

Execução

A incidência para transporte especial é pequena, mas quando ocorre os profissionais da área buscam as soluções necessárias. Se excede os padrões de medida do Standard pode ser utilizado o contêiner Flat Rack que possui laterais e tetos abertos e é indicado para cargas de peso elevado e tamanhos irregulares. O uso do Open Top é outra possibilidade já que este contêiner permite que as cargas sejam carregadas por cima. "Quando não é possível realizar o embarque em navios full contêineres temos outras opções como os navios Break Bulk (que acomodam cargas embaladas ou não) ou Ro-Ro (Roll on/Roll off) (quando a carga entra e sai pelos próprios meios)", sugere Schneider.

Custos

A complexidade desta operação é um fator que incide sobre os valores do frete das cargas especiais e a expertise de um agente de carga é fundamental na operação e coordenação desta logística, onde os custos podem variar muito. "Os motivos para os custos mais altos estão ligados a pouca oferta de equipamento no país de origem, espaço ocupado pela carga com excesso dentro do navio, logística rodoviária para entregar a carga no porto e a logística portuária para o carregamento do contêiner" justifica Rafael Schneider.

O contêiner Flat Rack, com laterais e tetos abertos, é uma das soluções utilizadas quando a carga excede as dimensões do contêiner Standard



CAPACIDADE TÉCNICA DO PORTO É FUNDAMENTAL

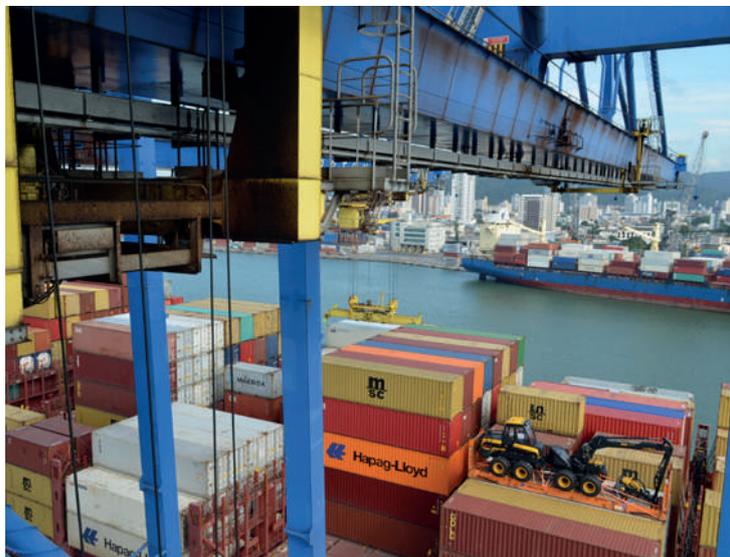


Foto: Divulgação/Portonave

A complexidade do transporte de cargas com excesso de dimensões exige **equipamentos adequados e experiência do terminal portuário**

Todo o trabalho de planejamento do agente de carga conta com a parceria do terminal portuário por onde será feito o transporte. E no porto o projeto também exige tratativa operacional diferenciada. O supervisor de equipamentos da Portonave, David da Silva Raimundo (Ceroll), explica que alguns fatores técnicos, regrados pelas normas de segurança, devem ser considerados como centro de gravidade, ângulo de içamento, esforço dos materiais de acordo com ângulo de fixação, fragilidade de carga em exposição e peças que se sobressaem. “Para essas unidades também é necessário um planejamento prévio de local de armazenagem e equipamento a ser utilizado, além das equipes que farão o trabalho” acrescenta.

Na Portonave, a movimentação de cargas especiais representa menos de 1% do total movimentado, “mas temos expertise para atuar com cargas em excesso e/ou break bulk em navios contêineres”, reforça o supervisor de equipamentos.

Tipos de carga

As mercadorias que mais exigem esta atenção especial são os

componentes de fábricas, máquinas com grandes dimensões, geradores, veículos (automóveis, lanchas/iates, aeronaves), equipamentos de construção, trens. O supervisor da Portonave lembra de um transporte feito em 2012 em que foi embarcado um transformador da WEG de cerca de 150 toneladas. “Foi uma operação especial, realizada simultaneamente por dois MHCs (Mobile Harbour Crane). Durou cerca de uma hora e requereu muitos cuidados, tanto para preservar a mercadoria do cliente quanto para garantir a segurança dos profissionais envolvidos”, conta.

Complexidade

A complexidade deste transporte é tão grande que há situações onde o porto pode declinar do trabalho. “O terminal pode negar o transporte em casos em que as características da carga estejam acima do limite da capacidade dos equipamentos de içamento; contenham materiais perigosos não permitidos; estejam indevidamente alocadas nos contêineres; e não exista garantia de segurança no manuseio”, exemplifica Ceroll.

COMEXPEDIA



Portêineres

Este equipamento tem importante função na logística intermodal. Também conhecido como STS (Ship to Shore Crane) fica localizado ao berço do porto, onde os navios cargueiros atracam e realizam de forma automatizada o embarque ou desembarque das cargas.



Transtêineres (Rubber Tires Gantry - RTG)

É um guindaste de pórtico móvel (com pneus-tires) usado em operações intermodais para aterrar ou empilhar contêineres. Os contêineres de entrada são armazenados para coleta futura por caminhões de transporte e os de saída são armazenados para carregamento futuro nos navios.



Empilhador de alcance (Reach Stacker)

É usado para movimentar contêineres de carga intermodais em pequenos terminais ou portos de tamanho médio. Os empilhadores de alcance conseguem transportar um contêiner a curtas distâncias muito rapidamente e empilham-nas em várias filas, dependendo do seu acesso.

CONHEÇA OS DIFERENTES MODELOS DE CAMINHÕES E SUAS UTILIDADES

A escolha certa deve considerar a regulação de trânsito, o roteiro e a carga a ser transportada

Os caminhões são parte vital da economia brasileira. A capacidade de transportar mercadorias de um lugar para outro sempre será necessária para que o comércio aconteça. Existem vários modelos de caminhões necessários para lidar com diferentes cargas. De itens manufaturados a produtos agrícolas, de longas distâncias a percursos urbanos, os veículos realizam trabalhos específicos que atendem às diversas necessidades.

Além da correta utilidade, os caminhões também precisam respeitar a legislação, definida pelo Conselho Nacional de Trânsito (Contran), e os limites de peso que foram estipulados para preservar a infraestrutura das estradas. "O respeito a estes limites também contribui para a preservação das frotas, manutenção e consumo de combustíveis", lembra o diretor operacional da Agillog Transportes, Leandro Coelho.

A escolha do veículo pela empresa transportadora sempre é feita a partir das necessidades do cliente, carga que será transportada e da rota que será realizada. "Para cada situação deve-se traçar uma solução que atenda a estas particularidades. As cargas consideradas dentro dos padrões têm um processo mais simples, mas em algumas situações é preciso um planejamento mais detalhado para realizar o transporte com segurança e eficiência", reforça Coelho.

Os caminhões utilizados no Brasil podem ser divididos em duas categorias: para cargas leves e para cargas pesadas.

Caminhões para cargas leves



Veículo Urbano de Carga (VUC)

Recomendado para entregas de urgência e em lugares com restrição de veículos de maior porte, tem melhor acessibilidade para entrega. Características técnicas: largura máxima de 2,2 metros; comprimento máximo de 6,3 metros e limite de emissão de poluentes. A capacidade de 3 toneladas.

Toco ou caminhão semipesado

Recomendado para entregas fracionadas, rápidas e de difícil acesso para veículos de grande porte. Características técnicas: capacidade de até 6 toneladas, tem peso bruto máximo de 16 toneladas, comprimento máximo de 14 metros e largura de 2,65 metros.

Truck ou caminhão pesado

Recomendado para entregas dedicadas de grande volume. Características técnicas: capacidade de 10 a 14 toneladas, peso bruto máximo de 23 toneladas e comprimento de 14 metros e largura de 2,65 m, como no caminhão toco.

Caminhões para cargas pesadas



Cavalo mecânico ou caminhão extrapesado

Cabine, motor e rodas de tração do caminhão com eixo simples (apenas 2 rodas de tração) formam um conjunto que pode ser engatado em vários tipos de carretas e semi-reboques.



Cavalo mecânico trucado ou LS

LS é o tipo da carreta, específico para cavalo trucado. Segue o mesmo conceito do cavalo mecânico, porém conta com um eixo duplo em seu conjunto. Recomendado para cargas com peso até 32 toneladas de carga líquida, respeitando os limites por eixo.

Carreta de 2 eixos

Recomendado para cargas leves e de grande volume, geralmente utilizada no transporte de contêineres vazios de um terminal ao outro devido ao menor gasto, com um eixo a menos de rodagem. Características técnicas: peso bruto máximo de 33 toneladas e comprimento máximo de 18,15 metros e largura máxima de 2,98 metros.

Carreta de 3 eixos

Recomendado para cargas até 25 toneladas líquidas, respeitando seu limite de eixo por rodagem. Características técnicas: peso bruto máximo de 41,5 toneladas, comprimento máximo de 18,15 metros e largura máxima de 2,98 metros.



Carreta cavalo trucado LS

Seu eixo é redirecionado para o final do reboque para melhor distribuição do peso, específico para cavalo trucado. Características técnicas: peso bruto máximo de 45 toneladas e comprimento máximo também de 18,15 metros e largura máxima de 2,98 metros.

Bitrem ou treminhão

Recomendado para cargas de grande peso e a granel sólido. Ideal para o agronegócio com cargas de soja e milho, devido à sua forma de armazenamento. Características técnicas: peso bruto total de 57 toneladas e combinação de veículos num total de sete eixos. Comprimento mínimo a 19,80 metros e máximo de 30 metros.

Rodotrem

Recomendado para cargas de grande peso. Deve ser tracionado por um cavalo-mecânico trucado e necessita de um trajeto definido para obter Autorização Especial de Trânsito (AET). Características técnicas: peso bruto total de 74 toneladas e combinação de veículos num total de nove eixos. Comprimento mínimo de 25 metros e máximo de 30 metros.



COMO A **TECNOLOGIA** CONTRIBUI PARA A EVOLUÇÃO DOS **NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**

Melhorias tecnológicas trouxeram avanços para o crescimento das transações comerciais

Os últimos anos trouxeram mudanças incríveis em quase todos os setores e áreas da sociedade. O comércio internacional também se beneficiou desta 'onda' evolutiva. Os avanços da tecnologia têm um papel determinante neste cenário em que a forma como os negócios são feitos em um nível global precisa ser mais rápida, mais eficiente, mais confiável e simplesmente melhor.

Os profissionais que viveram o excesso de papelada ao realizar um processo e as boas idas e vindas aos órgãos públicos, certamente, valorizam ainda mais todas as mudanças advindas da tecnologia. A licença de importação e o Drawback, por exemplo, eram muito difíceis de pleitear e, principalmente, administrar.

Para a co-founder da FazComex, Sinara Bueno, um dos recentes desta-

ques é a reformulação dos processos de exportação e importação do Portal Único Siscomex. "Embora seja um desenvolvimento tecnológico na esfera operacional do comex ela tem reflexos na evolução dos negócios internacionais", avalia.

Com o objetivo de desburocratizar, essas mudanças prometem, por exemplo, iniciar o desembaraço aduaneiro com a mercadoria ainda em água. Outro exemplo bastante aguardado é a possibilidade de liberar apenas parte da mercadoria de um BL, além claro de unificar diferentes documentos. "Estabelecendo processos mais eficientes, harmonizados e integrados entre todos os intervenientes públicos e privados no comércio exterior, teremos mais competitividade nos negócios internacionais, algo determinante no mundo globalizado", conclui.



Foto: Cered Altmann por Pixabay

Transportes

No campo prático pode-se dizer também que, mesmo de forma modesta, tivemos avanços no transporte doméstico e internacional. No século passado, ferrovias, navios, cavalos e carroças eram as principais formas de transporte. A chegada dos automóveis e caminhões, o aumento da capacidade dos trens e navios, depois os aviões, acelerou vertiginosamente o ritmo das viagens e do transporte de cargas.



Foto: Cered Altmann por Pixabay

Comunicações

Nesta área os avanços foram notáveis. Do cartão de crédito, à Internet, ao leitor de código de barras, à calculadora portátil, do telegrama ao telefone celular, invenções incríveis que mudaram completamente a maneira de fazer negócios. Hoje em dia é possível se comunicar instantaneamente com clientes a milhares de quilômetros de distância. É possível até vê-los com as chamadas de vídeo. Sem contar nos documentos que podem ser enviados e dessa forma ficam a apenas alguns cliques de distância.



Foto: Kijangier

Potencial global

Os avanços nas relações de transporte, tecnologia, comunicação permitem sonhar com uma expansão praticamente sem limites e barreiras físicas. As empresas internacionais podem ter suas sedes num país, fabricar seus produtos em outra nação e vendê-los e muitos outros. As empresas de informática já comprovam este modelo há um bom tempo e muitos outros segmentos têm experimentado.



Foto: Cered Altmann por Pixabay

Inteligência artificial

Os algoritmos também podem representar importante evolução nos negócios internacionais. A otimização de rotas comerciais, o gerenciamento de tráfego de caminhões e embarcações nos portos e a leitura de dados de pesquisa de comércio podem ser feitas utilizando Inteligência Artificial e o Aprendizado de Máquina. Ferramentas como o Global Fishing Watch já estão disponíveis para serem usadas da melhor forma nas atividades de pesca comercial. Outros setores também podem ter suporte semelhante para aprimorar as suas atividades.

MITO OU VERDADE?



Google, Facebook, Uber e WhatsApp não funcionam na China porque o Governo quer controlar cada cidadão.



MITO



VERDADE

Mito. Para todas as limitações impostas na China, existem aplicativos muito parecidos, substitutos, os quais têm a mesma funcionalidade e sanam as necessidades dos chineses. Ou seja, não é um bloqueio de um tipo de serviço ou de atividade para controle dos cidadãos, mas sim de algumas particularidades que caracterizam a empresa ou o aplicativo em si e, claro, o desenvolvimento do país através de novas startups locais com marcas próprias.

No caso do WhatsApp, por exemplo, a substituição acontece pelo WeChat, aplicativo mais completo que, além da comunicação, agrega também outras funcionalidades como rede social e pagamentos. O Chinês só sente falta do WhatsApp quando precisa conversar com o mercado ocidental, pois internamente ele atende e supera as necessidades.

O Google é um caso especial também, já que no passado não quis se adequar a algumas políticas exigidas pelo país. Naquele momento, todos os serviços foram cancelados e os ocidentais que visitam a China sofrem até hoje pela Google-dependência. Lá, de qualquer forma, além dos sites de pesquisa chineses, é possível utilizar o Bing e o Yahoo tranquilamente.

O fato é que a China é prática nas suas decisões, pois não pode parar. Afinal, são 1,2 bilhões de habitantes. Imagine na sua cidade uma população seis vezes maior com as facilidades atuais. Seria um caos, certamente. Por isso, a China funciona à sua maneira, buscando superar uma história traumática do comunismo de Mao, que não permitia acesso a nada. Hoje, disponibiliza as suas versões de aplicativos que se adaptam melhor à realidade e desenvolve o país desgastado pela história.

QUAL A IMPORTÂNCIA DO OUTSOURCING PARA AS EMPRESAS?

A escolha certa deve considerar a regulação de trânsito, o roteiro e a carga a ser transportada

O outsourcing é frequentemente confundido com terceirização por causa de sua tradução literária (out/fora + sourcing/fonte = fonte de fora), mas no mundo dos negócios esta função tem um significado e atuação muito mais importante. Ao contrário do termo em português (onde se delega a terceiros serviços que fogem da atividade principal) a empresa contrata outras organizações para áreas que fazem parte do core business, ou seja, setores fundamentais para a seu desempenho.

Para quem atua no mercado internacional o outsourcing contribui nas estratégias de planejamento da cadeia logística, desenvolvimento de produtos e conhecimentos nas

operações de importação e exportação. Funciona como uma parceria e pode ser aplicado quando uma instituição de fora assume a produção ou prestação de tarefas e passa a atuar de maneira estratégica.

O analista de outsourcing Maicon de Farias Savi está nesta função há sete anos dentro da Eliane Revestimentos. Avalia que o processo é recomendado a uma companhia que precisa completar o portfólio ou expertise “considerando um cenário corporativo de mudanças constantes e de competição acirrada, devido à globalização”, completa.

Na Eliane Revestimentos, o objetivo é acessar produtos com oportunidade de mercado e tecnologias

ainda não disponíveis. Seja qual for o setor, o profissional responsável pelo outsourcing deve estar atento para potencializar os benefícios e minimizar as desvantagens. “Como pontos positivos destaco conhecer vantagens estratégicas que não existem internamente; manter o número de colaboradores, independente do aumento da produção; e acessar novos recursos humanos e tecnológicos”, enumera Savi, que também lembra que é preciso administrar a volatilidade cambial, o tempo necessário para integração e entendimento das partes e atenção ao padrão de qualidade da operação.

Para os profissionais que desejam se destacar a recomendação é ter conhecimento em logística e cadeia de suprimentos (nacional e internacional), idiomas, legislações,

ter flexibilidade para lidar com diferentes culturas e capacidade de negociação. Graduado em Comércio Exterior pela Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc), “que foi determinante para conseguir a minha primeira oportunidade”, relembra Maicon Savi, que continuou se aperfeiçoando com formações complementares e teve uma experiência no exterior. “Morei na Inglaterra por um ano entre 2006 e 2007 o que me auxiliou no aprendizado de outras culturas e da língua inglesa”.

De volta ao Brasil, começou como estagiário de logística e exportação, passando para assistente, depois foi para a área comercial, virou analista de importação até chegar no outsourcing. “É uma atividade muito dinâmica com demandas e oportunidades globais”, finaliza.



Foto: Arquivo Pessoal

Savi é analista de outsourcing na Eliane Revestimentos

DESPACHO ADUANEIRO

QUATRO IMPRESSÕES SOBRE A DECLARAÇÃO ÚNICA DE EXPORTAÇÃO (DU-E)

O novo processo de exportação começou a ser implantado em março de 2018 e desde então exigiu adaptação dos usuários e conhecimento de todas as funcionalidades. A Declaração Única de Exportação (DU-E) veio para substituir o Registro de Exportação (RE), a Declaração de Exportação (DE) e a Declaração Simplificada de Exportação (DSE) e reúne todas as informações relativas a uma determinada operação de exportação.

Em geral, as mudanças tem sido bem aceitas pelos profissionais do comércio exterior. Pedimos ao despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber, da Ruckhaber Comissária de Despachantes Aduaneiros, que descrevesse as impressões que teve ao utilizar a DU-E. Após um ano de implantação o especialista avalia como tem sido a utilização da ferramenta.

1

AGILIDADE



A DU-E tinha a expectativa de simplificar o processo de exportação e isso realmente aconteceu. O processo ficou mais ágil com a redução de tarefas e diminuição da burocracia. Realmente um progresso já que antes havia cerca de 100 campos para serem preenchidos e agora são cerca de 40. “Temos um processo muito mais ágil do que no passado. A carga chega e já conseguimos fazer a liberação dentro do porto e isso nos deu uma agilidade muito maior”.

2

EFICIÊNCIA



Com a redução da burocracia, também foram reduzidas algumas etapas, eliminando documentos. Os custos ficaram menores e assim também foi possível aumentar a eficiência das empresas exportadoras. “Não precisamos mais apresentar os documentos instrutivos da exportação para o recinto, apenas nos canais do Portal Único, ou seja, não transitamos mais com documentos para a RFB, e sim apenas através do sistema”.

3

TRANSPARÊNCIA



Com a eliminação no número de pessoas e fiscais envolvidos em todo o processo também passamos a ter mais transparência. Podemos afirmar que há um controle muito maior e que diminui a margem para a corrupção, por exemplo. Para o mercado internacional a mudança neste cenário é muito importante. “Tanto a RFB quanto os órgãos anuentes têm acesso a essa informação. Temos o processo muito mais ágil, muito mais rápido de uma forma muito mais segura”.

4

LIMITAÇÃO



Do ponto de vista negativo, há um limite para imputar as informações até 99 itens, e se passar deste número é preciso um sistema que faça isso. “A Ruckhaber tem o sistema iBroker Export, desenvolvido pela Bysoft, de São Paulo, e conseguimos imputar todas as informações com 200, 500, 700 itens. Para nós, é a única coisa negativa no sistema, mas a RFB prometeu melhorá-lo”.



Príncipe ou sapo?

No passado pré-digital nem tão distante onde quase tudo ainda tinha que ser registrado em papel havia uma boa desconfiança com os currículos enviados por candidatos a alguma vaga de emprego. Vai ver foi deste ceticismo que nasceu a expressão 'o papel aceita tudo'.

Agora, o mundo das redes sociais permite não só que postulantes a um trabalho descrevam seu histórico profissional 'suspeitoso', mas que pretendentes a um romance construam um perfil de 'príncipe encantado'. A era das fake-news invadiu os sites de relacionamento.

E dos negócios, já que as empresas-sapo também podem coaxar você.

Então, seja no analógico ou digital, continua valendo o ditado 'Seguro morreu de velho'.

@marcossonego



@ComexDaDepre

Eu no final do expediente depois de acelerar todos navios.





CINCO SERVIÇOS QUE PODEM SER REGISTRADOS NO SISCOSERV

Por Cláudia Fiedler

Não é mais novidade para ninguém que o registro no Siscoserv é uma obrigação legal, e que sim, empresas sujeitas aos registros correm sérios riscos se não os efetuarem no prazo.

Desde 2012 o Siscoserv vem assombrando os contribuintes brasileiros. Dúvidas, incertezas e inseguranças são os argumentos mais utilizados para justificar a inadimplência quanto a esta obrigatoriedade.

No âmbito do comércio exterior, muito se fala e discute sobre o registro do frete e demais taxas relacionadas a este serviço, porém, muitos outros serviços estão sendo negligenciados, muitas vezes simplesmente por falta de conhecimento.

Quero compartilhar cinco serviços que podem ser registrados no Siscoserv mas podem estar sendo

esquecidos:

Google: Alguns serviços do Google, como o serviço de e-mail, por exemplo, são passíveis de registro no Siscoserv. Ocorre que muitas empresas não observam que a fatura dos serviços do Google vem faturado pela sede da empresa domiciliada no exterior, configurando um pagamento internacional, e consequentemente a obrigação de registro.

LinkedIn: Mesma situação do Google. Muitas empresas contratam serviços do LinkedIn Ads ou assinam a conta Premium. É necessário verificar qual é o país de origem da fatura comercial desses serviços, se for domiciliado no exterior, há obrigatoriedade de registro. Além disso, outro ponto curioso sobre o LinkedIn é que se a fatura for da Irlanda trata-se de um país com tributação favorecida, paraíso fiscal. Nesse caso a alíquota do imposto de renda pode ser diferenciada, portanto, analise criteriosamente a fatura desse serviço.

CRM: Importadores e exportadores também vendem, certo? Muitos organizam seus processos comerciais com CRM, um desses CRM's famosos é o Salesforce, por exemplo. A Sede do Salesforce é na Califórnia, Estados Unidos. Sendo assim, mais um serviço cuja fatura deve ser analisada com cuidado para observar esse detalhe importante: o país emissor da fatura.

Computação em Nuvem: A aquisição de autorização de acessos e de uso de programas ou aplicativos disponibilizados em computação em nuvem (cloud computing), também conhecidos como Softwares as a Service (SaaS), devem ser objeto de registro no Siscoserv. Ainda sobre computação, vale destacar os arquivos de bancos de imagens pagos, usados para promover seu negócio na internet, no site, nas redes sociais, etc., cuja fatura é de uma empresa domiciliada no exterior.

Manutenção de equipamentos: Há poucos meses presenciei o registro de uma contratação de serviço de manutenção de uma máquina que foi comprada no exterior, havendo o deslocamento de uma pessoa que reside no exterior, enquadrando-se no Modo 4: Movimento temporário de pessoas físicas: residentes no exterior deslocam-se por tempo limitado ao Brasil com vistas a prestar um serviço a residente ou domiciliado no Brasil.

Além desses 5 serviços mais comuns no nosso meio, existem centenas de outros que merecem a nossa atenção. Para ter certeza, recomendo sempre que haja uma análise criteriosa dos documentos de cada operação.

Mas também vale reforçar sobre os casos de dispensa do registro no Siscoserv. O contribuinte estará dispensado nas seguintes hipóteses:

- Pessoa jurídica, optante pelo

SIMPLES ou Microempreendedor Individual (MEI);

- Pessoa física, que não explore atividade econômica no Exterior, e que não ultrapasse o limite legal de US\$ 30,000.00, ou o equivalente em outra moeda, por mês.

No entanto, estarão obrigados a registrar:

- a empresa optante pelo SIMPLES que realiza um evento comercial no Exterior, ou contrata fretes, e recebe benefícios fiscais;
- o arquiteto que cobrou, por um projeto no Exterior, US\$ 10,000.00 de seu cliente, por exemplo.

O Siscoserv é um grande desafio para todos nós, no entanto, tem nos trazido inúmeras lições, dentre elas, as principais são:

- Mensurar e fiscalizar a área de compras e vendas de serviços intangíveis e operações;
- Fazer o detalhamento de dados acerca dos serviços que são vendidos/comprados no exterior;
- Estar atento às atualizações e mudanças do mercado;
- Estudar o mercado em busca de novas oportunidades de exportação de serviços;
- Analisar e comparar informações sobre determinados serviços à procura de possíveis infrações.

Esta lei não precisa ser um peso para sua empresa.

Cláudia Fiedler

Despachante Aduaneiro e Diretora da Água Marinha Comex



AGUARDE!
EM BREVE, NOVIDADES!
E UM CANAL DE INFORMAÇÕES
MAIS DINÂMICO SOBRE
O MUNDOS DOS NEGÓCIOS!

Acesse:

www.omundodosnegocios.com.br