

# O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 2 | Nº 9 | Setembro 2018

.com.br



## COMO A VARIAÇÃO DO DÓLAR AFETA O DIA A DIA DO BRASILEIRO

Os quadros MITO OU VERDADE e  
PANORAMA abordam o tema  
P. 08 e 09

## A IMPORTÂNCIA DO SEGURO INTERNACIONAL DE CARGAS

Entenda como um investimento pequeno evita  
um possível prejuízo  
P. 06

## CASE DE SUCESSO

Cervejaria catarinense busca na  
importação vantagens para ganhar  
o mundo  
P. 03

Realização:





## O CÂMBIO PARA TODOS



**A** abertura do mercado para o mundo certamente coloca todo cidadão direta ou indiretamente em contato com outros países. Seja através dos produtos que são consumidos no dia a dia ou até mesmo pelas influências do cotidiano de todos, mesmo daqueles que não tem contato com ninguém do exterior e, muitas vezes, sequer falam outro idioma.

A variação cambial é uma dessas questões que afeta qualquer pessoa no país. Desde o jornalista e o arquiteto, que teoricamente não são influenciados diretamente na sua atividade profissional, a dona de casa, que precisa estar atenta ao orçamento doméstico e as variações de preços dos itens de casa, e até o empresário da indústria de pães, que possui apenas fornecedores e clientes locais.

Isso porque o mundo globalizado possibilita essa interação. E principalmente nos obriga ao envolvimento das particularidades mundiais, seja qual for nossa função atual. E é por isso que estamos aqui. Para disseminar conhecimentos e entreter, mas fielmente capacitar para as labutas diárias e condicionar melhores resultados para todos. Enjoy it!



**Marcelo Raupp,**  
sócio-diretor da  
UNQ Import Export.

## EXPRESS

Por Joice Quadros

### Exportações para a China

A China prevê importar mais carne do Brasil. A informação é do cônsul econômico e comercial do Consulado-geral da China em São Paulo, Yu Yong, que esteve na sede da Fiesc, em Florianópolis, na sexta-feira (17). Segundo o Boletim da Fiesc, Yu Yong informou que “existe grande demanda por carne bovina, suína e de aves” e que “a médio prazo a importação chinesa desses produtos vai aumentar”, lembrando que Santa Catarina já exporta, mas pode ampliar”.



### Comércio internacional

Análise do Comércio Internacional Catarinense foi a publicação lançada pela Fiesc em 30 de julho, durante seminário, na sede da entidade, em Florianópolis. A publicação apresenta as perspectivas das empresas catarinenses em relação à evolução do comércio internacional para 2018 e 2019 e aborda o cenário atual e as perspectivas da economia para os próximos anos.

### Feira chinesa

Para melhorar as exportações para a China, Yu Yong recomendou estreitar a cooperação com o País asiático para reforçar com as autoridades sanitárias chinesas os diferenciais catarinenses na área. Lembrou, ainda, que em novembro será realizada em Shangai uma feira que reunirá 100 mil potenciais compradores chineses dos mais diversos setores. “A China vai aumentar a abertura ao exterior e criar um ambiente mais favorável”, destacou.

### Exportações crescem

De acordo com a Análise do Comércio Internacional Catarinense 2018, 90% das empresas consultadas projetam aumento das exportações em 2018 e 2019. Para 53,4% delas, a expectativa é que o incremento dos embarques ocorra pelo aumento na participação dos mercados em que já atuam, ou seja, pela ampliação do market share. Enquanto isso, para 36,4% das companhias, a ampliação ocorrerá por meio de vendas para novos mercados. Somente 10% não estimam incremento das exportações no período.

### Cerâmicas em destaque

A Cersaie é uma das principais feiras de cerâmica do mundo e acontece este ano entre 24 e 28 de setembro com a participação de diversas empresas da região. A expectativa é que mais de 111 mil visitantes passem pela feira. O sócio-diretor da UNQ Import Export, Renato Barata Gomes, será um deles, acompanhando um grande cliente da região. Depois do evento, Gomes segue para mais compromissos na Europa na prospecção de novos clientes para a in-

### 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](http://OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br)



## CASE

# UMA CERVEJARIA CATARINENSE COM **DNA INTERNACIONAL**

Blend Bryggeri busca equipamentos e barris no mundo todo para construir um sabor único



*A Blend nasceu com o pensamento em exportação. O mercado externo aceita muito bem as cervejas brasileiras, especialmente as artesanais.*

*Rubens Angelotti, sócio e cervejeiro da Blend Bryggeri*



**Equipamentos selecionados** em diversos países ajudaram a empresa a produzir **cervejas únicas**

Uma cervejaria brasileira que é resultado de inúmeras viagens pelo globo, com equipamentos vindos da China, Europa e Estados Unidos e barris trazidos de vinícolas na Argentina. O principal destino da cerveja não poderia ser diferente: o mercado externo. Esta é a Blend Bryggeri, uma marca catarinense de Criciúma em fase de maturação, mas com clientes já prospectados no Japão, Estados Unidos e Reino Unido.

“A Blend nasceu com o pensamento em exportação. O mercado externo aceita muito bem as cervejas brasileiras, especialmente as artesanais”, explica o sócio e cervejeiro Rubens Angelotti. Alguns dos clientes que se interessaram pelas cervejas produzidas pela Blend Bryggeri a experimentaram em feiras.

O mercado brasileiro também já consome as cervejas da Blend, especialmente nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. A preocupação dos sócios é manter a qualidade do produto vendido em alta para garantir a credibilidade da marca, por isso o foco é nas lojas especializadas.

A capacidade de produção da cervejaria ainda não é suficiente para atender a toda a demanda, mas os sócios do empreendimento veem o “problema” sob a perspectiva do copo meio cheio. “É um problema bom, sem dúvidas. Estamos hoje com capacidade para 12 mil litros por mês, mas queremos chegar aos 24 mil para poder dar conta de todos os pedidos dos clientes no exterior”, projeta Angelotti.

Para expandir, a Blend tam-

bém aposta na compra internacional. “Estamos buscando fornecedores. A UNQ Import Export tem nos auxiliado nesse processo”, afirma o cervejeiro. A novidade mais recente foi a compra de cartões magnéticos para usar nos bares. Por meio deles, os clientes podem recarregar com créditos e utilizá-los para as compras.

Todo o preparo da fábrica, com equipamentos únicos e selecionados em vários pontos do planeta, ajudam a fazer jus ao slogan “drink different”, adotado pela empresa. Os sócios pregam a necessidade de “fugir do comum” e despertar a curiosidade dos consumidores.

Enquanto a cerveja produzida pela Blend Bryggeri ganha o mundo, Angelotti tem para si próprio um objetivo oposto: fincar raízes

em Criciúma. Fotógrafo profissional, o mestre cervejeiro viu no empreendimento a oportunidade para passar mais tempo em casa. “Eu viajo muito por causa dos projetos de fotografia e o meu objetivo é ficar mais tempo perto de casa. Sempre quis produzir algo tangível, e a cerveja é o produto ideal, porque sempre gostei”, relata.

O plano dele é se dedicar cada vez mais tempo à Blend e ser mais seletivo quanto aos projetos na fotografia. Para aumentar as chances de sucesso, estudou na Inglaterra, visitou feiras pelo mundo e mantém contato constante com outros mestres cervejeiros. “No mercado da cerveja artesanal, essa cooperação é muito forte. Todos tendem mais a crescer quando trocam experiências”, diz.

## EXPEDIENTE

**Textos**

Beatriz Sônego De Luca  
Joice Quadros  
Lucas Renan Domingos  
Marcelo Raupp  
Renan Medeiros  
Renato Barata Gomes

**Charge**

Marcos Sônego

**Diagramação**

Rodrigo Lodetti

**Colaboração**

Bruna Cechinel Bonetti,  
Carlos Castro, Leandro Coelho,  
Rafael Scotton, Roberto O'Reilly  
Vasques, Rodrigo Ruckhaber e  
Rubens Angelotti

**Jornalista Responsável**

Beatriz De Luca  
JP - 6043/SC

**Coordenação Geral**

Marcelo Raupp

**Sugestões e dúvidas**

imprensa@unq.com.br

**Realização**

UNQ Import Export  
www.unq.com.br



## SAIBA COMO FUNCIONA A EXPORTAÇÃO TEMPORÁRIA

Regime aduaneiro especial permite a saída de mercadorias por prazo determinado e com isenção de impostos

**S**empre que há necessidade de enviar uma mercadoria ao exterior por um prazo determinado, é possível contar com isenção dos impostos na exportação e no retorno da carga ao Brasil. O benefício é permitido em regimes especiais como o de exportação temporária, modalidade usada, por exemplo, para manutenções, consertos ou benfeitorias em maquinários.

“A exportação temporária consiste no envio do produto por um período predeterminado. Quando uma máquina é importada e vem com algum defeito, por exemplo, ela pode ser enviada de volta para o reparo. Esse regime também bastante utilizado para o envio de amostras para feiras internacionais”, explica o despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber.

Em todos esses casos, segundo ele, não há incidência do Imposto de Importação quando o produto

retornar. “A Receita Federal faz uma conferência documental e física para garantir que a mercadoria que está retornando é a mesma que foi enviada ao exterior. Por isso, nesses casos, a reimportação da mercadoria sempre passa por canal vermelho”, detalha o especialista.

A exceção, conforme Ruckhaber, é para os casos em que há valor agregado à mercadoria. Nessa situação, o regime passa a ser o de “exportação temporária para aperfeiçoamento passivo”. Se uma máquina recebeu melhorias com a instalação de novas peças ou teve capacidade de produção aumentada, por exemplo, incide o Imposto de Importação aplicado sobre o ganho de valor no produto, no momento do retorno. A regra vale para qualquer transformação, elaboração, beneficiamento ou montagem à qual a mercadoria seja submetida no exterior.

### Exportação

#### Exportação temporária

Permite a saída do Brasil de um bem nacional ou importado, desde que retorne no mesmo estado em que foi exportado e em prazo determinado.

#### Exportação temporária para aperfeiçoamento passivo

Semelhante ao regime anterior, mas prevê que o bem seja submetido a operação de transformação, elaboração, beneficiamento ou montagem, no exterior. A reimportação, sob a forma do produto resultante, impõe a obrigação de recolher tributos sobre o valor agregado.

### Importação

#### Admissão temporária com suspensão total do pagamento de tributos

Permite a entrada no Brasil de um bem que permaneça por prazo fixado, com suspensão dos impostos incidentes na importação (II, IPI, PIS/Pasep, Cofins, Cide e AFRMM - adicional ao frete para renovação da Marinha Mercante).

#### Admissão temporária para aperfeiçoamento ativo

Semelhante ao regime anterior, utilizado para situações em que a mercadoria passa por beneficiamento, montagem, renovação, recondição, acondicionamento, conserto ou manutenção. A isenção dos tributos se aplica somente ao bem importado temporariamente.

#### Admissão temporária para utilização econômica

Prevê a utilização do bem para prestação de serviços a terceiros ou produção de outros bens destinados à venda. Nesse caso, todos os impostos incidem de forma proporcional ao tempo de permanência da mercadoria no Brasil, à razão de 1% dos tributos originalmente devidos para cada mês de permanência.

## SISCOSEV NA PRÁTICA

Renato Barata Gomes  
sócio-diretor da UNQ Import Export e professor universitário  
renato.barata@unq.com.br  
www.unq.com.br  
www.omundodosnegocios.com.br



### A NBS e sua importância para o setor de serviços

A sigla NBS abrevia o termo Nomenclatura Brasileira de Serviços, Intangíveis e outras Operações que produzam Variações no Patrimônio. Esta nomenclatura tem a função de identificar e classificar os serviços e intangíveis e acaba tendo uma função importante como ferramenta de fiscalização dos órgãos anuentes no monitoramento das atividades no setor terciário. Além disso, a NBS atua como padronizadora da classificação dos serviços prestados simplificando o desenvolvimento de políticas públicas, facilitando a integração de sistemas de controle de processos de serviço, além de tornar mais fácil a geração de estatísticas que ajudam no entendimento do desempenho do setor, na análise dos pontos fortes e pontos fracos das empresas prestadoras de serviço e no direcionamento de ações que visam a melhora de performance dos serviços prestados pelas empresas brasileiras.

### O comércio exterior de Serviços

Era comum, identificar em artigos voltados à indústria de serviços, que este setor é muito mais desenvolvido em países desenvolvidos, pois os serviços acabam surgindo como uma alternativa à estagnação da indústria. Atualmente, o crescimento do setor de serviços não é exclusividade dos países ricos. Em países emergentes, inclusive o Brasil, o setor terciário já corresponde a mais de 70% dos empregos do país. No que tange ao comércio exterior, segundo dados de 2017 do MDIC, o Brasil exportou 29 trilhões e importou 42 trilhões de dólares americanos em serviços. Isto indica que ainda há um longo caminho a trilhar no desenvolvimento das exportações brasileiras de serviço.

### Como é composto o código NBS?

A NBS é composta por nove dígitos. Iniciando da esquerda para direita temos:

**1.2345.67.89**

Dígito 1: indicador que se refere à um código da NBS

Dígitos 2 e 3: referem-se ao capítulo da NBS;

Dígitos 4 e 5: referem-se à subclassificação do serviço, associados ao capítulo da NBS;

Dígitos 6 e 7: integrando os dígitos anteriores compõem as sub-posições da subclassificação, com informações mais específicas;

Dígitos 8 e 9: identificam item e subitem da sub-posição.

### Exemplo:

Serviços de transporte marítimo em contêineres de 20' ou 40' Dry:

1. - NBS

1.05 - Serviços de transporte de cargas

1.0502 - Serviços de transporte aquaviário de cargas

1.0502.1 - Serviços de transportes aquaviário de navegação de cabotagem e de longo curso

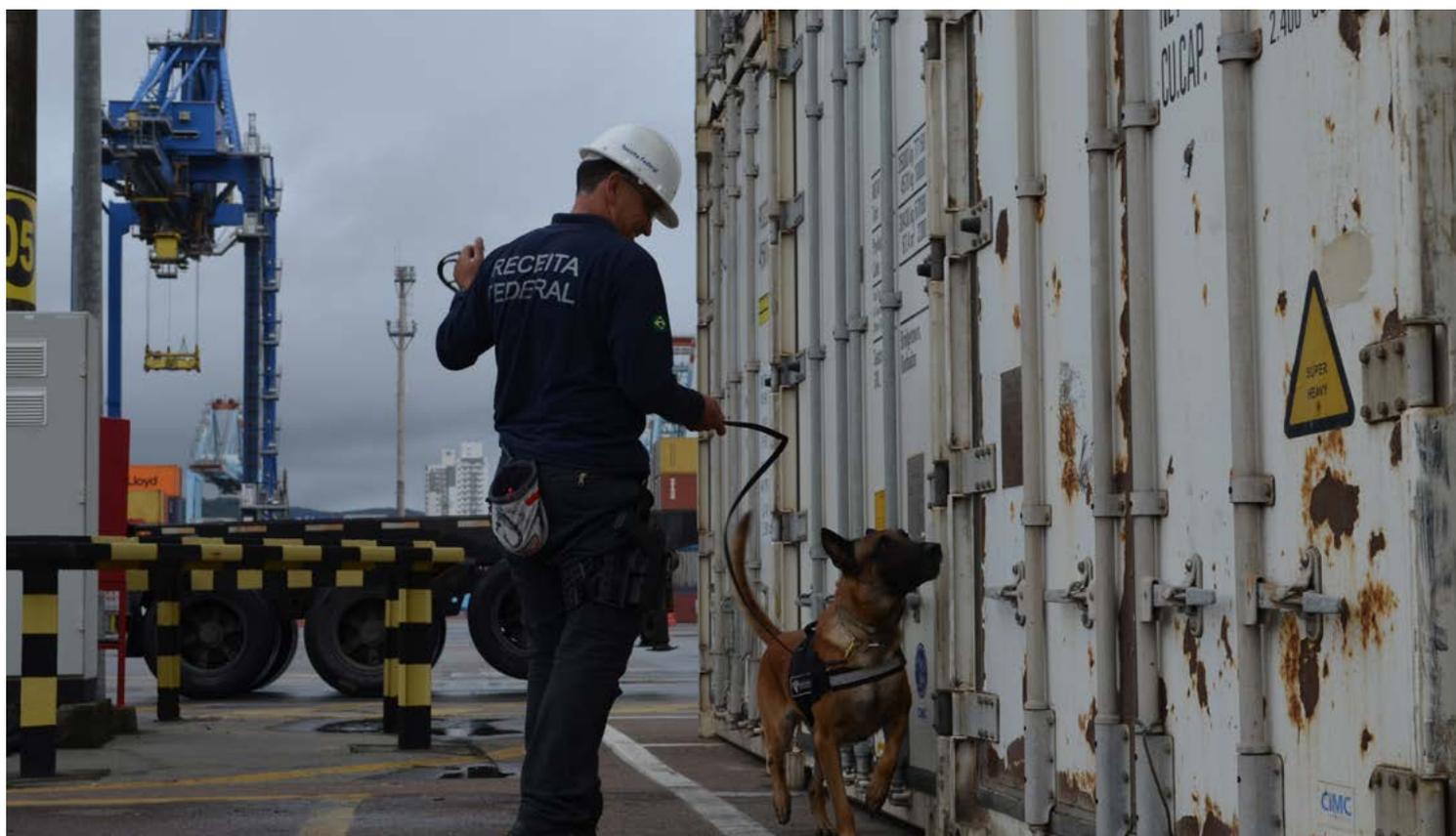
1.0502.14 - Serviços de transporte aquaviário de navegação de cabotagem e de longo curso de cargas em contêineres

1.0502.14.90 - Serviços de transporte aquaviário de navegação de cabotagem e de longo curso de cargas em outros tipos de contêineres



# A IMPORTÂNCIA DA RELAÇÃO ENTRE PORTOS E ÓRGÃOS ANUENTES

Infraestrutura para vistorias e trabalho dos servidores é fundamental para a agilidade nos processos



Portonave foi o **primeiro terminal do Brasil** a oferecer **canil para os cães de faro** da Receita Federal

Um fator fundamental para que os órgãos anuentes nas exportações e importações sejam ágeis nos processos é a infraestrutura que os terminais oferecem a eles. Portos que disponibilizam cargas com rapidez para que os órgãos façam as vistorias poupam o tempo dos servidores e conseguem liberar com maior celeridade as mercadorias dos clientes.

“Existe sinergia com os órgãos, o que se dá devido ao relacionamento mútuo de respeito, parceria e comprometimento com os resultados. Há o sentimento de que estamos todos no mesmo rumo”, resume Roberto O’Reilly Vasques, supervisor de Importação e Exportação da Portonave, de Navegantes (SC). O terminal foi o primeiro do Brasil a oferecer canil para os cães de faro da

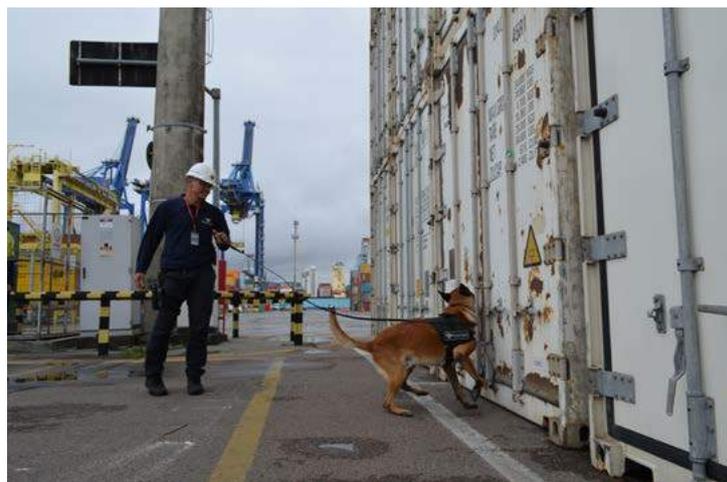
Receita Federal, por exemplo, o que facilita o trabalho dos auditores. Os servidores do órgão ainda contam com escritório com 15 estações de trabalho e áreas de 3 mil metros quadrados para vistoria de mercadorias e 2 mil metros quadrados para posicionamento de contêineres.

A estrutura é preparada para auxiliar no trabalho, principalmente, da Receita Federal e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), que estão presentes todos os dias no porto. “Para os fiscais do Mapa, contamos com um uma área de aproximadamente 5 mil metros quadrados dedicada ao posicionamento e inspeção de cargas, considerando câmara refrigerada e antecâmara de inspeção de produtos de origem animal, além de sala de inspeção para produtos

de origem vegetal e sala administrativa de apoio”, explica Vasques.

Ocasionalmente, Anvisa, Ibama, Inmetro e o Exército também executam atividades no porto. “O Terminal mantém 28 colaboradores treinados para realização das atividades de todos os órgãos

anuentes. Entendemos ser necessário disponibilizar o que há de melhor para a execução das atividades dos órgãos anuentes, inclusive com procedimentos bem traçados e alinhados com eles”, afirma o supervisor de Importação e Exportação da Portonave.





# SEGURO GARANTE A TRANQUILIDADE NO TRANSPORTE INTERNACIONAL

Entenda como um investimento pequeno evita a “surpresa” de um prejuízo grande

Como qualquer transporte de cargas, um frete internacional está sujeito a imprevistos que podem acarretar prejuízos aos envolvidos na operação. Para ter os riscos sob controle, o ideal é nunca trabalhar sem uma apólice de seguro. O custo é pequeno se comparado à tranquilidade que garante ao comprador da mercadoria.

A orientação é do especialista em transporte internacional da Ethima Logistics, Carlos Castro. Segundo ele, o prêmio é calculado sobre uma pequena taxa do valor assegurado. “Com um baixo investimento, garante-se a cobertura dos prejuízos que o segurado venha a sofrer em conse-

quência de perda ou dano material sofrido pela carga, quaisquer que sejam as causas externas”, explica.

Conforme Castro, o seguro também protege prejuízos causados pelas chamadas “avarias grossas”, aquelas causadas de propósito pelo capitão do navio para preservar as vidas a bordo ou minimizar os danos ao navio e à carga quando há um perigo real e iminente - desde que o perigo não tenha sido causado pelo próprio comandante, tripulação ou equiparados.

Quase todas as grandes seguradoras, como Liberty, Porto Seguro, Mapfre, Allianz e BB Seguros, oferecem o serviço.

## O que o seguro cobre?

A responsabilidade pela con-

tratação do seguro depende das condições acordadas na compra, ou seja, dos Incoterms. A obrigação fica a cargo do exportador quando cabe a ele a responsabilidade ao menos até o porto de destino (Incoterms CIF, CIP, DDP, DAT e DAP).

Do contrário, cabe ao importador providenciar o seguro da carga. Neste caso, o comprador pode optar por segurar custo da mercadoria, frete, despesas adicionais, lucros esperados pelo comprador em mercadorias para revenda ou produtos para industrialização, impostos e até o próprio valor do seguro.

Se a responsabilidade é do exportador, a importância segurada vai depender do que consta nos Incoterms. “Podem ser acrescentadas coberturas adicionais

de despesas, lucros esperados e impostos, embora o mais comum seja cobrir o custo da mercadoria, seguro, frete e mais 10% de despesas”, explica o especialista da Ethima Logistics.

## Quando o seguro perde validade

Castro alerta que há situações em que o seguro deixa de ter validade, normalmente nos casos em que alguma regra prevista na apólice é descumprida por parte do cliente ou do exportador.

É o caso, por exemplo, de quando o dano foi causado antes mesmo do embarque, se a transportadora não atende os requisitos mínimos de gerenciamento de riscos exigidos na apólice, se a embalagem está deficiente ou se o sinistro é causado por um vício do próprio produto. “Uma batata crua em um ambiente fechado e quente, por exemplo, acaba brotando”, cita o expert.

O seguro também deixa de valer se o transportador não consegue comprovar a suposta causa externa que deu origem ao dano. “Se a alegação é de que o produto foi furtado, mas não há nenhuma comprovação de rompimento de obstáculo, o item não pode simplesmente ter sumido”, exemplifica Castro.

“Para garantir a cobertura do seguro, é preciso entender e respeitar as condições técnicas e contratuais delineadas pela apólice”, conclui.



Prazos para  
acionar o  
seguro



Transporte  
Marítimo  
**60 dias**  
após a chegada  
da carga



Transporte  
Aéreo  
**30 dias**  
após a chegada  
da carga



Transporte  
Terrestre  
**30 dias**  
após o cruze da  
fronteira



Mercadorias com  
Condição Própria  
(em ambiente refrigerado ou congelado)  
**5 dias** após a chegada  
da carga



# COMO ALGUÉM NO EXTERIOR PODE COMPRAR IMÓVEIS NO BRASIL?

Advogado explica procedimentos e orienta quanto aos cuidados necessários

**N**ão é preciso ser brasileiro ou morar no país para comprar imóveis no Brasil. Atraídos pelo potencial de rentabilidade e valorização ou até passar férias com a família num dos países com mais belezas naturais do mundo, estrangeiros adquirem terrenos, casas e apartamentos no Brasil com frequência.

Os cuidados para comprar imóveis no Brasil são os mesmos recomendados tanto para quem vive no país quanto para pessoas de fora. Segundo o advogado Rafael Scotton, a diferença está nos procedimentos anteriores à compra, que demandam algumas etapas a mais para os estrangeiros.

“O passo inicial é a obtenção do número de CPF pelo estrangeiro, que pode ser solicitado em qualquer embaixada ou consulado do Brasil no exterior. Para isso, deve apresentar a cópia autenticada de algum documento de identidade utilizado no seu país de residência, preferencialmente o passaporte. Se for casado, será necessário também um número de CPF para o cônjuge”, explica Scotton.

Com o CPF criado, acrescenta o profissional, é hora de planejar a aquisição. “A compra pode ser feita por meio de procuração por instrumento público, concedendo poderes para comprar, assinar escritura, contratos particulares e resolver qualquer assunto perante os Cartórios de Notas, legalizada na repartição consular brasileira do



**Estrangeiros** passam por mais etapas antes de comprar o imóvel

País de origem do estrangeiro, no Brasil registrada nos Cartórios de Títulos e Documentos e traduzida”, continua o advogado.

Fechada a negociação, a transação se encaminha para a etapa final, que consiste na transferência dos valores para o vendedor e da propriedade do imóvel para o comprador. Nessa etapa, o estrangeiro pode ter que apresentar mais alguns documentos, como comprovante de endereço, certidões do imóvel adquirido ou até a apresentação de detalhes quanto à origem do dinheiro. “Os bancos possuem autonomia para negar depósitos realizados por estrangeiros, desde que por motivos justificados, o que pode barrar a aquisição”, observa Scotton.

É importante frisar, no entanto, que existem algumas restrições legais na compra direta de imóveis por estrangeiros, no que tange aos imóveis rurais e terrenos situados na faixa de 100 metros ao longa da costa marítima nacional. Por outro

lado, principalmente em relação aos investidores, é possível a elaboração de algumas soluções que possam contornar tais restrições, reduzindo o risco de perda do capital investido.

## Imposto de renda só na venda e no aluguel

Sobre a compra de imóvel não incide imposto de renda. “A incidência acontecerá apenas mensalmente, caso o imóvel seja alugado no Brasil, e no momento da venda, se houver ganho de capital”, frisa o profissional.

Os impostos e taxas envolvidos na transação são o IOF (normalmente já retido pelo banco no momento da transferência internacional), o ITBI (imposto municipal devido à prefeitura onde o imóvel está localizado) e as taxas de cartório para realização da escritura e registro da transferência, que variam de acordo com o local em que se situa o bem a ser transferido.

## Cuidados na compra do imóvel



Antes de proceder à compra, o indicado é providenciar uma *escrow*

*account* para dar segurança na transação. Esse tipo de conta autoriza o depósito pelo comprador e o dinheiro só pode ser resgatado pelo vendedor quando o negócio estiver finalizado e comprovado.

É importante levantar todas as informações sobre o imóvel



e o proprietário. Existe alguma pendência? O CPF do vendedor está em situação regular? Existe algum processo judicial em andamento em relação ao imóvel ou ao vendedor que possam trazer problemas após a compra? As certidões devem ser consultadas, principalmente, no local do imóvel e no domicílio do vendedor.



O contrato de compra e venda precisa estar muito bem elaborado,

prevendo todas as situações possíveis e garantias, bem como indenizações devidas caso a outra parte não cumpra com suas obrigações. Contar com um advogado de confiança vai prevenir dor de cabeça e prejuízos financeiros e emocionais no futuro.

## GLOSSÁRIO

**Agente de Carga:** profissional que desenvolve soluções personalizadas para os usuários do transporte de carga em qualquer modal (aéreo, marítimo, ou terrestre) e cuida da coleta na origem e/ou entrega no destino.

**Drawback:** Termo usado para a importação de matérias primas com favorecimento ou isenção de impostos de importação, com a condição destas serem usadas como componentes de produtos para exportação.

**Clean On Board:** Conhecimento de Embarque Limpo (o bordo), diz-se de tal documento quando nenhuma ressalva ou anotação quanto ao estado da carga recebida a bordo é encontrada no mesmo, sendo o normalmente exigido pelos importadores nas cartas de crédito.

**CKD:** Abreviatura de Completely knocked down. Carga desmontada para transporte como máquinas e equipamentos.



## MITO OU VERDADE?

### A Variação Cambial afeta apenas quem trabalha com Negócios Internacionais ou quem viaja ao exterior



MITO



VERDADE

**M**ito. O dia a dia do profissional do mundo dos negócios está cheio de nuances afetadas pela variação cambial, claro. Sejam elas nas negociações internacionais, nos pagamentos e recebimentos externos, na redução e no aumento de demanda de importação e exportação ou no planejamento de custo de importação, entre outras.

Também afeta quem viaja ao exterior, logicamente, já que todos os gastos estarão indexados ao dólar ou à moeda do país de destino, desde a passagem, estada,

alimentação e deslocamento. Para evitar surpresas, neste caso, o planejamento pode ser calculado considerando uma margem cambial, o que minimiza o risco de o dinheiro brasileiro não ser suficiente para as despesas internacionais.

Segundo o sócio-diretor da UNQ, Marcelo Raupp, as consequências da variação cambial, no entanto, vão além do dia a dia do comércio exterior e de quem viaja. Ela afeta diretamente a cada cidadão, independentemente da profissão que exerça, principalmente ao que tange ao aumento genera-

lizado de preços, a inflação.

“Primeiro, porque, mesmo que não percebamos, sempre haverá algo importado no nosso entorno. Seja o pão francês, que depende do trigo argentino, ou a gasolina. O aumento do dólar está diretamente ligado ao aumento do custo desses produtos importados e, automaticamente, à elevação dos seus preços” salienta Raupp.

Claro que a inflação depende também da relação de mercado entre oferta e demanda. Quando o dólar aumenta, é natural que as importações fiquem menos

atrativas. Sem concorrência internacional, os produtores nacionais podem elevar os preços, tendo em vista a queda na oferta.

Outros aspectos indiretos também devem ser considerados. A importação permite maior competitividade às empresas com redução de custo e/ou produtos diferenciados no portfólio. Quando ela é limitada pela alta do dólar, as empresas perdem competitividade global e consequências como desemprego, arrecadação do Estado e recessão, no caso extremo, pode acontecer.

## PANO RAMA

### O que do seu dia é afetado pelo aumento do dólar?

*“Coincidentemente, recém retomada minhas aulas, fui repor materiais de desenho numa loja de Porto Alegre e quando fui comprar as canetas, que custavam 16 reais, estavam com valor de 20 reais. Logo, perguntei para o dono da papelaria sobre o aumento e ele respondeu “trazemos as canetas de Miami”, não precisou de mais, a pergunta foi respondida”.*

**Giácomo Lemos Sônego**, Estudante de Arquitetura & Urbanismo PUC-RS

*“Somos uma micro indústria panificadora especializada na confecção de diversos tipos de pães. Nossa principal matéria-prima é o trigo, cujo preço da saca varia de acordo com o dólar, haja vista que a maioria dos moinhos que abastecem a região Sul importam os grãos da Argentina. O aumento do dólar gera o aumento do custo e do preço do nosso produto”.*

**Erick Demetrio Eliseu**, Sócio-diretor da Panificadora Nostro Pane

*“Para o Escritório, percebe-se um silencioso e gradativo aumento nos preços dos produtos base para seu funcionamento, como toners de impressão, papel e no custo das impressões externas.”.*

**Rafael Scotton**, advogado

*“Tendência à redução nos volumes de importação pois impacta no valor da mercadoria e eleva os custos nos impostos decorrentes do processo de importação devido ao aumento da base de cálculo. Em contrapartida, os volumes de exportação tendem a aumentar porque o produto brasileiro fica mais competitivo para a venda no exterior”.*

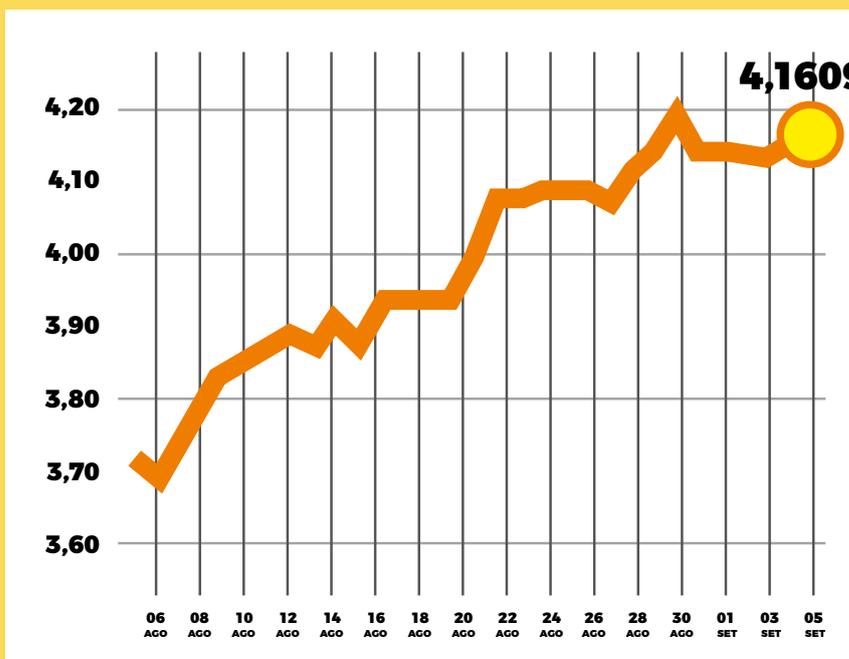
**Carlos Lima**, analista comercial da Portonave



## Escalada do Dólar frente ao Real

Entre Agosto e Setembro, o dólar valorizou cerca de 11,81% frente ao real. Isso significa que a moeda brasileira perdeu valor se comparado com a moeda americana. Com isso, o preço dos produtos importados tende a aumentar conforme os estoques dos fornecedores forem sendo renovados com a nova taxa cambial, já que o que se tem disponível ainda hoje é reflexo de importações feitas no passado, com taxas menores.

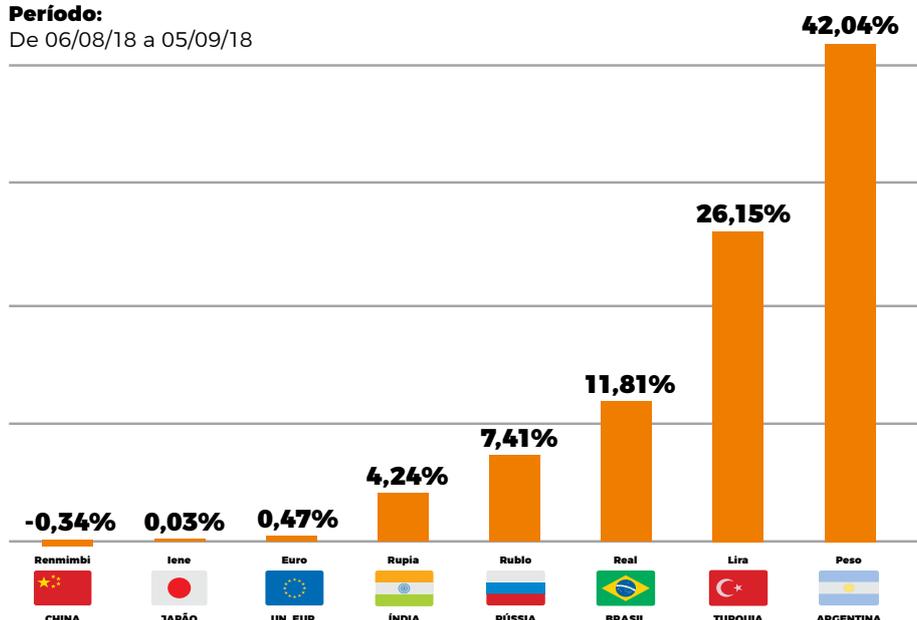
A instabilidade política e econômica, e as consequentes inseguranças dos investidores, refletem na volatilidade cambial, o que desafia o empresário brasileiro no planejamento de médio e longo prazo. Certamente, aquele empresário mais preparado, conhecedor das ferramentas e das possibilidades, conseguirá maior êxito com a flexibilidade que o mercado atual exige.



## Variação do Dólar em diferentes países

Dos países emergentes, as moedas com maior desvalorização foram o Peso Argentino e a Lira Turca, as únicas com desempenho pior que o Real. Os países com economia mais estruturada praticamente não tiveram perdas no mesmo período, contextualizando a fragilidade ainda dos países com maior variação. Como os negócios internacionais não são necessariamente relacionados com o Estados Unidos, é fundamental a análise da paridade entre a moeda brasileira e a moeda do país de negócio. A verificação unilateral da taxa cambial, apenas aqui do Brasil, pode gerar uma conclusão equivocada, gerando maus resultados nos negócios ou perdas de oportunidades.

**Período:**  
De 06/08/18 a 05/09/18





# A RESPONSABILIDADE DO PROFISSIONAL QUE ATUA COM VENDA INTERNACIONAL

Bruna Cechinel Bonetti agrega experiência prática e teórica para desempenhar bem a função

A venda não é um simples processo de formatação e apresentação de valores. Ela começa no desenvolvimento do produto, a partir do entendimento do mercado, e de todas as condicionantes para atender bem o cliente. A venda internacional não é diferente neste aspecto, mas impõe algumas particularidades e demanda diversos conhecimentos específicos para atingir o principal objetivo que é a satisfação de quem compra.

Um trader, como é conhecido o vendedor internacional, precisa estar atento às diferenças entre os países para ser bem-sucedido. Primeiramente, entender as diferenças culturais como idioma, hábitos sociais e a própria religiosidade. Deve conhecer também as diferenças administrativas como condições logísticas e moeda local e sua paridade com o Real. Por último,

as diferenças jurídicas como exigências aduaneiras, leis e exigências técnicas que condicionam o produto que se está vendendo. Por isso, a necessidade de capacitação de um especialista para atuar nesse papel.

Bruna Cechinel Bonetti é um desses profissionais e atua hoje na Tile Export, que representa comercialmente um grupo de indústrias do setor Cerâmico. Para chegar a este cargo, Brunna precisou se capacitar. Graduada na Universidade do Extremo Sul Catarinense – Unesc em Administração com Habilitação em Comércio Exterior, fez também um MBA na área pela FGV. Além disso, mantém os seus estudos em inglês e espanhol para poder desenvolver uma boa comunicação com seus clientes atuais e potenciais.

Mas, para chegar a esta posição profissional, foi preciso tam-

bém passar por diversas funções de atuação na área. Começou a trabalhar na empresa como auxiliar de exportação em 2009, acompanhando os processos operacionais das vendas realizadas. O know-how adquirido com tempo, além das oportunidades recebidas pelos responsáveis da empresa e também traders de longa experiência, Genezio e Giovanni Sorato, transformaram-na parte da equipe de vendas de revestimentos cerâmicos para países da América do Sul e América Central.

Antes de cada viagem de prospecção, Brunna precisa estudar o mercado, além das diferenças citadas anteriormente. Entender os concorrentes, os preços possíveis, os formatos e designs, a paletização necessária e a qualidade no atendimento para que o cliente acredite no potencial de compra e fidelize com o tempo. Conforme



Bruna Cechinel Bonetti

Bruna, “é preciso uma constante atualização para podermos dar o respaldo tanto aos clientes como às fabricas que representamos”. A capacitação teórica e a experiência prática fazem com que Brunna realize o sonho de trabalhar com sua paixão que é o comércio exterior.

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO

# TIPOS DE CAMINHÃO PARA DIFERENTES CARGAS

Especificidades na hora de escolher qual tipo de transporte utilizar na exportação

Ao adquirir ou contratar um veículo para transporte rodoviário de cargas para exportação, é necessário pensar nas diversas variações do mercado, local e carga. Para cada tipo de carga há um tipo de carroceria a ser utilizada para acondicionar a mercadoria, como são casos dos caminhões graneleiros, plataformas, prancha, baú refrigerado ou não, porta container e outros. Conforme o diretor operacional da Agillog Transportes, Leandro Coelho, “Cada tipo de veículo e carga requer um cuidado específico”.

“Em nossa região, o principal meio utilizado é o porta container. Ele traz mais agilidade tanto na sua origem quanto no destino. Uma vez carregado, somente será mantido se acaso houver fiscalização dos órgãos eminentes. Caso contrário somente no seu destino”, explica o diretor da Agillog.

Conhecer a melhor maneira de transportar a carga economiza tempo, dinheiro e evita dores de cabeça. Dessa forma, você consegue compreender qual opção é mais adequada para a situação, considerando não somente a exportação, mas também o valor do transporte em ambas as moda-

lidades.

Saber dessas indicações é importante para que seja possível calcular qual opção é mais viável, tanto nos quesitos econômicos quanto em relação ao compartilhamento do transporte. Outros benefícios são: redução dos gastos com embalagens, dispensa do uso de armazéns, redução dos gastos com seguro, porque há uma diminuição significativa de furtos e avarias, facilitação dos procedimentos de carga e descarga, assegurando o manejo eficiente e rápido e causando menor ônus.



**Cada tipo de veículo e carga requer um cuidado específico”.**

*Leandro Coelho, diretor operacional da Agillog Transportes*

FREE TIME

CHARGE - SÔNEGO



E A VIDA DE UM DESPACHANTE ADUANEIRO...



ME DIZ DEZ 2203.00.00 BELGAS,  
DOIS 1905.90.10 CASSEIROS,  
CINCO LITROS DE 0401.10.00,  
UMS 1806.90.00 DE MORNINHO ...



**Despachante Aduaneiro**

O despachante aduaneiro é o símbolo do comércio exterior. Se alguém quer entrar no mercado internacional já é direcionado ao milagre do despachante. Questionado por muitos, precisa explicar ainda que não faz emplacements para quem não entende das nuances internacionais.

Na vida com tantas Portarias, ele acaba sendo a porta das informações oficiais de todos os produtos que entram e que partem do país (legalmente falando, é claro!). Aquelas incontáveis mercadorias que muitas vezes nem vê e conhece apenas virtualmente, em NCMs.

Aí, o dia a dia transforma também os produtos fora do escritório em códigos. O brinquedo do filho perde as quatro rodas e ganha oito dígitos. A mercearia ganha requintes de classificações fiscais e, a cada ida, é uma aventura diferente.

O bom disso tudo é que sempre haverá um novo capítulo. Mesmo que seja da TEC. Nos processos, é certamente quem faz o coração bater mais forte, mesmo que não seja importação de desfibrilador. Mais que Receita Federal, Anvisa e Mapa, já que acaba sendo o porta-voz de todos eles.

Ele que dá a notícia ruim. E a boa também, mas que não é tão valorizada porque é sempre o que esperamos. Às vezes é até responsabilizado por algo que seguiu um caminho inesperado. Como, por exemplo, o inseto encontrado na madeira e que não está homologado nas instituições brasileiras. Como não previu isso?!

Talvez pela confiança depositada, seja cobrado além do que pode. Simplesmente, porque trabalha não apenas com importação e exportação, mas sim com muitos sonhos de diferentes empresários brasileiros.

Por isso, a homenagem a vocês, profissionais indispensáveis ao mundo dos negócios.  
**Nosso muito obrigado!**  
**Esperamos um canal verde na próxima... ;)**



# Informações, conceitos e análises em Comércio Exterior com foco no desenvolvimento internacional para a Região Sul de Santa Catarina.



Acesse: [www.omundodosnegocios.com.br](http://www.omundodosnegocios.com.br)