

## A IMPORTAÇÃO GERA DESEMPREGO?

Mito ou verdade?  
Especialista em negócios  
internacionais responde

Página 09

## O PAPEL DAS EMBAIXADAS NAS IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES

Entrevista com o diplomata cricumense, Benhur Viana

Página 11



## NEGÓCIO INTERNACIONAL, **BENEFÍCIO LOCAL**

Municípios podem aumentar arrecadação de ICMS  
com contratação de serviços de tradings locais

Página 03

Realização





## AS OPORTUNIDADES DOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS



Quando pensamos em negócios internacionais, muitas vezes, somos instintivamente levados a pensar nos riscos, focar nas ameaças. Afinal, ainda é um mundo cheio de diferenças e novidades a cada minuto. Algumas empresas assimilam de forma positiva, buscando capacitação para transformá-las em oportunidades. Outras acabam se retraindo no desconhecimento e perdendo ainda mais potencial de mercado.

A segunda edição do caderno **O MUNDO DOS NEGÓCIOS** ratifica o principal objetivo da primeira: disseminar informação, fomentando a cultura internacional e abrindo as oportunidades do mundo para as empresas da região. Afinal, por trás de todas aquelas diferenças, há um oceano de possibilidades para ser explorado.

Na importação, é possível ampliar o potencial de compras, promovendo maior competitividade à empresa. Por um lado, a redução de custos com mais opções de suprimento pode aumentar o ganho nas vendas. Por outro, a diferenciação no portfólio com produtos importados pode agregar ao mix, possibilitando a fidelização dos clientes ou a conquista de um mercado complementar.

Na exportação, abre-se um mercado consumidor inimaginável. De 200 milhões de consumidores potenciais no Brasil, passa-se para mais de 7 bilhões no mundo todo. Claro que não haverá uma compra descontrolada dos outros países. Mas abre mais possibilidades de venda, principalmente, quando existe uma preocupação sobre a escassez da demanda no país e uma insegurança pela volatilidade do mercado local. Certamente, haverá alguma empresa em algum lugar do mundo que terá interesse no seu produto em algum momento. O desafio é encontrar esses potenciais clientes e conquistá-los.

O mais importante sobre essas oportunidades é que não há tamanho mínimo de empresa para usufruir das oportunidades disponíveis nos negócios internacionais. Elas estão à disposição para as grandes, médias, pequenas e micro. O diferencial está na busca pela informação e pela capacitação. É por isso que estamos aqui, oferecendo este material preparado com todo cuidado, na expectativa de oportunizar um mundo de negócios para sua empresa.



**Marcelo Raupp, Sócio-Diretor da UNQ Import Export.**

## EXPRESS

Por Joice Quadros

### O Mundo dos Negócios

O primeiro caderno O MUNDO DOS NEGÓCIOS lançado em 6 de março teve grande repercussão no meio empresarial da região. Com 8 mil exemplares distribuídos em associações empresariais e instituições de ensino, levantou importantes reflexões para tornar a Região Sul de SC mais capacitada para usufruir das oportunidades internacionais.

### Comércio Exterior na Região

Em 2016, segundo dados do MDIC, apenas 51 empresas de Criciúma exportaram. Em Joinville foram 209 empresas exportadoras, em Blumenau, 143, Florianópolis, 84 e Chapecó, 49. Os dados das importações são ainda menores. Em Criciúma, apenas 60 empresas importaram, ficando atrás inclusive de Chapecó, que está mais isolada geograficamente, com 65 empresas. Em Blumenau, foram 182 empresas. Florianópolis, 175. E Joinville, 265. "É possível perceber um espaço grande de desenvolvimento no comércio exterior da região", analisa Marcelo Raupp, diretor da UNQ.

### Mais Vendidos

Entre os produtos básicos, houve aumento de receita nas exportações de petróleo em bruto (171,7%), minério de ferro (147,6%) e carne suína (43,2%). Em relação aos semimanufaturados, os maiores aumentos ocorreram nas vendas de ferro/aço (92,1%), ferro fundido (43,2%) e óleo de soja em bruto (26,6%). No grupo dos produtos manufaturados foram registrados aumentos nas vendas de óleos combustíveis (265,5%), veículos de carga (62,7%), e automóveis de passageiros (36,6%).

### Solidariedade em Dobro

Uma partida de futebol entre colegas da imprensa e os amigos da UNQ e a ideia de fazer o bem. Foi assim que surgiu o novo projeto intitulado "Solidariedade em Dobro". A cada jogo realizado, uma campanha de arrecadação de alimentos. Para cada quilo conseguido, a mesma quantidade doada pela UNQ, dobrando o inicial. No primeiro evento, 120kg de alimentos foram disponibilizados, totalizando 240kg com as doações da empresa, os quais foram entregues ao asilo São Vicente de Paulo. A próxima partida está marcada para o final de maio.



Foto: Divulgação/UNQ

### Resultados Positivos

Dados da balança comercial brasileira, divulgados pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) relativos ao primeiro trimestre deste ano revelam aumentos expressivos tanto nas exportações e importações quanto na corrente de comércio, comparativamente com idêntico período de 2016. No acumulado janeiro/março de 2017, as exportações totalizaram US\$ 50,466 bilhões, com alta de 20,4% pela média diária em relação aos US\$ 40,6 bilhões exportados no ano passado. Por outro lado, no tocante às importações, que atingiram o montante de US\$ 36,042 bilhões, foi registrado um aumento de 8,4% em relação ao total de US\$ 32,2 bilhões registrado nos três primeiros meses do ano passado.

### Craque UNQ

O Projeto Show de Bola foi o vencedor do Craque UNQ no Campeonato Catarinense. A instituição recebeu R\$ 2.000 para investir em seus trabalhos sociais nos bairros Ana Maria e Vida Nova de Criciúma. O jogador mais votado, e que representou o Show de Bola, foi Alex Maranhão. Agora, para o Brasileiro da Série B, a pontuação recomeça e a premiação final disponibilizada pela UNQ será de R\$10.000. Participam, além do Show de Bola, Pé na Bola Cabeça na Escola; Vida Ativa São José; Amigos dos Autistas (AMA); Sanfilippo Brasil e o Bairro da Juventude.

### O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Acompanhe o blog O MUNDO DOS NEGÓCIOS com informações sempre atualizadas sobre o mercado internacional.

[www.OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br](http://www.OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br)



## NEGÓCIO INTERNACIONAL, BENEFÍCIO LOCAL

Importações podem aumentar arrecadação do ICMS municipal

Criciúma está perdendo importantes recursos que poderiam ser aplicados na melhoria da qualidade de vida de sua gente. Trata-se da porção do retorno do ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - que não está chegando ao município porque muitas empresas daqui contratam tradings de fora para assessorar seus negócios internacionais.

Os municípios brasileiros são dotados de várias fontes de receitas, das quais captam recursos necessários à realização de suas funções e que objetivam entregar à população serviços e obras que promovam qualidade de vida. Como explica o Fiscal de Rendas e Tributos da Prefeitura de Criciúma, Luiz Fernando Cascaes, "a maior receita individual do Município de Criciúma é o repasse de ICMS. De maneira simplificada, podemos dizer que a parcela pertencente aos municípios do produto de arrecadação do ICMS (25% do total arrecadado pelo Estado) é distribuída considerando o valor adicionado nas operações relativas à circulação de mercadorias realizadas em seus territórios".

### Tradings daqui

Segundo Cascaes, este ano, por exemplo, Criciúma vai receber algo em torno de 2,5 milhões de reais resultantes do valor adicionado gerado pelas tradings que atuaram no município em 2016. O valor de ICMS gerado por esta atividade é alto pois as assessorias de comércio exterior trabalham com a chamada importação por conta e ordem. Nesta operação, prevista na legislação e muito utilizada em Santa Catarina, a trading promove, em seu nome, a nacionalização das mercadorias adquiridas no exterior por outra empresa, a qual é de fato a mandante do processo, ou seja, a adquirente final.

Quando as companhias contratam serviços de Importação por Conta e Ordem de Terceiros de uma assessoria de fora do Município, o valor adicionado relativo a esta operação, e por consequência o respectivo repasse de ICMS, migra para aquele município sede da



Foto: Daniel Búrigo/A Tribuna

**Município só tem a ganhar** com a contratação de tradings locais pelas empresas daqui.

trading. "Daí, a importância de esclarecermos que os empresários podem, com uma simples mudança de procedimentos (contratando tradings de Criciúma), contribuir grandemente com o desenvolvimento de nossa cidade", complementa Cascaes.

Ou seja, o valor arrecadado pelo município pode ser bem maior. Para tanto, basta que as empresas contratem tradings de Criciúma quando forem realizar negócios de importações. Como muitas vezes isto não acontece, e empresas locais contratam tradings de Itajaí ou Florianópolis, por exemplo, os valores do ICMS decorrentes do valor adicionado das importações daqui migram para estas cidades.

### Qualidade e proximidade

De acordo com o diretor da UNQ, Marcelo Raupp, a qualidade e eficiência

na prestação de serviços das tradings locais está em patamares de igualdade com as melhores do mercado. Além disso, as assessorias daqui estão muito mais perto dos clientes, podendo oferecer um suporte melhor. "Sabemos que as mudanças demandam adaptações, mas a importância deste tema para a região pode ser o motivador necessário para o empresário apostar nas tradings locais", destaca Raupp.

Para Cascaes, a cidade só tem a ganhar contratando tradings criciúmens. "Isso beneficia a todos: a prefeitura, que vê sua arrecadação aumentar, revertendo em benefícios para a cidade; a ACIC, porque vê as empresas se fortalecendo; e as tradings porque aumentam o nível de seus negócios", destaca. Raupp acrescenta mais um importante fator, a geração de empregos especializados no assunto. "Vemos uma geração buscando qualificação em cursos

especializados em Comércio Exterior da região, mas que muitas vezes não encontra as oportunidades no mercado. Eis uma grande potencialidade para mudar este panorama também", conclui.



**Vemos uma geração buscando qualificação em cursos especializados em Comércio Exterior da região, mas que muitas vezes não encontra as oportunidades no mercado. Eis uma grande potencialidade para mudar este panorama também"**

### EXPEDIENTE

#### Textos

Beatriz Sônego de Luca  
Joice Quadros  
Marcelo Raupp  
Mayara Cardoso  
Renan Medeiros

#### Projeto Gráfico e Diagramação

Wellington Knabben

#### Colaboração

Almir José Gorges, Dora Mendes Silva, Fernando Sartor, Jean Netto, Melissa Aragão de Souza, Rafael Scotton, Renato Barata Gomes, Rodrigo Ruckhaber e Vinicius Modanezi.

#### Jornalista Responsável

Beatriz Sônego de Luca  
JP - 6043/SC

#### Coordenação Geral

Marcelo Raupp

#### Sugestões e dúvidas

imprensa@unq.com.br

#### Realização

UNQ Import Export  
[www.unq.com.br](http://www.unq.com.br)



## NA EXPORTAÇÃO, A ALTERNATIVA NECESSÁRIA PARA CRESCER

Empresa de Morro da Fumaça intensifica serviço de exportação como forma de driblar a crise



FOTO: Mayara Cardoso

**Empresa** recebe dezenas de visitantes estrangeiros que constantemente demonstram surpresa com estrutura completa e profissionalismo

Há 45 anos surgia em Morro da Fumaça uma pequena empresa especializada em manutenção de máquinas e caminhões, a Natreb. Situada em um polo cerâmico e entendendo a necessidade da época, a empresa iniciou também o trabalho de fabricação de pequenas máquinas, sendo um dos seus diferenciais. Ao realizar tais serviços, o fundador, Norio Bertan, já mostrou que era ousado e alçava grandes horizontes, porém não poderia prever as proporções que sua ideia tomaria. Após mais de quatro décadas de trabalho em meio familiar, a empresa tem nome consolidado no país e ganha cada vez mais espaço fora dele, tendo encontrado na exportação um meio para continuar crescendo e evoluindo.

A primeira máquina exportada cruzou fronteiras há aproximadamente 20 anos a partir do contato de um cliente interessado do Paraguai. Conforme um dos filhos do fundador da empresa, que atualmente comanda a Natreb com a

ajuda de um irmão e dois sobrinhos, Agnaldo Bertan, a procura surpreendeu a equipe e fez com que novos horizontes fossem abertos. *“Sequer existia o Google para que esses clientes nos encontrassem. Ele nos conheceu em visita ao Brasil e acabamos fechando o negócio. Foi uma surpresa muito positiva e que serviu para nos mostrar esse potencial”,* relembra.

Para realizar da forma mais correta e profissional possível o processo, Bertan lembra que optou pela contratação de uma empresa especializada no assunto, buscando maiores garantias de que não esbarraria em trâmites burocráticos. *“Na época pensei apenas que, se outras empresas conseguiram, a Natreb também conseguiria. Busquei as pessoas certas que facilitaram meu trabalho, já que ainda não tínhamos informações sobre linhas de crédito especial, por exemplo, e precisamos acertar as condições de pagamento antecipado”,* salienta.

### Mudança de foco

Apesar do sucesso no negócio internacional, o mercado do Brasil na época absorvia de forma intensa e significativa os produtos da empresa, o que fazia com que ela continuasse crescendo com foco voltado ao mercado interno. *“Isso começou a mudar de forma mais significativa há uns quatro ou cinco anos quando a indústria brasileira começou a retrair. Decidimos, então, buscar novas alternativas fora do país, em especial nos países da América Latina, onde fomos extremamente bem recebidos”,* comenta.

Por se tratar de equipamentos de alto valor agregado, de acordo com Bertan, para que uma venda seja concretizada o investimento em viagens para visita e negociação é alto, além da necessária dose extra de paciência para esperar o tempo certo de fechar o negócio, sendo um esforço recompensado posteriormente. *“Precisamos visitar um cliente diversas vezes até adquirir sua confiança para investir valores altos e que darão o retorno a longo prazo. No entanto, esse trabalho faz todo o sentido quando voltamos algum tempo depois e recebemos muitos agradecimentos pelos serviços prestados. Essa satisfação é o que nos motiva”,* afirma.

### Reconhecimento de território

Ao longo das experiências em visitação e vendas no exterior uma das principais lições adquiridas pelo empresário é a necessidade de identificação da cultura de cada país em que se deseja ser inserido. *“Em geral o produto brasileiro é bem visto em outros países, porém*

*dependendo do local ainda é possível que haja alguma resistência ou preferência pela compra de materiais de países específicos. Para vencer essas barreiras e conseguir efetivamente fechar bons negócios é muito importante conhecer cada cultura e a sua forma de negociação. Isso influencia diretamente nos resultados”,* comenta. Para ter trabalho cada vez mais assertivo, a empresa procura trabalhar com profissionais capacitados para identificar as peculiaridades de cada território a ser “conquistado”.

### Exportar para crescer

Após as primeiras experiências bem-sucedidas no comércio exterior os produtos da Natreb devem cruzar cada vez mais fronteiras. A intenção da direção da empresa é aprimorar cada vez mais o trabalho voltado ao mercado externo, melhorando os materiais de divulgação dos produtos e estando mais presentes em eventos do segmento. *“É um grande desafio e sabemos que o retorno desse trabalho virá a longo prazo. Lá atrás, por exemplo, começamos a semear nossa ideia e hoje estamos colhendo, o que não significa que deixaremos de plantar nossas sementinhas em mais lugares”,* salientou.

O que antes era visto como ideia ousada, conforme Agnaldo, no período de final de 2016 a início de 2017, tem sido complementação necessária para o crescimento da empresa em meio à crise que ainda afeta o Brasil. *“O comércio exterior já representa muito para a Natreb e, com as mudanças que estão sendo preparadas, ainda deverá representar muito mais”,* completou.



**O comércio exterior já representa muito para a Natreb e, com as mudanças que estão sendo preparadas, ainda deverá representar mais”**

## PANO RAMA

Qual a importância das exportações no cenário atual?

As exportações são fundamentais para que empresas consigam expandir negócios, diluir riscos através da pulverização de clientes, agregar valor através da diversificação de produtos e reduzir custos através de economia de escala. Investir na internacionalização é uma estratégia interessante para superar a crise econômica atual.

Renato Barata Gomes – Diretor da UNQ Import Export

Para todos os países a exportação é extremamente importante. É um dinheiro limpo que entra e oferece outros desdobramentos positivos como geração de empregos e impostos. Podemos ter certeza de que um país é tão forte quanto sua capacidade de exportação.

César Smielewski - Presidente da ACIC

A exportação é fundamental para as empresas buscarem novos negócios, aumentando sua lucratividade. Enquanto para muitas empresas, significa sua sobrevivência num mercado tão competitivo e cada vez mais globalizado.

Jean Netto – Contador



## POR QUE CONTRATAR UM AGENTE DE CARGA?

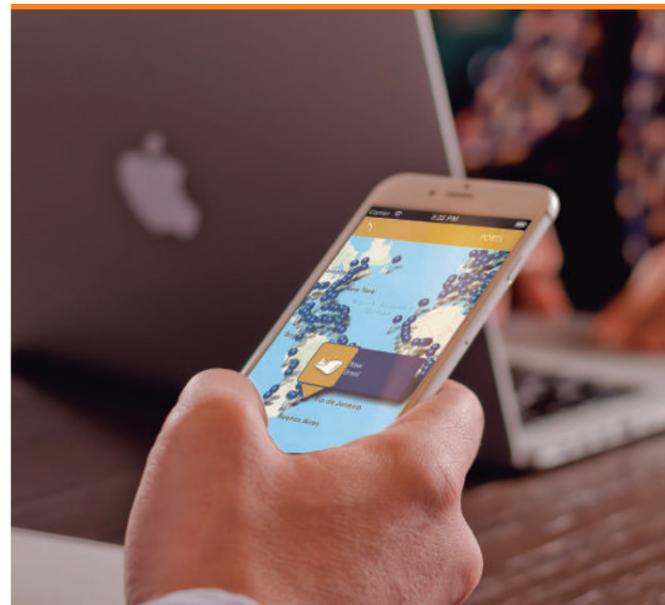
Experiência em gerenciamento logístico e contato constante com armadores conferem segurança a todo o processo

Transportar uma carga de um continente a outro é um trabalho que exige experiência e acesso a uma série de informações e contatos que possam ser acionados. Como os negócios têm cada vez mais particularidades, o ideal é que todo o processo esteja sob responsabilidade de alguém que tratará de forma adaptada à necessidade de cada embarque.

Para garantir tudo isso, a melhor alternativa é contratar um agente de carga, já que nem sempre os armadores – grandes empresas responsáveis pelos navios – conseguem dar o atendimento adequado a cada situação. O agente de carga, além de atuar junto ao armador para assegurar que tudo ocorra bem do início ao fim do trajeto, ainda oferece suporte quando o transporte precisa ser complementado por outro modal, como o rodoviário, inclusive no exterior. São eles quem fazem a intermediação entre o importador ou exportador e as empresas de transportes e logística.

Um bom agente de carga também monitora sempre o cenário logístico nacional, por meio do contato com os armadores e outras entidades. *“Assim garantimos a antecipação de situações e colhemos informações que nos ajudarão nas ações preventivas para minimizar os impactos nos embarques dos nossos clientes”,* relata o gerente comercial da DC Logistics Brasil, Vinicius Modanezi.

O trabalho começa desde o pré-embarque, com o contato constante com os armadores e também exportador/importador (origem e destino) para deixar o terreno preparado antes mesmo de a carga chegar ao porto, por exemplo. *“Mediante nossa negociação com os armadores, já firmamos com eles a garantia de espaço semanal que será demandada pelas cargas dos nossos clientes”,* explica Modanezi. Para isso, basta que a empresa encaminhe ao agente de carga a programação de embarques e acompanhe o deslocamento da mercadoria através de follow ups periódicos. No caso da DC, é possível acompanhar pelo site da empresa ou pelo aplicativo no celular.



Aplicativo de monitoramento de cargas via celular, da DC Logistics.

bilidade de antever todas as situações possíveis no processo e buscar as melhores soluções em casos como emergências climáticas ou de força maior. Como o agente de cargas tem contratos de frete com vários armadores, há várias opções que podem ser acionadas em casos extremos. O importante é contar com a informação do parceiro, as ferramentas disponíveis para possíveis ações e opções para trabalhar a melhor solução de cada caso específico.

### Opções de embarque

Outra vantagem fundamental é possuir mais de uma opção de embarque, que pode ser usada como plano de contingência. *“Se a opção desenhada no momento da venda não for a mais viável no momento do embarque, dadas algumas restrições de datas, temos a flexibilidade para buscar nova opção que atenda as necessidades do cliente. Troca de porto, armador, serviço”,* afirma Vinicius Modanezi.

O agente de carga pode manter um profissional responsável por todas as etapas do transporte, desde a programação do embarque até a liberação da carga no destino. Ele tem a responsa-

bilidade de antever todas as situações possíveis no processo e buscar as melhores soluções em casos como emergências climáticas ou de força maior. Como o agente de cargas tem contratos de frete com vários armadores, há várias opções que podem ser acionadas em casos extremos. O importante é contar com a informação do parceiro, as ferramentas disponíveis para possíveis ações e opções para trabalhar a melhor solução de cada caso específico.

Como em toda compra ou venda nacional ou internacional, o transporte está sujeito a uma infinidade de imprevistos. O fator determinante para o sucesso é a capacitação e o conhecimento técnico para superar os obstáculos. É nesse sentido que o agente de carga pode ser um importante parceiro.

## ESCLARECENDO O SISCOSEV

O SISCOSEV é um tema complexo. Por isso, O MUNDO DOS NEGÓCIOS lança o quadro “Esclarecendo o SISCOSEV”, com a possibilidade de interação do leitor.

As perguntas podem ser enviadas para o email imprensa@unq.com.br e serão atendidas a cada edição lançada. Aqui, quem responde é a especialista Dora Mendes Silva.

**Pergunta:** “Somos importadores de tecidos há muitos anos e naturalmente toda a mercadoria é registrada no Siscomex quando nacionalizada. Por que tenho que lançar valores no SISCOSEV se eu não sou importador de serviços?” – Ricardo Pereira, gerente de compras.

**Resposta:** “Na verdade, você não é um importador de serviço, mas um usuário de tal. Isso fica caracterizado logo na contratação do transporte internacional, até porque, não há como fazer os tecidos chegarem em seu armazém, sem a colaboração logística no processo.

A participação e obrigação do importador no lançamento do SISCOSEV se inicia na contratação do transporte internacional e toda a sua cadeia, dependendo do INCOTERM a ser utilizado.

Na importação, sempre há a necessidade de lançamento no SISCOSEV nas condições FOB, FCA, FAS ou EXW, principalmente nesta última, em que além do frete internacional, o importador é responsável por toda a logística desde a retirada da mercadoria do pátio de seu fornecedor, transporte até o porto de embarque, despacho, ovação, THC na origem, etc.

Importante frisar que para gerar a obrigatoriedade de lançamento no SISCOSEV pelo importador, o prestador de serviços, declarado no conhecimento de embarque (emissor), esteja baseado fora do país.

Mesmo que a importação aconteça por conta e ordem de uma Trading, o responsável pelo lançamento da operação, é o adquirente da carga, ou seja, a sua empresa”.

Clésio Salvaro - Prefeito de Criciúma

Celso Menezes, gerente comercial da Cerâmica Elizabeth

Diomício Vidal - Vice-Presidente Fiesc Sul



# AS ROTAS DOS NAVIOS A INTERLIGAÇÃO ENTRE OS PORTOS

O itinerário dos navios faz parte de uma rota combinada de portos sequenciados. Semanal ou quinzenalmente o navio atraca nos portos indicados na rota criando um ciclo no serviço.

O serviço do mapa abaixo é chamado de Ipanema, CSW ou ASAS2 e faz rota para a Ásia, escalando, além da Portonave, nos portos de Xangai, Chiwan, Yantin, Hong Kong e Ningbo (China), Busan (Coreia do Sul), Cingapura e Ngqura (África do Sul).

Além deste serviço, os terminais contam com outros de diferentes origens e destinos que completam a possibilidade de fazer negócios com o mundo todo. A Portonave possui 3 serviços da Europa, 3 da Ásia, 1 da África, 4 das Américas e 2 de cabotagem.

AMÉRICA  
DO SUL

BRASIL



NAVEGANTES

Na exportação, o principal produto movimentado neste serviço é a carne congelada sendo responsável por mais da metade dos produtos que são enviados, seguida pela madeira e derivados.

Na importação, a movimentação é segmentada, com destaque para os materiais plásticos e derivados.

A Portonave pode receber navios de até 300 m com no máximo 9.000 contêineres. Estes limites se devem a extensão da Baía de Evolução (onde o navio faz a volta), que é de 400 m, e a profundidade que é de 12,5m.

OCEANO  
ATLÂNTICO

ÁFRICA

Quanto menos tempo em cada porto, menor o custo de operação do navio. Na Portonave, o tempo de permanência de cada navio é de 8 a 13 horas, dependendo da quantidade a ser movimentada.

OCEANO  
ÍNDICO

Este serviço da Ásia em específico faz escala semanal na Portonave e cada navio leva, em média, 44 dias para completar a sua rota. Conta, em geral, com tripulantes de nacionalidades distintas como Filipinas, Índia e Malásia. Os capitães, normalmente, são do leste europeu como Ucrânia, Croácia e Alemanha.

Desde 2010, o maior porto do mundo é o de Xangai, na China, com 36,5 milhões de contêineres movimentados em 2015, três vezes mais do que em Hamburgo.

O porto de Cingapura é o segundo maior do mundo e mantém a reputação como o mais importante ponto de transbordo de mercadorias entre a Europa e o Sudeste Asiático.

ÁSIA

OCEANO  
PACÍFICO

OCEANIA



XANGAI



CHIWAN



YANTIAN



HONG KONG



NINGBO



BUSAN



CINGAPURA



NGQURA



## ASSESSORIA CONTÁBIL: MAIS QUE UMA ESCOLHA, UMA ESTRATÉGIA

Para ser um empreendedor de sucesso não basta ter uma boa ideia e força de vontade para colocá-la em prática. É necessário tomar as melhores decisões e saber a hora certa de investir, economizar, desbravar novos caminhos ou recuar para se preparar. Entre as escolhas que podem definir o futuro de um negócio, seja ele grande ou pequeno, estão na forma profissional com que o trabalho é feito e a equipe que está por trás de seus processos. Nesse sentido, uma boa assessoria contábil para empresas, especialmente as interessadas em trabalhar com o comércio exterior, é fundamental para a segurança nas escolhas e nos trâmites.

O contador Jean Netto explica a relevância do serviço. Segundo ele, é possível apontar duas questões principais: a parte burocrática e a parte financeira. As questões que envolvem burocracia se referem a adequação, a habilitação e

a manutenção da empresa. *“Uma empresa profissional, que tem planejamento de médio e longo prazo, precisa estar com todas as questões fiscais e com órgãos anuentes bem alinhados”,* explica de forma básica.

Já no que diz respeito à questão financeira, a participação de profissionais qualificados pode ser ainda mais decisiva para o sucesso e crescimento do negócio, pois, conforme Netto, se refere a uma análise constante de qual regime contábil optar, quais os benefícios fiscais disponíveis e as particularidades contábeis de cada negócio. *“Nesse sentido, o contador já*

*não é mais simplesmente uma área de suporte. Ele se torna estratégico. Para isso, no entanto, é necessário que haja confiança e certa liberdade para que o profissional desenvolva seu trabalho”,* opina.



**Uma empresa profissional, que tem planejamento de médio e longo prazo, precisa estar com todas as questões fiscais e com órgãos anuentes bem alinhados”**

### Dicas valiosas

Almir José Gorges, advogado, consultor tributário e ex-secretário adjunto da fazenda

do Estado, acompanhou de perto dezenas de casos positivos e negativos que envolvem o assunto. Conforme ele, em tempos de economia recessiva as questões tributárias merecem ainda mais atenção. *“As razões são óbvias, mas costumam passar despercebidas. Os Entes*

*Públicos com autoridade constitucional para editar e cobrar tributos tendem a ser extremamente vorazes em momentos como o atual. A tolerância é quase zero”,* comenta.

Um deslize no que diz respeito à prestação de contas, conforme a experiência de Gorges, é capaz de gerar passivos tributários capazes de, não raras vezes inviabilizar um negócio. Já na direção contrária, para ele, é até irônico constatar que muitas oportunidades tributárias, que tornariam o negócio mais sólido, têm sido perdidas por desconhecimento, o que reitera a opinião de Netto.

*“Sendo assim, posso afirmar que estar bem assessorado nas questões contábeis e tributárias é imprescindível para qualquer empresa, independentemente do seu tamanho. A competitividade do negócio depende em muito de boa gestão desses setores”,* completa Gorges.

## A SOBREPOSIÇÃO DOS VALORES DE SEGUROS CONTRATADOS

O seguro internacional de cargas deve ser sempre considerado por quem trabalha com importações e exportações. Durante o transporte, a mercadoria fica à mercê de diversas ameaças externas como o furto dos veículos transportadores, acidentes com avarias parciais e totais e até mesmo situações extremas, como incêndio ou naufrágio de um navio.

Geralmente, o seguro internacional contratado é porta a porta, ou seja, todo o risco de trânsito até o armazém de recebimento do importador está coberto. Nos casos de transporte marítimo, aéreo e até mesmo ferroviário, normalmente, há ainda a necessidade de contratação do trecho rodoviário para que a mercadoria chegue ao seu destino final. O que acontece muitas vezes neste sentido, é a sobreposição do seguro internacional com o seguro de carga já contratado pela transportadora para o trajeto rodoviário complementar.

Conforme Fernando Sartor, sócio da Translara Transporte de Cargas, de

Cocal do Sul, especializada em comércio exterior, *“é preciso entender bem as apólices dos seguros contratados para que os riscos sejam cobertos sem onerar além do necessário”.* O transporte rodoviário é um dos modais mais caros, haja vista sua disponibilidade e flexibilidade. Dependendo do valor agregado da mercadoria que se transporta, o seguro pode representar um percentual significativo no custo da importação e, por isso, é preciso atentar-se aos detalhes de potenciais reduções.

*“Além disso, sem o gerenciamento de risco, ou seja, ações previstas nas apólices que visam minimizar o risco de acidentes ou roubos, as apólices não garantem cobertura”,* complementa Sartor. O cumprimento do gerenciamento de risco é condição necessária para que, em caso de sinistro, a companhia de seguro cubra eventuais prejuízos. *“Como a vantagem competitiva das empresas está no detalhe, reduzir valores nos processos pode ser o diferencial no mercado. Por isso, a importância de uma transportadora de confiança que possa dar essas soluções de parceria”,* alerta.



**Como a vantagem competitiva das empresas está no detalhe, reduzir valores nos processos pode ser o diferencial no mercado. Por isso, a importância de uma transportadora de confiança que possa dar essas soluções de parceria”**



Foto: Reprodução



## MAJORAÇÃO DA TAXA DO USO DO SISCOMEX

Contribuintes podem solicitar restituição



Desde a abertura do mercado brasileiro para importação, todos os processos eram feitos por formulários padrões datilografados, que iam e vinham, o que os tornavam muito burocráticos e engessados. Acompanhando as necessidades da dinâmica do mundo moderno, em 1997, foi lançado o módulo de importação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), que tornava o registro dos processos mais seguro, ágil e prático.

A título de manutenção e aperfeiçoamento, no final de 1998, a Lei 9.716/98 instituiu a taxa de utilização do Siscomex com o valor de R\$ 30 para cada Declaração de Importação (DI) e R\$ 10 para cada adição realizada. Ou seja, cada vez que o importador precisa utilizar o sistema, há uma cobrança relativa ao mesmo.

De acordo com o advogado tributarista Rafael Scotton, quando foi regulamentada a taxa, em 1998, a lei previa que o reajuste do valor poderia ser realizado acompanhando o percentual de variação de custos de operação e de investimento do sistema. Apesar dessa orientação, em 2011, através da Portaria do Ministério da Fazenda nº 257/2011, os valores da taxa foram reajustados em quase 517% para a DI e 195% por adição de mercadoria. O especialista pontua que alguns contri-

buintes, intrigados com o aumento, já ingressaram judicialmente para questionar os parâmetros do reajuste. Segundo ele, *“nessas ações, os documentos apresentados em juízo pela União Federal deixaram claro o descompasso entre o valor estabelecido na Portaria 257/2011 e o critério de majoração previsto na Lei 9.716/98, impondo-se a restituição dos valores pagos indevidamente”.*

O advogado Leandro Consalter Kauche destaca que o Tribunal Regional Federal da 4ª Região, com base nos documentos apresentados em ações judiciais anteriores, reconheceu o acréscimo proposto pelo Ministério da Fazenda resultou em um valor quase quatro vezes superior ao custo de manutenção e investimento realizado no Sistema. *“O Tribunal Regional Federal da 4ª Região já sedimentou sua posição de maneira favorável aos contribuintes”,* pontua.

Em vez dos atuais R\$ 185 e R\$ 29,50 (R\$ 214,50 totais para o processo com apenas uma adição), o atual valor a ser cobrado pelo uso do Siscomex seria de R\$ 69,48 para DI e R\$ 13,11 para adição, respeitando um aumento de 131,60% medido pelo INPC de 1999 a 2011. Os custos extras pagos durante esse período podem ser questionados judicialmente.



**Os documentos apresentados em juízo pela União Federal deixaram claro o descompasso entre o valor estabelecido na Portaria 257/2011 e o critério de majoração previsto na Lei 9.716/98, impondo-se a restituição dos valores pagos indevidamente”**

## MITO OU VERDADE?

A importação gera desemprego.



MITO



VERDADE

A quebra das barreiras comerciais entre os países do mundo é um caminho sem volta. Desde os fenícios, no ano 12 a.C., a humanidade busca neste ou naquele país mercadorias que não consegue produzir por escassez de matéria-prima ou falta de mão de obra qualificada. E mesmo com evidências tão claras da necessidade do comércio internacional, ainda repercutem pensamentos contrários à importação no Brasil. O desemprego está no topo dos questionamentos sobre o assunto e é frequentemente apontado como consequência da abertura de mercado para as importações. Para o especialista em negócios internacionais, Marcelo Raupp, a associação de desemprego e importação se assemelha ao que aconteceu com as indústrias quando a automatização se massificou. *“Muitos pensavam que a implantação de máquinas na indústria nacional geraria desemprego quando, na realidade, atuou como estímulo para que surgissem profissionais mais bem qualificados no mercado, dando também mais padronização aos nossos produtos e competitividade às nossas empresas”,* analisa.

Segundo Raupp, a importação também tem este papel, mas desta vez, tornando a própria indústria

mais competitiva. *“Final, se compramos algo mais barato e de melhor qualidade lá fora, a culpa não é dos chineses e sim, da falta de competitividade dos nossos produtos”,* explica. *“A importação não gera desemprego, mas sim, novos empregos com maior qualificação. E esta é uma boa oportunidade para nos aperfeiçoarmos”,* completa.

Além disso, seguindo a lógica dos fenícios na antiguidade, muitos produtos importados pela indústria e comércio nacional não são fabricados no Brasil por falta de matéria-prima ou por simplesmente não termos o know-how para transformá-las. *“Grandes empresas brasileiras nem existiriam se não fossem as importações porque não há produção local dos insumos necessários. E esta questão não é levada em consideração na balança do desemprego”,* explica Raupp.

Para o especialista, no atual cenário mundial, nem cabe mais a discussão sobre se as importações são ou não benéficas. *“O que precisamos é capacitar nossos empresários para atuarem de forma competitiva frente às ameaças do mercado externo, bem como, ensiná-los a tirar o máximo de proveito dos negócios internacionais”,* conclui.



## CUIDADOS COM A MADEIRA DA EMBALAGEM

Fiscalização rígida do Ministério da Agricultura evita a “importação” de pragas

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), assim como os órgãos equivalentes nos outros países, é rigoroso na verificação de toda carga que chega ao porto. A principal finalidade dessa checagem é garantir que a mercadoria que chega esteja livre de pragas. Por isso, quem importa ou exporta precisa certificar-se de que a carga – tanto o produto quanto a embalagem – cumpra todas as normas

De acordo com o despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber, o Mapa dá atenção ainda maior às cargas que vêm dos países asiáticos, como a China. “Essa conferência nada mais é do que a abertura do container e a verificação da mercadoria, de como ela está embalada. Toda madeira usada na embalagem precisa ser tratada. Não só os pallets, mas também os tocos de madeira usados para firmar a carga”, resume Ruckhaber.

E se a madeira da embalagem não for tratada, a carga pode ser mandada de volta ao país de origem. Ainda que possa futuramente cobrar o prejuízo do exportador, é o importador quem deve arcar com todas as despesas adicionais, seja o retorno da carga ou a aplicação de outro tratamento, além de

sofrer com o atraso na liberação.

“Mesmo se o fiscal verificar a presença de todos os carimbos de certificação, mas encontrar alguma praga, ele vai fazer a coleta do inseto e encaminhar ao laboratório. Se for algo que possa afetar a flora e a fauna do Brasil, o container volta ao exterior”, explica o despachante. “Em alguns países, principalmente nos EUA, a carga é devolvida para o Brasil ou menor sinal de algum problema”, expõe.

No ano passado, o Ministério da Agricultura estabeleceu novas regras para os procedimentos de fiscalização e certificação fitossanitária de embalagens, suportes ou peças de madeira. Segundo a norma, é responsabilidade do importador declarar a presença de embalagem ou suporte de madeira à fiscalização federal agropecuária, e cabe ao exportador atender às exigências dos países de destino. A íntegra da Instrução Normativa 32/2015, que trata de todos os procedimentos, pode ser acessada no endereço [bit.ly/instrucao-MAPA32](http://bit.ly/instrucao-MAPA32).

Devido à complexidade de todo o processo e às frequentes mudanças na legislação, é importante que o importador ou exportador conte com parceiros qualificados para auxiliar e tornar tudo muito mais simples.



Cumprimento das normas para o tratamento da madeira é verificado em todos os países



### Como funciona o tratamento

A vistoria feita pelo Mapa tem por objetivo principal conferir a adequação da carga às Normas Internacionais de Medidas Fitossanitárias elaboradas pela Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura (FAO) – no que diz respeito à madeira da embalagem, a norma é a NIMF 15.

Os tratamentos previstos pela NIMF 15 são de dois tipos: o térmico (HT) e o de brometo de metila (MB). O HT consiste no aquecimento de toda a madeira,

incluindo o centro, à temperatura de pelo menos 56°C, por 30 minutos. O MB diz respeito à fumigação com o composto químico brometo de metila para desinfetar e esterilizar a madeira. Mas atenção: alguns alimentos não podem ser expostos ao brometo de metila, por causa do risco de se acelerar a deterioração.

A realização do tratamento precisa ser comprovada com o carimbo na madeira.

### Na foto ao lado temos:

- Selo da International Plant Protection Convention (IPPC);
- **US**: código do país de origem da carga;
- **163253**: código da empresa que realizou o tratamento;
- **HT**: tipo do tratamento ao qual a madeira foi submetida.



## O PAPEL DAS EMBAIXADAS NO COMÉRCIO EXTERIOR

Entrevista com diplomata esclarece o trabalho feito pelo Itamaraty em apoio às empresas brasileiras

Os postos do Brasil no exterior são um importante aliado para o comércio internacional – mesmo que, para os importadores e exportadores, o trabalho das embaixadas passe despercebido. Para ajudar a entender esse papel, o diplomata Benhur Viana concedeu uma entrevista ao caderno O Mundo dos Negócios, logo depois de participar da cerimônia do Dia do Diplomata, 20 de abril, com a presença do presidente da República, Michel Temer, e do ministro de Relações Exteriores, Aloysio Nunes Ferreira.

**OMDN: Qual a função das embaixadas nas exportações e importações? Até onde elas podem atuar em benefício dos importadores/exportadores?**

BENHUR VIANA: Os postos do Brasil no exterior têm papel importante no esforço exportador brasileiro. Parte do marco regulatório para os fluxos comerciais é negociado no âmbito de instituições como a Organização Mundial do Comércio ou a ALADI. Nas embaixadas, é feito também um trabalho “invisível” para o público, como o apoio à certificação de aeronaves brasileiras ou o combate a barreiras fitossanitárias aos produtos do agronegócio. Com o marco regulatório posto e falsas barreiras superadas, as embaixadas e consulados do Brasil estão abertos aos cidadãos e às empresas.

**OMDN: Que apoio os postos podem oferecer às empresas brasileiras?**

BENHUR VIANA: Os setores de promoção comercial dos postos auxiliam o esforço exportador ao identificar importadores, apoiar a participação em feiras, montar agendas de trabalho em missões empresariais, divulgar estudos de mercado e ajudar na compreensão da legislação e das práticas locais. Quando

surgem problemas, a intervenção ponderada da embaixada ou do consulado, dentro dos limites da legislação local e brasileira, pode dobrar “más vontades” de autoridades estrangeiras. O posto igualmente é chamado a indicar advogados confiáveis, com experiência no setor e/ou em questões que envolvem o Brasil.

**OMDN: Há algum aspecto em que seja frequente os exportadores/importadores solicitarem ajuda da embaixada sem que seja função dela?**

BENHUR VIANA: Não é incomum a solicitação de apoio da embaixada ou consulado nos casos de quebra de contratos comerciais. Esses litígios devem ser resolvidos por meio das autoridades administrativas e/ou judiciárias locais. A embaixada ou consulado pode transmitir lista com dados de contato de profissionais locais, por exemplo, advogados, que mantêm contato com o posto, sem indicar profissional específico.

**OMDN: O que podem as empresas fazer para evitar problemas ou tornar mais produtivos os processos que envolvam o Itamaraty?**

BENHUR VIANA: É importante fornecer ao posto o maior número de informações sobre a companhia e os produtos e fazer consultas, idealmente, sobre questões um pouco mais específicas. A parceria com associações de classe também é importante. No exterior, ganhar mercado para o Brasil e os produtos brasileiros pode ser o resultado de ações conjuntas e, muitas vezes, de médio e longo prazo. A lógica da competição entre empresas no mercado interno brasileiro, muitas vezes, tem de ser substituída pela cooperação entre exportadores nacionais para aumentar a participação no mercado global.



Foto: Divulgação

Benhur Viana já serviu nas embaixadas em Pequim, Estocolmo e Minsk.

### Um cricumense no Itamaraty

A ideia de entrar para o Itamaraty amadureceu para Benhur Viana enquanto ele cursava a faculdade de direito, na UFSC. Tão logo concluiu a graduação, o cricumense foi aprovado em um concurso para o cargo de oficial de chancelaria, em 2002. No ano seguinte, foi aprovado em outro concurso, dessa vez para a carreira de diplomata, e ingressou no Instituto Rio Branco, a academia da diplomacia.

Encerrados os estudos e o estágio profissionalizante no Ministério de Relações Exteriores, em 2005, Viana atuou no Departamento de Promoção Comercial do Itamaraty. “Essa foi minha única lotação no Ministério em Brasília antes de ser removido para o exterior. Servi nas embaixadas em Pequim (China), Estocolmo (Suécia) e Minsk (Bielorrússia). Foram nove anos

fora do País”, conta o diplomata. Em fevereiro deste ano, voltou a Brasília, e desde então trabalha na Divisão de Negociações de Serviços do Departamento de Assuntos Financeiros e Serviços do Itamaraty. Fluente em inglês, espanhol e russo, além de dominar o francês – cuja fluência perdeu com a falta de prática – e com algum conhecimento de italiano e chinês, Benhur Viana relata que uma das dificuldades no serviço exterior é a distância da família e dos amigos. “Outra questão que pode ser muito delicada são os desafios de adaptação a um outro país e a uma cultura muito diferente, especialmente para a família do diplomata. Além disso, adoecer em outro país é penoso e talvez seja a parte mais difícil da vida no serviço exterior”, afirma.

## O QUE É?

Conheça alguns conceitos do Despacho Aduaneiro

### Siscomex:

É o Sistema Integrado de Comércio Exterior responsável pelas atividades de registro, acompanhamento e controle de todas as operações. Para a empresa operar no comércio exterior, precisa estar habilitada no sistema e seu representante credenciado para a prática de atividades relacionadas ao despacho aduaneiro.

### Despachante Aduaneiro:

É o profissional habilitado para o lançamento das informações no Siscomex referentes a mercadorias que estão chegando ou saindo do país. Só podem atuar mediante procuração outorgada pelos interessados (importadores, exportadores e viajantes procedentes do exterior) e o acesso é feito pelo seu CPF.

### Valor Aduaneiro:

É a base de cálculo para os principais impostos gerados na importação e, em geral, para os custos de armazenagem nos terminais. O valor aduaneiro da mercadoria é encontrado a partir do seu valor de compra, acrescido dos valores de todo o transporte até a aduana e do seguro internacional.

### Taxa Cambial no Siscomex:

É a taxa de câmbio para efeito de cálculo dos tributos incidentes na importação. Ela é produzida pelo cálculo da taxa média do Banco Central de dois dias anteriores. Ou seja, a cotação diária para venda da respectiva moeda de hoje será a taxa cambial fixada no Siscomex daqui dois dias.



**APRESENTA**

# O MUNDO DOS NEGÓCIOS

**O PROJETO DE FOMENTO À CULTURA INTERNACIONAL DISPONIBILIZA ESTE CADERNO ESPECIAL COM INFORMAÇÕES SOBRE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, TRAZENDO CONCEITOS QUE TORNEM AS OPORTUNIDADES INTERNACIONAIS MAIS HABITUAIS. O OBJETIVO É DISCUTIR POSSIBILIDADES, BUSCANDO MAIS VANTAGENS COMPETITIVAS, INDEPENDENTEMENTE DO TAMANHO DA EMPRESA.**

**NESTE PRIMEIRO MOMENTO, O CADERNO SERÁ APRESENTADO BIMESTRALMENTE E CONTA TAMBÉM COM INFORMATIVOS NA RÁDIO, WORKSHOPS, CURSOS ESPECIALIZADOS E O PORTAL DE ARTIGOS SOBRE O TEMA ([OMUNDODOSNEGOCIOS.COM.BR](http://OMUNDODOSNEGOCIOS.COM.BR)).**

**FAÇA PARTE DESTE PROCESSO ACOMPANHANDO AS INFORMAÇÕES E SUGERINDO PAUTAS. CERTAMENTE, HÁ UM MUNDO DE OPORTUNIDADES À SUA ESPERA!**

## REALIZAÇÃO

