

UNQ import
export

APRESENTA

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



Acesse: www.omundodosnegocios.com.br

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 1 | Nº 5 | Novembro 2017

.com.br



**NESTA EDIÇÃO:
ENTENDA
O CANAL
VERMELHO**

P.08

**CANTON
FAIR**

A maior feira
multissetorial do
mundo

P.06

E MAIS: Logística Internacional, Benefícios em SC, SISCOSEV, Case, Entrevista, Mito x Verdade, etc.

Realização



A BUSCA DE INFORMAÇÃO PARA A GESTÃO COM EXCELÊNCIA



Com a condição atual do mercado brasileiro, que vive uma incerteza de demanda, e com a concorrência globalizada, que aumenta as possibilidades de oferta, estar atento às oportunidades que o mundo oferece é fundamental para a manutenção e o crescimento da empresa. Entretanto, mais do que usufruir dos benefícios internacionais, é importante administrar bem cada etapa do comércio exterior.

É através das informações gerais e do conhecimento específico que uma boa gestão pode ser feita. Afinal, não é apenas um simples processo de escrever email em inglês ou contratar um frete internacional. É a coordenação detalhada de um planejamento de custos, o acompanhamento customizado da qualidade e segurança da carga, a administração de um relacionamento à distância e a atenção especial para que tudo aconteça como esperado.

Gerenciar os negócios internacionais de uma empresa é administrar expectativas e, muitas vezes, o sonho de ver a empresa crescer. É é nisto que a equipe O MUNDO DOS NEGÓCIOS se apoia quando desenvolve este material. Não estamos apenas escrevendo matérias. Estamos fazendo parte do sonho do empresário na formação de novas ideias.

Nesta última edição do ano, completamos com satisfação o intento, pois fizemos disto nossa especialidade. Voltamos em março de 2018. Enquanto isso, desfrute de mais informações compartilhadas com o mesmo esmero com o qual desenvolvemos! Enjoy it!



Marcelo Raupp, sócio-diretor da UNQ Import Export.

EXPRESS

Por Joice Quadros

Sociais Proibidas

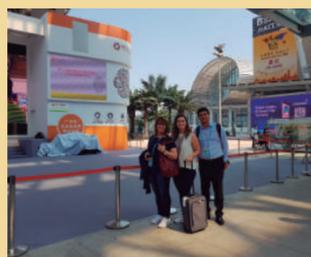
O governo chinês proibiu recentemente o uso do WhatsApp, que se junta a Google, Facebook, Twitter e outras mídias sociais banidas do país asiático. Alguns usuários ainda conseguem acesso por serviços de VPN mas até mesmo este tipo de ferramenta está sendo boicotada pelo governo. A alternativa mais eficiente e popular no país é o WeChat, aplicativo de troca de mensagens que é controlado pelas autoridades.

CRAQUE UNQ é da Sanfilippo

A Associação Sanfilippo Brasil é a vencedora do CRAQUE UNQ 2017 e vai receber R\$ 10 mil da UNQ Import Export. Esta é uma associação voltada para a Síndrome de Sanfilippo, uma doença degenerativa, rara e, hoje, ainda sem cura. Tem o objetivo de apoiar e impulsionar pesquisas científicas que resultem em tratamentos e curas; de envolver a comunidade na importância do fomento a pesquisas; e de promover a arrecadação de fundos para investimentos em pesquisa sobre a Síndrome de Sanfilippo (sanfilippobrasil.org)

Pesquisa Internacional

O diretor da UNQ Import Export, Renato Barata Gomes, acompanhou as diretoras da Casa Valdinei, Maria Eli e Luciana Marangoni, em viagem ao exterior para pesquisa de novos produtos no setor de decoração e têxtil. As principais tendências foram verificadas pessoalmente na busca por qualidade e produtos diferenciados.



Exportar mais

Pesquisa da Federação das Indústrias de Santa Catarina (Fiesc) revelou que 92% das empresas consultadas querem aumentar a participação nos mercados em que atuam ou abrir novos mercados em

2017 e 2018. A pesquisa foi publicada no documento Análise do Comércio Internacional Catarinense 2017, lançado dia 10 de outubro pela Fiesc, durante seminário, em Florianópolis. Em retrospectiva, o documento informa que de 2015 para 2016 a participação das exportações no faturamento aumentou para metade das empresas ouvidas (50,5%), para 26,7% os embarques mantiveram-se estáveis e para 22,8% foi menor.

Exportações crescem

As exportações catarinenses fecharam setembro crescendo pelo 14º mês consecutivo, revertendo uma tendência de queda que começou a se desenhar em agosto de 2016. Neste mesmo mês, foi revelado um crescimento de 11,5% em relação a igual período em 2016. Este desempenho coloca o Estado em oitavo lugar no ranking das exportações e responsável por 3,9% das vendas externas brasileiras. Apesar de revelarem crescimento, as exportações catarinenses ficaram abaixo dos resultados do Brasil, que revelou 18,1% de aumento nos nove primeiros meses do ano. Os dados são do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC).

Segundo Maior Importador

Em setembro, as importações catarinenses ultrapassaram US\$ 1 bilhão, colocando o Estado como o segundo maior importador neste mês, atrás somente de São Paulo. Em percentuais, a alta das importações catarinenses em setembro alcançou 21,49%, comparadas a igual período em 2016. Já as importações brasileiras cresceram 12,5% no mesmo período. Das compras catarinenses, 95% compreendem produtos industrializados. Os dados são do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC).

Alternativas de Transporte

Com a nova linha de longo curso proveniente da Ásia, o Porto de Imbituba dobrou a movimentação de contêineres no último mês. Para os importadores e exportadores, umas das vantagens é a possibilidade de optar pelo transporte ferroviário ou rodoviário no contato com o Porto. Certamente, as alternativas são imprescindíveis para atender a diversidade do mercado. Com opções, o empresário pode adequar a logística ao seu negócio e buscar redução de custos no final da cadeia.

CAPACITAR É PRECISO

Entrevista exclusiva com Diomício Vidal

Foto: Reprodução.



Diomício Vidal, Vice-Presidente da Regional Sul da Fiesc.

Na década de 1990, um grupo de empresários do ramo de confecção de Criciúma e região partiu para uma Missão Empresarial na Europa para ver o que estava acontecendo no Mundo. Diomício Vidal estava entre eles e a viagem se tornou um marco na “virada” do setor. Até então, pouco se conhecia e se falava sobre o comércio exterior para este setor, na Região Sul. Mas eram tempos de globalização da economia e os produtos chineses invadiam o mercado mundial. Ou os empresários locais entravam na onda ou fechavam as portas. Os que ficaram estão consolidando suas marcas e atuam no comércio exterior ora importando matéria prima, ora exportando produtos acabados. Mas não foi tarefa fácil. As empresas precisaram mudar e o mercado precisou formar pessoas capacitadas para atuarem.

OMDN: Como o senhor vê a questão da especialização da mão de obra para atuar no comércio exterior?

DV: De duas formas básicas. A primeira é que a empresa deve estar preparada, com produtos de qualidade e altos índices de produtividade para ser competitiva. Para isto, deve estar com seu corpo colaborativo altamente preparado. Uma empresa da região começou a se preparar há alguns anos, exigindo ensino médio completo de seus profissionais. Quem não tinha, a empresa pagou. Quem não quis estudar, precisou sair. Quem ficou, hoje recebe salá-

rios acima da média. A empresa atingiu altos índices de produtividade e voltou-se para o mercado externo.

OMDN: E a outra?

DV: Esta é necessária, importante e a mais difícil. Para atuar com o Comércio Exterior, o profissional deve ser altamente capacitado. Para começar, precisa dominar, no mínimo, de dois a três idiomas. O Mercado Externo é muito competitivo tanto no produto, como no setor de vendas, com pessoas habilitadas e conhecimento sobre outras culturas. Precisam conhecer a sistemática de vendas. Além disso, exige trâmites burocráticos que só podem (e devem) ser atendidos por pessoas muito bem preparadas. Não é para qualquer um. É necessário ter uma mão de obra muito especializada.

OMDN: Como o senhor vê oportunidades para esta especialização na Região Sul?

DV: Temos aqui cursos de Comércio Exterior nas faculdades. Este é um bom caminho.

OMDN: O senhor acredita que é suficiente?

DV: Os cursos universitários formam a base, mas precisamos avançar mais e estou vendo até uma certa

urgência na preparação de pessoas capacitadas para atuarem no mercado externo, em nossa região. Temos poucos cursos de especialização nesta área.

OMDN: Por que?

DV: O Porto de Imbituba é um potencial imenso e agora está recebendo navios da Ásia de rotas de longo curso. Esta região tem muito ainda a se desenvolver para o comércio exterior.

OMDN: A Fiesc ajuda as empresas que querem entrar no comércio exterior?

DV: Através do CIN (Centro Internacional de Negócios), a Fiesc oferece o suporte necessário para orientar as empresas que querem atuar no mercado externo. Mas é necessário pessoas capacitadas aqui para atender o dia a dia da empresa.

SISCOSERV NA PRÁTICA

Por Renato Barata Gomes
Especialista em Negócios Internacionais



Respeite os prazos no lançamento do SISCOSERV e evite multas

Apesar de um tema já não tão novo, o SISCOSERV ainda é um conceito que muitas empresas não levam a sério e muitas vezes ignoram os cumprimentos de obrigatoriedades, dentre elas o respeito aos prazos estabelecidos para o seu lançamento. Nesta coluna, o especialista em negócios internacionais e diretor da UNQ Import Export, Renato Barata Gomes, esclarece as principais dúvidas sobre o sistema.

Pergunta: Quais são os prazos para os lançamentos no SISCOSERV?

Os prazos para os lançamentos no SISCOSERV estão estabelecidos em seus manuais, tanto de venda quanto de aquisição. A última edição homologada é a 11ª, aprovada pela Portaria Conjunta RFB/SCS nº 768 de 13 de Maio de 2016. Os lançamentos podem ser subdivididos da seguinte forma:

RAS e RVS
O RAS e o RVS possuem a mesma regra. O manual informa que o prazo de lançamento do RAS e do RVS é até o último dia útil do 3º (terceiro) mês subsequente à data de início da prestação de serviço.

RP

O manual informa que há 2 prazos de lançamento do RP dependendo da data de emissão da nota fiscal.

•Quando o pagamento ocorrer depois do início da prestação de serviço, o usuário deve efetuar o RP até o último dia útil do mês subsequente ao do pagamento. Se o documento comprobatório tenha sido emitido antes da inclusão do RAS, esse prazo será até o último dia útil do mês subsequente à data de inclusão do RAS.

•Quando o pagamento ocorrer antes do início da prestação de serviço, o usuário deve efetuar o RP até o último dia útil do mês subsequente ao de inclusão do RAS.

RF

O manual informa que há 2 prazos de lançamento do RF dependendo da data de emissão da nota fiscal.

•Quando a nota fiscal ou documento equivalente forem emitidos depois do início da prestação do serviço, o usuário deve efetuar o RF até o último dia útil do mês subsequente ao da emissão da NF ou documento equivalente. Se a NF tiver sido emitido antes da inclusão do RVS, esse prazo será até o último dia útil do mês subsequente à data de inclusão do RVS.

•Quando a nota fiscal ou documento equivalente forem emitidos antes do início da prestação do serviço, o usuário deve efetuar o RF até o último dia útil do mês subsequente ao de inclusão do RVS.

- 1 Verificar data de início do serviço
- 2 Verificar o 3º mês subsequente à data de início do serviço
- 3 Verificar o último dia útil do 3º mês
- 4 Lançar o RAS antes desta data limite



CASE

SUCESSO EM FAMÍLIA

Empreendedorismo e inovação marcam a trajetória de 42 anos da Casa Valdinei.

Há 42 anos, uma grande história de empreendedorismo começava na pequena estofaria em Criciúma. Seu fundador, Valdir Marangoni, com a dedicação e o perfeccionismo de um artista, transformou os ambientes de muitas casas da região, fazendo disso sua especialidade. Com o amadurecimento da empresa, sem perder a essência a qual criou, agregou um diferenciado mix de produtos e serviços, tornando-a referência na cidade: a Casa Valdinei.

Com a participação fiel da esposa, Maria Eli, e seus filhos, Luciana e Tiago, lembra das dificuldades passadas. "Começou como uma empresa de um homem só. Acordava de madrugada e voltava tarde da noite para atender os clientes. Hoje, graças a Deus, podemos contar com uma equipe qualificada" conta Marangoni, satisfeito também por poder dar oportunidades a diferentes pessoas na empresa.

Essa transformação, no entanto, não aconteceu do dia para a noite. Foi resultado de muita pesquisa e dedicação, além do risco intrínseco ao negócio. O sócio-diretor, Tiago Colanetti Marangoni, afirma que o envolvimento dos filhos trouxe mais dinâmica para a empresa pelos diferentes perfis de cada um. "Ainda hoje temos a obrigação de continuar evoluindo. Nossa área demanda uma atualização constante para atender os clientes com produtos de qualidade e preço justo", salienta Tiago.

Essa pesquisa, em geral, acontece tanto no Brasil, como no exterior. Conforme Tiago, "muitos dos produtos são importados e, por isso, é preciso ficar atento às tendências e oportunidades mundiais". Países como Itália, França, Índia, Tailândia, Panamá são



Valdir Marangoni e o filho, Tiago, dois dos sócios da Casa Valdinei.

fontes de ideias diferenciadas. E tudo isso é colocado em prática através das vitrines da empresa.

A importação direta, por isso, é uma estratégia que tem sido tratada com a maior importância. Através da parceria com uma empresa especializada, as viagens internacionais de desenvolvimento têm acontecido desde 2012. "Para mantermos a política de produtos de qualidade de com diferenciação e preço justo,

precisamos estar nos locais que nos proporcionam isso". As diretoras de desenvolvimento comercial, Luciana e Maria Eli, especialistas no assunto, estiveram recentemente na Ásia participando de eventos com o diretor da UNQ Import Export, Renato Barata Gomes. "Elas fazem do trabalho com responsabilidade uma grande forma de ser

fotos aqui", brinca Tiago.

Para Marangoni, os desafios de ser empresário são diários e os avanços internacionais fazem parte disso. "A dedicação às pessoas, o trabalho sério e os riscos assumidos com responsabilidade são nossas premissas de sucesso. Sem um deles, não seríamos completos". A marca da empresa ficou tão presente na comunidade que muitas pessoas querem conhecer o "Seu Valdinei". "O nome surgiu de uma ideia de sociedade que não aconteceu por muito tempo. Hoje, o "Seu Valdinei" que sofre com isso", brinca o fundador e do valor que o nome criou na região.

feliz. O ônus é não aparecerem nas



Para mantermos a política de produtos de qualidade com diferenciação e preço justo, precisamos estar nos locais que nos proporcionam isso"

EXPEDIENTE

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

Charge
Marcos Sônego

Projeto Gráfico e Diagramação
Wellington Knabben

Colaboração
Carlos Castro, Diomício Vidal, Gustavo Silveira, Jean Netto, Leonardo Alves Emílio, Rafael Scotton, Renato Barata Gomes, Rodrigo Ruckhaber, Sergni Junior, Tiago Marangoni, Valdir Marangoni.

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



LOG

VARIAÇÕES NO PREÇO DO FRETE

Oscilações na relação entre a oferta de navios e a demanda pelo transporte internacional determinam o custo final

Foto: Reprodução.



Mercado que mais oscila em custo do transporte é o asiático, especialmente o chinês

O custo do transporte internacional é um dos itens mais óbvios que o importador deve ter em conta ao planejar a operação de comércio exterior. Embora o comprador não tenha o poder de interferir no preço, ele pode entender as variáveis envolvidas para tirar proveito das oscilações e reduzir os custos operacionais.

De acordo com Carlos Castro, especialista em transporte internacional da Ethima Logistics, o preço é afetado diretamente pela oferta de transporte e pela demanda do serviço, como determina a regra básica da economia. Dessa forma, no transporte marítimo, por exemplo, o custo sobe se a demanda cresce em intensidade maior do que a oferta de navios disponíveis. "O inverso também é verdadeiro. Pode haver períodos de baixa que forcem os armadores a reduzirem os valores dos fretes", explica Castro.

Nessas situações, porém, os armadores (empresas "donas" dos navios) podem adotar medidas estratégicas para não ficar no prejuízo. "Pode haver redução de navios nas rotas para que haja mais procura por espaço nos navios do que demanda de navios disponíveis", exemplifica o especialista, que atua há 17 anos na área.

Peak season

Alguns períodos do ano são conhecidos por ter tarifas mais altas por causa dos picos de demanda. É o caso da "peak season", a alta temporária que inicia em agosto ou setembro

e vai até o fim de novembro. "São as famosas cargas de Natal. Outras datas comemorativas como o dia das mães, por exemplo, também geram demanda de carga maior, porém mercadorias específicas. Já o Natal tem uma amplitude muito maior no volume e variedades de mercadorias e por isso afeta muito mais", relata o profissional.

Altas esporádicas na demanda, como quando há um feriado prolongado na China e geram tanto um aumento na procura por quem quer embarcar a carga antes, quanto um

acúmulo de carga para transportar depois, são motivos que levam os armadores a determinar GRI ("general rate increase", isto é, um acordo entre todos os transportadores para aumentar os preços). "O mercado que mais tem oscilação de preço do frete é a Ásia, especialmente a China. Os demais mercados também sofrem variações, mas com menos frequência", anota Castro.

Em dezembro, após a peak season, os preços tendem a diminuir gradativamente até a metade do ano. "Neste meio tempo, os armadores tentam aplicar GRI. Têm sido comuns aplicações no 1º dia de cada mês com reduções progressivas nos dias seguintes. Às vezes, um novo GRI é anunciado dentro do mesmo mês com efetivação para a segunda quinzena. Da mesma forma, o aumento após efetivado, tende a ocorrer reduções nos dias seguintes", explica Castro, acrescentando que essas oscilações são impactadas pelas altas e baixas na demanda.

A crise e o frete

Crises como aquela da qual o Brasil ainda se recupera empurram o preço do frete nas importações para baixo, por causa na queda do volume importado. "O Brasil tem um mercado

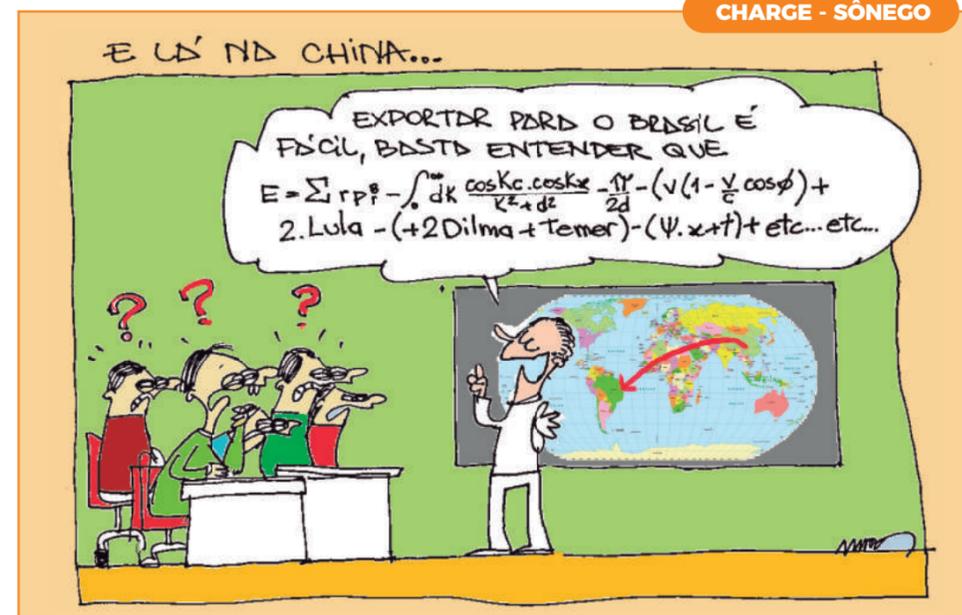
exportador e quando a importação é reduzida drasticamente, os armadores precisam de alguma forma repor os equipamentos aqui no país para reutilizarem nas exportações. Neste caso, os fretes de importação são reduzidos para que haja reposição de equipamentos, incentivando os importadores com preços reduzidos", comenta o especialista.

Segundo ele, no entanto, nem sempre um preço extremamente baixo será sinônimo de bons negócios para os importadores. "Quando há uma queda drástica dos fretes, os dois lados acabam perdendo, porque muitos armadores chegaram à beira da falência. A qualidade dos serviços cai muito e os navios precisam adicionar novos transbordos em outros portos para viabilizar as viagens", contrapõe.



O mercado que mais tem oscilação de preço de frete é a Ásia, especialmente a China. Os demais mercados também sofrem variações, mas com menos frequência"

CHARGE - SÔNEGO



A ESCOLHA DO REGIME TRIBUTÁRIO NA HORA DE IMPORTAR

Simples Nacional, lucro presumido ou lucro real? Fazer a opção certa torna a empresa mais competitiva



Ideal é procurar um profissional de confiança para, ao fim de cada ano, fazer um planejamento tributário.

Se optante do Simples Nacional pode facilitar o recolhimento dos tributos na maioria dos casos, mas, na hora de importar, essa vantagem desaparece e as empresas enquadradas nesse regime tributário estão sujeitas ao pagamento de todos os tributos incidentes nas operações de nacionalização do produto importado. Como o Simples não permite fazer uso de créditos de impostos e contribuições, é provável que seja mais vantajoso optar pelos regimes de lucro presumido ou lucro real, até mesmo para micro e pequenas empresas, caso as importações representem um fator relevante para a operação.

Como as variáveis envolvidas nessa escolha são muitas, o ideal é procurar um profissional de confiança para, ao fim de cada ano, desenvolver um planejamento tributário, avaliar se é hora de manter a opção pelo

Simples ou migrar para o lucro real ou lucro presumido. "O custo dos impostos, como Imposto de Importação, COFINS, PIS, Contribuição Social, IPI e ICMS, nas operações internacionais (nacionalização do produto) e seu aproveitamento são questões fundamentais para se obter sucesso nessa operação", frisa o contador Jean Netto.

Em linhas gerais, de acordo com o profissional, o regime do Simples não permite créditos e compensações, já a escolha pelo lucro presumido é vantajosa quando a margem de lucro da empresa é maior do que a prevista pelo governo. O lucro real pode ser a melhor opção quando a margem de lucro é menor do que a tabelada e existe grande volume de vendas, em conjunto com a capacidade de declarar as despesas dedutíveis. Assim, como o nome sugere, os tributos se aplicam sobre o lucro real

e declarado da empresa, ao contrário do lucro presumido, em que a incidência é sobre o faturamento, já que as margens de lucro são padronizadas.

Quando o assunto é importação, a opção pelo lucro presumido permite o uso dos créditos de IPI e ICMS, que podem ser abatidos na venda do produto. As empresas enquadradas no lucro real têm a vantagem de cre-

ditar, além do IPI e o ICMS, também o PIS e o COFINS. "O estudo da operação internacional através de uma empresa especializada é fundamental, mas, simultaneamente, durante o processo de avaliação do negócio, cabe estudar com o profissional de contabilidade a carga tributária sobre o produto em questão, a fim de apurar o custo final e as vantagens que podem ser obtidas em cada regime", explica Jean Netto.

BENEFÍCIO EM TRANSPORTES PARA IMPORTAR OU EXPORTAR POR SC

Outro fator que pode ajudar na hora de importar é contar com parceiros que trabalham em mais de um regime. Assim, é possível optar por aquele mais vantajoso, a depender das características da empresa importadora. O Grupo Agillog Transportes, por exemplo, é constituído por empresas que optam tanto pelo regime Simples quanto pelo de lucro presumido, tendo característica de estar em constante contato de orientação com clientes. "É preciso verificar em escolher aquela que trará maiores benefícios, afinal num mundo competitivo reduzir custos é uma preocupação de todos", afirma o gerente comercial da Agillog, Leonardo Alves Emílio.

O Simples Nacional, regime que sofreu alterações de nomenclatura e regras em 2006, é focado em tornar mais fácil o pagamento de impostos especialmente por microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), dando-lhes tratamento diferenciado.

Conforme Leonardo, ao optar por essa modalidade, a transportadora, que pode prestar serviços de transporte intermunicipal e interestadual de cargas, será tributada conforme tabela estabelecida, desconsiderando-se o percentual relativo ao Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) e adicionando-se o percentual relativo ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e

Serviços (ICMS) previsto. "Em poucas palavras, o ICMS é reduzido e aumenta gradativamente de acordo com o faturamento, tornando os custos de transportes mais atrativos", explica.

Já fazendo a escolha da modalidade de lucro presumido, o diferencial que pode gerar economia é o benefício de crédito de ICMS. Essa é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda (IRPJ), e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) das pessoas jurídicas.

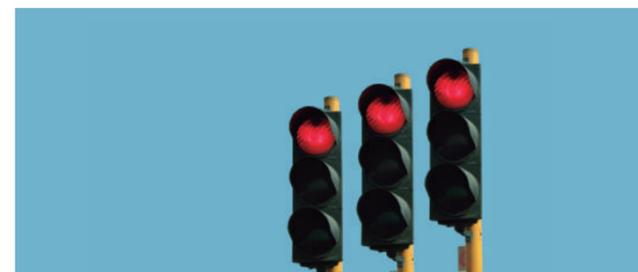
De acordo com Leonardo, todos os importadores devem verificar com sua contabilidade de confiança sobre o regime, que pode creditá-lo em até 100% do ICMS tanto para transportes intermunicipais ou interestaduais.

Diferencial catarinense

Nos casos em que o destino final de um produto catarinense é o exterior é possível obter a isenção de alíquota de ICMS ao emitir a Nota Fiscal de Santa Catarina. "Isso gera uma redução de 17% no frete, já que tabela para SC fixada é de 17% dentro do Estado", esclarece o gerente. Para Leonardo, esses são alguns pontos que atraem investidores ao Estado. "Além disso, temos um dos maiores polos logísticos do Brasil. Afinal, há cinco portos em um raio de 150 quilômetros", completa.



FERRAMENTAS JURÍDICAS PARA O CANAL VERMELHO



Importador pode recorrer à Justiça para reverter problema.

Quando a importação sempre cai nos canais vermelho e cinza? Ou quando a Receita faz uma reclassificação fiscal da mercadoria? E se a carga fica retida para inspeção por mais tempo do que o razoável, por causa de uma greve dos servidores? Nesses casos, há ferramentas jurídicas às quais se pode recorrer para desembaraçar a importação e não ser prejudicado.

De acordo com o advogado tributário Rafael Scotton, a via judicial é uma forma de obter uma resposta rápida quando essas situações ocorrem. "Antes mesmo de acontecer algo assim, se o importador já antevê a possibilidade de algum problema, pode se valer de um mandado de segurança preventivo. É o que recomendamos quando há uma greve dos auditores fiscais, por exemplo", cita o especialista, lembrando que há sólida jurisprudência no sentido de que uma paralisação dos servidores não deve ser motivo para que a Receita descumpra os prazos legais para a liberação das mercadorias.

Em casos de demora na liberação da importação para a qual não se adotou medidas preventivas,

também é possível recorrer ao Poder Judiciário, por meio de um mandado de segurança em caráter contencioso, para que os prazos sejam respeitados. De acordo com o advogado, a Receita Federal costuma cumprir rapidamente as decisões judiciais.

Segundo Scotton, uma das situações mais prejudiciais ao importador é quando a Receita Federal seguidamente direciona suas importações para o canal cinza, o que significa que em cada operação fiscalizada as mercadorias poderão ficar retidas por até 180 dias. "Uma empresa que depende da continuidade das importações não pode esperar todo esse prazo, tendo que arcar reiteradas vezes com os custos diretos e indiretos das mercadorias paradas, enquanto suas concorrentes têm as importações desembaraçadas rapidamente", frisa o advogado. Para solucionar esse problema, se ele for recorrente e sem fundamento, o importador pode requerer à Justiça que determine a equiparação de tratamento nas mesmas condições dos concorrentes.

Caso o prejuízo já tenha se consumado, o importador pode recorrer à Justiça para obter da União o ressarcimento das perdas causadas pela demora.

GLOSSÁRIO

AFRMM: O Adicional de Frete da Marinha Mercante é o tributo efetivo da operação de descarregamento de embarcação em porto brasileiro, o qual pode ser proveniente do exterior (25% do valor do frete internacional), em navegação de cabotagem (10%) ou em navegação fluvial e lacustre (40%). Há algumas exceções para suspensão ou isenção como, por exemplo, a origem no Mercosul.

NCM: A Nomenclatura Comum do Mercosul é a classificação fiscal da mercadoria com 8 dígitos. A partir dela se conhece o tratamento administrativo, ou seja, as alíquotas de tributação e os órgãos anuentes de cada processo. É também conhecida como TEC (Tarifa Externa Comum) e deve seguir o mesmo padrão nos países consignatários do bloco.

HSCode: É o Harmonized System Code, ou seja, o código de sistema harmonizado. Em linhas gerais, é a classificação fiscal com um padrão integrado que ajuda a descrever uma mercadoria mundialmente e permite a melhor comunicação entre os países. Quando quiser se orientar sobre a NCM de um produto, pergunte ao fornecedor estrangeiro sobre o seu HSCode.

Ex-Tarifário: Como o próprio nome sugere, é uma Exceção Tarifária. Ela acontece para produtos de bens de capital, tecnologia ou comunicação que não têm produção nacional equivalente. A solicitação é feita diretamente à CAMEX (Câmara de Comércio Exterior) para cada produto específico (não pela NCM em si). Nessa condição, o imposto de importação é reduzido temporariamente, estimulando a compra internacional.

MITO OU VERDADE?

É POSSÍVEL IMPORTAR COM DÓLAR ALTO.

MITO VERDADE

Certamente, é possível importar com o dólar alto. Principalmente, porque o adjetivo "alto" é sempre relativo, demanda um comparativo e muitos dos produtos locais que consumimos estão indexados ao câmbio. Ou seja, se o dólar aumenta o custo do produto importado, pode aumentar o preço do produto local também. Por isso, de acordo com o especialista em negócios internacionais, Marcelo Raupp, o planejamento estratégico bem elaborado precisa considerar o comércio exterior independentemente do valor do dólar.

A taxa cambial não é a única variável a ser levada em conta nos custos de uma importação e questões referentes a logística e armazenagem, por exemplo, também influenciam. Muitas vezes, mesmo que o custo do produto aumente por causa do dólar, ainda assim, a importação é viável e uma empresa especializada, como a UNQ, pode fazer este comparativo.

Outra análise importante é a avaliação da flutuação cambial na origem do fornecedor. "O dólar é uma variável em outros países também e, algumas vezes, conseguimos

negociar melhores preços com o fornecedor", explica Raupp. Segundo ele, para obter bons resultados de negociações com os vendedores internacionais, é importante que a importação não seja vista apenas como um processo.

"É fundamental o desenvolvimento de parceiros lá fora que entendam as nuances dos negócios e estejam dispostos a ceder em certos momentos para o ganho mútuo a longo prazo", complementa. "E isso só se consegue com negócios

de bons relacionamentos. Com os contrastes culturais, um profissional especializado pode fazer a diferença nessa aproximação".

Para Raupp, o dólar alto não é impeditivo para viabilizar uma importação. "Sempre haverá uma melhor condição de compra para algum produto em algum momento e em algum lugar do mundo", analisa. É necessário, no entanto, uma condição de especialização nos negócios internacionais com pesquisas e estudos constantes para que os riscos sejam minimizados e as oportunidades sejam aproveitadas com resultados máximos.

PANO RAMA

Quais as expectativas para 2018?

"O ritmo do crescimento econômico, especialmente em SC, deverá acelerar em 2018. Tanto que já no segundo semestre de 2017 a arrecadação estadual apresentou significativo aumento, demonstrando que as medidas adotadas pelo Governo, como não elevação de impostos para manter investimentos da área privada e atrair empresas, estavam corretas".

Eduardo Pinho Moreira
Vice-governador de Santa Catarina

"Após uma recessão de 2016, hoje já é possível ver um crescimento em 2017. Acreditamos que com o controle da inflação, uma baixa nas taxas de juros e o dólar sem muita oscilação, teremos um crescimento favorável para 2018. Muitos economistas apostam em um crescimento no PIB brasileiro acima de 2%, o que nos faz crer que os importadores tendem a investir e ousarem um pouco mais, assim como para aqueles que focam na exportação".

Leonardo Alves Emílio
Gerente comercial da Agillog



CANAL VERMELHO

Saiba como a Receita Federal decide quais mercadorias serão submetidas uma conferência física no porto

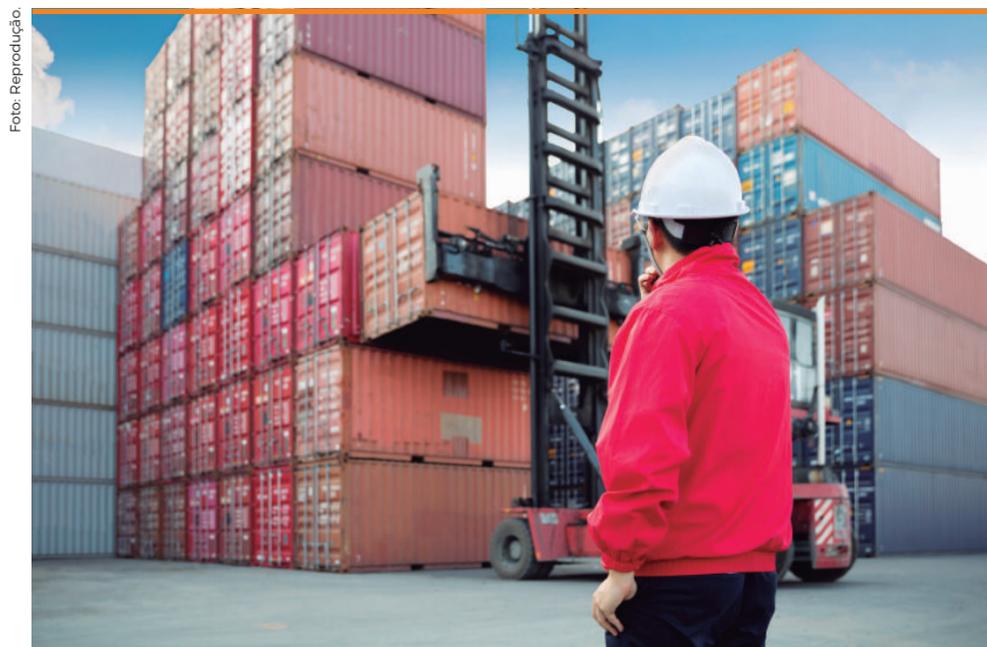


Foto: Reprodução

entre os canais é feita automaticamente pelo sistema, por meio de um algoritmo criado para direcionar para o canal vermelho as mercadorias com maior probabilidade de conter irregularidades.

Entre os critérios utilizados, estão a regularidade fiscal do importador, a habitualidade, a natureza, valor e volume da importação e dos impostos, a origem da mercadoria e o histórico do importador. "Alguns dos nossos clientes que importam com frequência, como a UNQ Import e Export, por exemplo, têm 99% de canal verde. Para outros, é 'meio a meio'. No geral, a Receita Federal calcula que entre 12% e 13% das importações caem no canal vermelho", detalha o especialista.

"Se o importador tem alguma pendência com tributos federais, a Receita vai atribuir canal vermelho para verificar melhor o que está acontecendo, o porquê de os impostos não estarem sendo recolhidos", acrescenta Ruckhaber. Segundo ele, a Receita tem autonomia para direcionar uma importação para o canal vermelho, mesmo que o sistema "decida" de outra forma.

Canal cinza

Nos casos em que há indícios de fraude quanto ao valor declarado, a mercadoria é direcionada para o canal cinza. Nessas situações, a verificação é ainda mais rigorosa do que no canal vermelho. Além da conferência documental e física, a Receita também verifica se o valor da mercadoria está de acordo com o que foi declarado.

Critérios analisados

A distribuição das importações

Separação e posicionamento do contêiner para inspeção física geram custos ao importador

A fiscalização da Receita Federal é algo que sempre se deve levar em consideração na hora de importar. A regra é válida principalmente para as primeiras importações, que tendem a cair no chamado canal vermelho, acarretando em um tempo extra para a liberação da mercadoria e custos adicionais ao importador. É aí que surgem as dúvidas mais comuns, especialmente aos iniciantes no mundo dos negócios internacionais: "o que é o canal vermelho e por que a minha carga foi 'escolhida'?"

Toda importação precisa do aval da

Receita Federal. Assim que a declaração de importação é feita no Siscomex, o órgão analisa e determina qual o nível de conferência que terá a carga quando chegar ao país. Isso significa que a mercadoria pode passar sem averiguação da Receita (canal verde), ser submetida a uma conferência documental (canal amarelo) ou, além da documental, uma inspeção física por parte de auditores no porto (canal vermelho).

De acordo com o despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber, o canal vermelho acarreta em custos adicionais do operador portuário,

como separação e posicionamento do contêiner para inspeção física, retirada e colocação do lacre, que, somados, totalizam em torno de R\$ 5 mil por contêiner.

Além do custo, há um prazo adicional que costuma oscilar entre sete e dez dias úteis. "Esse é o tempo que costuma levar quando a Receita Federal não identifica problema algum com a mercadoria. Se o auditor encontrar algo que não esteja correto, a liberação demora mais", explica Ruckhaber.

CONHEÇA OS QUATRO CANAIS

CANAL VERDE

O sistema registra o desembaraço automático da mercadoria, dispensados o exame documental e a verificação física da mercadoria.

CANAL AMARELO

Indica que deve ser realizado o exame documental e, se não houver irregularidade, efetuado o desembaraço aduaneiro, sem verificação física. Se a descrição da mercadoria na declaração de importação estiver incompleta, a Receita Federal pode exigir verificação física.

CANAL VERMELHO

A mercadoria é desembaraçada apenas após a realização do exame documental e da verificação física da mercadoria.

CANAL CINZA

A mercadoria passa por exame documental, verificação física e ainda é submetida a um procedimento especial de controle aduaneiro, para verificar indícios de fraude, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria.



TECNOLOGIA A SERVIÇO DA EFICIÊNCIA

Os equipamentos dos portos e como o maquinário determina a produtividade dos terminais

Além de evoluírem em tamanho, os portos também se desenvolvem tecnologicamente a uma velocidade cada vez mais rápida. Para atender às demandas do transporte marítimo internacional, os investimentos em equipamentos são constantes. Afinal, são eles quem determinam o tempo necessário de operação para cada navio, a organização das cargas com o máximo de eficiência possível e evitam danos às mercadorias.

"A quantidade de equipamentos bem como sua performance individual influencia diretamente na produtividade do terminal", resume o diretor operacional do Porto Itapoá, Sergni Junior. "Quanto mais equipamentos dedicados na operação de um navio e

quanto mais rápidos estes forem individualmente, por exemplo, maior será a velocidade de operação deste navio, e conseqüentemente, menor será o tempo de permanência deste navio no porto", detalha.

Dos portêineres aos transtêineres

Os equipamentos que interagem com os navios são os portêineres. A movimentação deles é "ship to shore", ou seja, transportam os contêineres do navio para o cais e vice-versa. São aqueles guindastes imensos que se destacam na maioria das fotografias de um porto.

Com os contêineres já no cais, entram em ação os "Terminal Tractors", caminhões que os

transportam até o pátio. Para organizar a carga no pátio, existem os transtêineres, que podem ser RTGs ("Rubber Tyre Gantry", isto é, guindastes sobre pneu) ou RMGs ("Rail Mounted Gantry", ou guindastes sobre trilhos) e as empilhadeiras (Reach Stackers). "Alguns portos usam as Reach Stackers para operar os contêineres no pátio, mas a maioria utiliza os RTG ou RMG, deixando as Reach Stackers apenas para os serviços de posicionamento dos contêineres nos armazéns e nas áreas de inspeção dos terminais", explica Sergni Junior.

Porto Itapoá

A expansão do Porto Itapoá, que começou no ano passado, prevê a aquisição de novos equipamentos. O número de portêineres vai mais que

dobrar, passando de seis para 13. O projeto também inclui a chegada de mais 21 RTGs (para se somar aos atuais 17), cinco novas Reach Stackers (atualmente já são duas). Ao fim da expansão, o Porto Itapoá terá aproximadamente 80 caminhões (Terminal Tractors), 54 a mais do que tem hoje.

O mercado dessas máquinas, de acordo com o diretor operacional do Porto Itapoá, apresenta novidades e melhorias todos os anos. "Os fabricantes vêm produzindo, por exemplo, equipamentos totalmente automatizados, ou seja, que operam sem a intervenção humana. Além disso, essas empresas estão investindo fortemente em equipamentos movidos a energia limpa", afirma.

PRINCIPAIS EQUIPAMENTOS



Portêiner:

Equipamento utilizado na movimentação de contêineres do navio para o costado e vice-versa.



Empilhadeiras RS - Reach Stackers:

Responsáveis pelo posicionamento dos contêineres nos armazéns e nas áreas de inspeção.



Transtêiner RTG - Rubber Tyre Gantry ou Guindaste Sobre Pneu:

Equipamento que ajuda a organizar as cargas no pátio.



TT - Terminal Tractors:

Caminhões que transportam os contêineres até o pátio.

"As perspectivas macroeconômicas para 2018 requerem posições firmes e atitudes ambiciosas, para reforçar o potencial de crescimento e melhorar o padrão de vida depois desta recessão profunda. Entre os fatores imperativos está a superação da crise política, os investimentos em educação e a redução de barreiras para o comércio exterior".

Luciane Bisognin Ceretta
Reitora UNESC

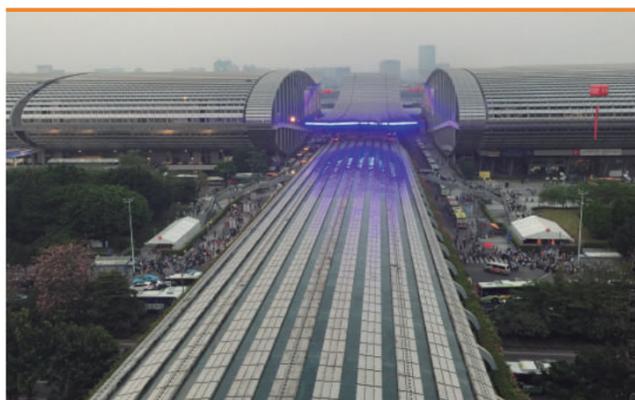
"As movimentações no Porto Itapoá vêm crescendo ano a ano, no primeiro semestre de 2017 registramos um expressivo incremento nos volumes de contêineres movimentados no longo curso. Em relação ao mesmo período de 2016, o Terminal registrou o maior volume de importações de sua história, com um aumento de 34%. As exportações registraram alta de 12% no período; e as cargas de Cabotagem, de 24%. Apostamos que 2018 será um ano ainda mais desafiador para o Porto Itapoá, com aumento de capacidade e, conseqüentemente, com maior participação do porto no mercado".

Roberto Pandolfo
Diretor comercial do Porto Itapoá

CANTON FAIR

A maior feira multissetorial do mundo é porta de entrada para os negócios internacionais

Foto: Reprodução.



Os pavilhões da gigantesca Canton Fair.

A Canton Fair é a maior feira multissetorial do mundo e os números realmente impressionam. Realizada desde 1957, na cidade de Guangzhou, na China, hoje conta com 60 mil expositores cobrindo uma área de 1,18 milhão de metros quadrados. É tão grande e importante que precisa ser dividida em três fases, separadas por categorias de produtos (ver quadro). As fases duram cinco dias cada com expositores montando seus estandes e deixando o local para dar vez a outra empresa. Na edição de abril de 2017, movimentou mais de 30 bilhões de dólares em negociações e recebeu visitas de cerca de 190 mil pessoas em cada fase.

"A Canton Fair é um ótimo ponto de partida para o empresário que ainda

não ingressou no comércio exterior ou que está desenvolvendo um novo produto no seu portfólio", explica o especialista em negócios internacionais e diretor da UNQ Import Export, Marcelo Raupp. "Além disso, a visita amplia o networking, possibilita o benchmarking, permite avaliações sobre o futuro do mercado em diversos segmentos e forma parcerias sólidas. E nos negócios internacionais, os relacionamentos são muito importantes", reflete.

Dicas de especialistas

Raupp visitou a primeira fase da 122ª edição no mês passado acompanhando empresários da região sul do setor de máquinas. "Por conta da amplitude, é importante ter foco para a visita. Sair do Brasil com o

Fases da 123ª Canton Fair - 2018

Fase	Datas	Segmentos
1	15 a 19 de abril	Automóveis, autopeças, bicicletas, computadores e produtos de informática, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, equipamentos de som e iluminação, ferramentas, ferragens e hardware, máquinas e equipamentos pesados, materiais de construção e acabamento, motocicletas, pequenos maquinários, produtos químicos e utensílios para banheiro.
2	23 a 27 de abril	Artigos de decoração para o lar, artigos de higiene pessoal, brinquedos, móveis, relógios, óculos, presentes e brindes, produtos em cerâmica e vidro, produtos em rattan e em aço, produtos para festas.
3	1 a 15 de maio	Acessórios de moda, alimentos, artigos de cama, mesa e banho, aviamento, bolsas e malas, carpetes e tapeçarias, matéria-prima têxtil, material de escritório, moda íntima, pele e plumagem, produtos esportivos, roupas e artigos em couros, utensílios médicos e para curativos, vestuários masculino, feminino e infantil, sapatos.

pensamento de 'vou ver o que tem por lá' não é interessante. Certamente, o visitante sairá frustrado pois não há forma de ver tudo", alerta. Ele também aconselha o interessado a ir acompanhado de uma assessoria especializada. "É claro que é possível se aventurar sozinho. Mas certamente estar ao lado de um especialista vai maximizar os resultados e evitar surpresas desagradáveis", reforça.

O sócio de Raupp e também especialista em negócios internacionais, Renato Barata Gomes, também visitou a edição de outubro da feira, mas nas fases dois e três, com foco

em artigos de decoração, e compartilhá-la da ideia. "Definir que tipos de produtos se está interessado e estudar os fornecedores que estarão expondo é crucial para o sucesso da missão", ressalta.

A UNQ Import Export faz todo este acompanhamento, desde o planejamento da viagem até a análise prévia dos expositores. "Temos visitado a feira anualmente ao lado de nossos clientes e esta experiência faz muita diferença", explica Barata. Raupp complementa: "Nossa assessoria é exclusiva com, no máximo, três empresas por viagem para garantir que os negócios dos nossos clientes tenham toda a atenção que merecem".

A Canton Fair acontece duas vezes ao ano, sempre em abril e outubro. A próxima edição já tem data marcada: de 15 de abril a 5 de maio. O evento é organizado pelo Ministério do Comércio da República Popular da China, pelo Governo Popular da Província de Guangdong e pelo Centro de Comércio Exterior da China. A feira coleciona números e títulos surpreendentes: é considerada o evento de comércio internacional de escala global com a mais longa história, a mais completa variedade de exposições, o maior número de compradores, além de concentrar o maior volume de negócios na China.



Os diretores da UNQ Import Export, Renato Barata Gomes (esquerda) e Marcelo Raupp (direita), em visita às diferentes fases da feira.

PLANEJANDO A VISITA

Programar-se com antecedência é ideal

A viagem para a China é longa e, dependendo da época do ano, tem investimento mais alto. Por isso, preparar-se com antecedência ajuda a reduzir custos e dá tempo ao empresário para acertar todos os detalhes. O diretor da Ícaro Turismo, Gustavo Luis Silveira, aconselha um planejamento de três a quatro meses antes da data pretendida para embarque. "A China demanda alguns cuidados, como visto e vacina para a febre amarela, por exemplo. Além disso, temos gente do mundo inteiro indo para lá nas épocas do evento, o que pode dificultar a busca por boas hospedagens. Para quem está pensando em ir à edição de abril, é bom ficar atento", alerta.

Gustavo, que trabalha há mais de dez anos com turismo, afirma que com uma boa assessoria, as exigências para ir à China como, por exemplo, o visto de entrada, são relativamente simples. "Ele precisa ser solicitado com, no mínimo, 20 dias de antecedência e, para a categoria de negócios, é importante ter uma carta convite de uma empresa chinesa justificando a visita", explica. Sobre a comunicação no país, ele indica acompanhamento profissional. "A Ícaro Turismo dispõe de guias e intérpretes. Mas, no

caso da Canton Fair, o indicado é que se tenha alguém de comércio exterior com experiência para auxiliar também nos negócios".

Turismo

Guangzhou, ou Cantão, é a terceira maior cidade da China e tem 5,7 milhões de habitantes. É um centro de negócios com arranha-céus espelhados imponentes refletindo as belezas do lugar. Banhada pelo Rio Pérola, que passa bem próximo do pavilhão da feira, é um ótimo destino para conhecer mais da cultura chinesa: culinária típica, lojas de rua, templos, parques e belos exemplos da magnitude da construção civil do país.

Apesar da grandeza, não espere se comunicar com o taxista em inglês. "Muitos chineses não entendem nem o nosso alfabeto. Por isso é importante ter tudo o que se precisa anotado em mandarim, como o nome e endereço do hotel e algum lugar específico que se queira visitar", aconselha Raupp.

Já a vizinha Hong Kong, que fica a duas horas de trem de Guangzhou, tem a comunicação facilitada pela herança inglesa da colonização. "A ida à feira é uma ótima oportunidade para conhecer Hong Kong e aconselhamos isso a nossos clientes", comenta



Os famosos luminosos da movimentada Hong Kong.

Gustavo. Raupp também indica o passeio. "São mais de 40 horas de trânsito para ir do Brasil à China e aproveitar para conhecer um lugar tão peculiar é muito interessante", conclui. Entre as principais atrações de Hong Kong estão o Big Budha e o Monastério de Po Lin, interligados pelo teleférico mais longo do mundo, com 5km

de extensão, as famosas ruas de Mong Kok com letreiros coloridos e feirinhas de rua para se encher de bugigangas, o Victoria Peak, de onde se tem uma vista panorâmica da cidade e a Stanley Village, vila com praias, bons restaurantes e uma espécie de fuga da correria na movimentada Hong Kong.

