

# O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 2 | Nº 6 | Março 2018

.com.br



## FORMAÇÃO GLOBAL

A importância da qualificação  
no comércio exterior

P.03

## PANORAMA

O que pensam do Brasil  
nossos parceiros internacionais

P.6-7

## CASE

Com apoio profissional,  
fabricante de grampos abre  
mercados lá fora

P.11

ENTENDA: O mercado da navegação mundial (P. 04) | Como firmar uma Pro Forma Invoice eficaz (P.08) | E muito mais...

Realização:





# O MUNDO DOS NEGÓCIOS E A CAPACITAÇÃO CONTÍNUA



Por mais experiente que seja, o profissional que trabalha no mundo dos negócios sempre estará em formação. São muitas particularidades nas diferentes culturas, conhecimentos bem específicos de cada passo na cadeia logística e uma complexidade intensa nas variadas legislações no país e fora dele, além de atualizações que são frequentes no dia a dia.

A sinergia entre a capacitação formal e o desenvolvimento prático dos negócios são fundamentais na nossa área. Um alimenta o outro e ambos provêm a sociedade. Por isso, não é possível parar o aprendizado. A busca por informação e capacitação deve ser constante. Não há limites e nem validade para isso.

No final, os experientes buscam aprofundamento. Os iniciantes buscam oportunidades. Aqueles que estão encerrando a carreira profissional aproveitam de tantos relacionamentos criados no mundo a partir desses conhecimentos adquiridos. As empresas, que gerem a economia, usufruem deste ciclo de profissionais capacitados. E a sociedade goza de todos os benefícios gerados por isso.

Esta edição vem mais uma vez com esse intuito: disseminar a informação e estimular a formação dos profissionais do mundo dos negócios. Enjoy it!



Marcelo Raupp, sócio-diretor da UNQ Import Export.

## EXPRESS

Por Joice Quadros

### Nove anos

O acesso ao comércio internacional é ainda visto com muita cautela pelas empresas e foi neste contexto que a UNQ Import Export encarou o desafio e iniciou as atividades em Criciúma, no dia 26 de fevereiro de 2009, e completa, agora, nove anos de atuação, conduzida pelos diretores Marcelo Raupp e Renato Barata Gomes. Dois dos pilares da UNQ são o desenvolvimento econômico-social e a transparência.



Equipe UNQ comemorando os nove anos da empresa

### Social

No lado social, a UNQ tem um histórico na arrecadação de alimentos nos seus eventos e na disponibilização de recursos financeiros através do Projeto Craque UNQ, que distribuiu mais de R\$ 15 mil, em 2017, a instituições beneficentes. "É uma contrapartida à sociedade daquilo que recebemos no dia a dia", avalia Barata.

### Na liderança

A China foi o principal país que movimentou as importações pela Portonave, em 2017. No período entre janeiro e novembro, 43% dos produtos importados tiveram origem chinesa.

### UNESC em O Mundo dos Negócios

A Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC) selou em fevereiro a parceria com "O Mundo dos Negócios", publicação impressa e online da UNQ Import Export. A instituição é uma das responsáveis pelo desenvolvimento da cultura internacional na região.

### Em Xangai

Deixando as praias catarinenses e enfrentando uma temperatura de dois graus, Marcelo Raupp, diretor da UNQ, esteve em Xangai no período de 12 a 24 de janeiro. Ele visitou fornecedores de revestimentos de paredes, prospectando novos negócios.



Marcelo Raupp e Alisa Li, trader em Xangai

### Feriado chinês

Desconhecer a cultura local é uma falha que pode custar caro. Na China, por exemplo, as empresas param em fevereiro, conhecido como o mês do "Feriado Chinês". Quem ignorou esse costume sofreu prejuízos, com atrasos na entrega das mercadorias.

### Exportações crescem

No acumulado de 2017, as exportações catarinenses somaram US\$ 8,51 bilhões, avanço de 12% frente a 2016, colocando o Estado em oitavo no ranking das exportações brasileiras. Os dados são do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) e foram divulgados pela FIESC. É o melhor resultado desde 2014.

### O MUNDO DOS NEGÓCIOS

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

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



# QUALIFICAÇÃO, UM SERVIÇO AO PAÍS

No momento em que o Brasil precisa se integrar ao mundo, profissionais do comércio exterior têm papel importante



**Universidades** precisam estar alinhadas com as necessidades do mundo dos negócios

**A** abertura do mercado brasileiro durante o Governo Collor em 1990, através do modelo neoliberal, ainda é muito questionada por especialistas. Alguns dizem que não foi positivo para a economia do país e outros aprovam o acesso ao mundo de forma facilitada pelo crescimento promovido.

A questão que não gera dúvidas entre eles é sobre a forma que aconteceu. Não houve preparação do mercado e principalmente capacitação ao empresário para aquele novo mundo. Com isso, no primeiro momento, a indústria local sofreu muito com as importações, enquanto a população em geral aproveitava a injeção de tecnologia. Depois de um tempo, a própria indústria começou também a usufruir do potencial disponível para aprimorar seus produtos e serviços oferecidos aos cidadãos.

Como a história mostra, a capacitação do profissional aconteceu na necessidade e, basicamente, com a inércia de momento. Foi preciso se adaptar e, principalmente, buscar de algum jeito o entendimento do que estava acontecendo. O excesso de burocracia complicava, bem como, as novidades vindas com as diferenças culturais.

Na verdade, essa é uma dificuldade que permeia até hoje. A disponibilização de profissionais capacitados é um desafio por conta desta complexidade. Unir a teoria da academia e a prática exigente do mundo business demanda cuidados especiais, já que

a sociedade consome produtos internacionais diariamente e os empresários dependem do conhecimento específico para gerar oportunidades. A cultura internacional, entretanto, ainda é algo que precisa ser muito trabalhado para que a economia permita receber os benefícios da forma correta.

A coordenadora do curso de Administração – habilitação em Comércio Exterior da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC, Izabel de Souza, ciente desta necessidade e

da importância das universidades neste contexto explica que *“estar inserido em um mercado internacional exige uma mudança de cultura da empresa. Nossa preocupação é trabalhar a realidade do dia a dia através de práticas, relacionadas com a questão das diferenças culturais, e por meio de eventos com profissionais que atuam em diferentes mercados”*.

## Conexão com a realidade

O objetivo da formação acadêmica de profissionais vem de uma necessidade histórica de incluir a teoria à prática recebida no passado sem a devida preparação. A ligação próxima que o curso tem com profissionais, empresas e órgãos que pertencem a cadeia produtiva do comércio exterior é fundamental. *“Já tivemos a participação de muitos empresários, através de programas especiais de consultoria e palestras, como também representantes de instituições atuantes como o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, por exemplo”*.

Eventos como o Congresso do Extremo Sul Catarinense de Comércio Exterior, realizado pela Unesc,

também é um exemplo disso. Ao mesmo tempo que os novos profissionais precisam de empresas para trabalhar, as empresas necessitam de bons profissionais para fazer a diferença. Esses eventos não só permitem uma disseminação da cultura internacional como também uma sinergia entre as partes envolvidas. *“Os empresários e profissionais conseguem conhecer melhor o curso e os acadêmicos. É uma troca importante para todos. E no final, é muito gratificante ver nossos alunos e egressos sendo reconhecidos pelo mercado”*.

A aproximação de profissionais em busca de capacitação com empresas dos diversos setores para o desenvolvimento de atividades é fundamental para que as empresas possam se desenvolver no mundo dos negócios. A Globalização é uma realidade inquestionável e, do mesmo modo que a concorrência está ao lado, as oportunidades também estão. Formar profissionais que façam a diferença nos espaços que ocupam, seja no ambiente corporativo, seja na sociedade, é sem dúvida um diferencial para o desenvolvimento da região.





## GIGANTES DOS MARES

Quem são e como trabalham os armadores, empresas responsáveis por transportar a maioria das cargas no comércio internacional



Foto: Reprodução.

Com 33 mil funcionários e 630 embarcações, dinamarquesa Maersk Line é a maior do mundo

**B**oa parte do PIB mundial se movimenta sobre os oceanos. Esse trabalho é feito pelos armadores, empresas de transporte marítimo responsáveis por, entre outras coisas, levar as cargas de um continente a outro. Conhecer o funcionamento desse mercado pode até mesmo ajudar os importadores e exportadores, inclusive os pequenos, a aperfeiçoar suas estratégias de comércio internacional.

Ao contrário do transporte rodoviário e aéreo, em que é comum lidar com empresas nacionais, todos os grandes armadores que atuam no Brasil são estrangeiros. Eles podem ser proprietários dos navios e dos contêineres ou explorar embarcações de terceiros por meio de concessão.

O maior deles é a dinamarquesa Maersk Line, que conta com 33 mil funcionários e 630 navios, segundo dados da própria empresa. A Maersk já detinha a maior frota do mundo quando, recentemente, fundiu-se com a alemã Hamburg Süd, que

também estava entre as dez maiores.

"Além da Maersk, outros armadores se destacam com a frota de navios, serviços e movimentação, como é o caso da MSC com sede na Suíça, a francesa CMA CGM, a chinesa COSCO e a Evergreen, de Taiwan. Estes armadores também estão entre os mais atuantes no Brasil", cita o especialista em transporte internacional da Ethima Logistics, Rafael Schneider. Os asiáticos estão ganhando espaço nesse mercado e galgando degraus no "top 5", até agora dominado pelas empresas europeias. "Em meados de 2017, um grupo de armadores japoneses anunciou uma fusão com a intenção de, juntos, otimizar sua capacidade operacional e aumentar a participação no mercado mundial. Essa fusão foi entre as companhias de navegação NYK, MOL e K-LINE que leva o nome 'Ocean Network Express', ou 'ONE Line'", acrescenta Schneider.

Apesar de concorrentes, os armadores frequentemente compartilham cargas entre si, para melhorar

a eficiência do serviço e diminuir o espaço vazio. "Esse compartilhamento de espaço é chamado de 'joint', e tem sido muito utilizado pelos armadores, portanto é muito comum você ver contêineres da Maersk em navios da MSC. O contrário também é verdadeiro", observa o especialista da Ethima Logistics.

### Importância do planejamento

Para quem precisa importar ou exportar, segundo Schneider, mais importante do que se informar sobre qual armador fará o transporte, é saber qual o serviço que será contratado. Por exemplo, se a carga será transportada diretamente entre a origem e o destino, ou se haverá paradas em outros portos para transbordo.

"No serviço direto, os fretes tendem a ser mais altos, pois a procura dos usuários por essa opção é muito maior. No caso do serviço com transbordo, existem diversas opções de conexões, tempo de trânsito e preço, mas em praticamente todos esses

serviços o valor do frete é menor do que no serviço direto. Essa opção com transbordo, quando utilizada a assessoria de um agente de carga ou armador de confiança, pode trazer reduções significativas no valor do frete internacional para os clientes", conclui o profissional.

### Imprevistos acontecem

Mesmo com tudo bem planejado, é preciso ter ciência de que nem tudo pode transcorrer com perfeição. Os documentos de conhecimento de embarque marítimo (Bill of Lading ou BL), no verso, preveem a possibilidade de percalços no transporte e geralmente isenta o armador de responsabilidade.

As dificuldades mais comuns envolvendo os serviços dos armadores são as reservas de espaço (booking) acima da capacidade dos navios (overbooking), que faz com que a carga não seja embarcada como programado. Também há casos de vendas de serviços de trânsito direto, mas o navio faz transbordos no meio do caminho, aumentando o tempo do transporte. Em situações extremas, para evitar os prejuízos de uma rota com pouca carga em determinado momento, o armador pode cancelar a escala do navio em um porto onde a passagem estava prevista.

Ainda assim, os armadores são peça fundamental no funcionamento e no crescimento da economia mundial. Como o transporte marítimo evolui constantemente, os portos estão sempre recebendo investimentos privados ou públicos para poder receber embarcações cada vez maiores. Afinal, são os armadores quem transportam a maioria das cargas no comércio internacional, ajudando no desenvolvimento aos países por onde passam.

### EXPEDIENTE

#### Textos

Joice Quadros  
Lucas Renan Domingos  
Marcelo Raupp  
Renan Medeiros

#### Charge

Marcos Sônego

#### Projeto Gráfico e Diagramação

Wellington Knabbenn

#### Colaboração

Ana Sofia Schuster, Izabel de Souza, Melissa Aragão, Rafael Scotton, Rafael Schneider, Reginaldo Rochadel, Renato Barata Gomes, Ricardo Ramos, Rodrigo Ruckhaber e Rubens Ribeiro

#### Jornalista Responsável

Renan Medeiros  
JP - 4609/SC

#### Coordenação Geral

Marcelo Raupp

#### Sugestões e dúvidas

imprensa@unq.com.br

#### Realização

UNQ Import Export  
www.unq.com.br



# ENTRE OS MAIORES DA AMÉRICA LATINA

Em uma década, Porto de Navegantes se tornou o segundo mais importante do país em movimentação de contêineres



**Terminal** iniciou as operações com o pioneirismo de ser o primeiro privado do Brasil

Quando iniciou as operações, em 2007, o Porto de Navegantes já tinha tudo para crescer rapidamente e se tornar um importante instrumento de desenvolvimento para o país. A Portonave foi o primeiro terminal privado de contêineres no Brasil, num segmento historicamente dominado por estruturas administradas pelo poder público. Não demorou para se tornar o porto de maior movimentação no Sul do Brasil, o segundo no país e 16º da América Latina.

De lá pra cá muita coisa mudou. O Terminal Portuário de Navegantes é hoje um dos mais modernos do Brasil, referência na movimentação de contêineres. A relevância do porto é confirmada em rankings como os da Agência Nacional de Transporte Aquaviário (Antaq) e da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal).

*“Desde 2010 a empresa é líder em Santa Catarina e responde por 54% do mercado estadual. Já passaram pelo Terminal mais de 5,7 mil escalas de navios com destinos para todas as partes do mundo. Em volume, o porto já movimentou mais de 6 milhões de TEUs (medida correspondente a um contêiner de 20 pés)”,* frisa Osmari de Castilho Ribas, diretor-superintendente Administrativo da Portonave. *“O crescimento é resultado do trabalho de 1.060 profissionais que fazem da Portonave um terminal reconhecido pela eficiência”,* acrescenta.

## Recorde sul-americano

Além da quantidade, a companhia também se destaca em qualidade. É da Portonave o recorde sul-americano

de produtividade desde outubro de 2014, com 270,4 mph (movimentos por hora). *“Por tudo isso, seja pela eficiência e produtividade, equipe capacitada, serviço com qualidade e responsabilidade social, a Portonave agradece a cada um que fez e faz parte desta história”,* considera Castilho.

Como o mais bem equipado terminal de Santa Catarina, a companhia conta também com uma câmara frigorífica totalmente automatizada, a Iceport, anexa ao terminal portuário, com capacidade estática de 16 mil posições pallets.

Os guindastes RTG do terminal são movidos a energia elétrica em vez de combustível, o que garante uma economia de 62% de diesel e uma redução de 98% na geração de gases poluentes.

A Portonave tem uma relação próxima com Navegantes não somente com a atividade portuária, mas também com o incentivo a projetos e ações na esfera socioambiental. Por meio do Instituto Portonave são desenvolvidos projetos como o Inclusão Digital, que instala centros de informática nas escolas municipais de Navegantes. Na área de meio ambiente, a recuperação da restinga e vegetação nativa da orla de Navegantes, mais a construção de um deck de madeira em toda a extensão da praia fez do Projeto Nossa Praia uma das principais obras de recuperação de praia urbana do país.

Além disso, a empresa é a maior contribuinte no repasse de Imposto Sobre Serviço (ISS) no município, respondendo por cerca da metade do total arrecadado pela prefeitura.

## De milhão em milhão...

Do início das operações da Portonave até o primeiro milhão de TEUs movimentados, passaram-se dois anos e dez meses. Desde então, o tempo entre um milhão e outro só diminuiu, até a conquista da marca de 6 milhões, no ano passado.



**Outubro de 2007**

Início das operações com o recebimento do primeiro navio, o MSC

**Uruguay**

**Agosto de 2010**

**1 milhão de TEUs**, movimentados durante a operação do navio MSC

**Lorena**



**Mai de 2012**

**2 milhões de TEUs**, uma marca que foi conquistada na movimentação do navio

**America CMA CGM**



**Outubro de 2013**

**3 milhões de TEUs** foram registrados com a operação do navio

**MSC Seattle**

**Abril de 2015**

**4 milhões de TEUs**, atingidos com um contêiner movimentado no navio

**MOL Advantage**



**Agosto de 2016**

**5 milhões de TEUs** foi a marca obtida na operação do navio

**Aisopos**



**Agosto de 2017**

**6 milhões de TEUs** foi o último marco da Portonave, conquistado na operação do navio

**MSC Arica.**



# Qual a sua visão sobre o Brasil atual?

ALASKA (USA)

CANADA

UNITED STATES

MEXICO

GREENLAND  
(DENMARK)

"Brasil es un país con un enorme potencial en comercio internacional, siendo que se encuentra entre los 25 primeros exportadores e importadores del mundo. En un mercado globalizado, las barreras deben ser más favorecedoras de cara a la importación de productos y servicios en Brasil."

"O Brasil é um país com enorme potencial no comércio internacional, sendo que encontra-se entre os 25 principais exportadores e importadores no mundo. Em um mercado globalizado, as barreiras deveriam ser mais favoráveis às importações de produtos e serviços no Brasil."

**JOSÉ A. ORTIZ**  
Advogado  
ESPANHA

"Me parece que Brasil, al igual que otros países latinoamericanos enfrentan un gran reto este 2018. Las elecciones federales se suman a la inestabilidad política y escándalos de corrupción de los últimos años. Esta inestabilidad política influye en toda decisión económica y de negocios, por lo que se siente un entorno de turbulencia, no estable para los negocios y el crecimiento económico. Sin embargo, las elecciones se pueden interpretar como una oportunidad para limpiar el sistema, dar oportunidad a nuevos políticos, una nueva generación que vele por el bienestar y crecimiento de los brasileños."

"Penso que o Brasil, da mesma forma que outros países latino-americanos, enfrentam um grande desafio em 2018. As eleições federais somam-se à instabilidade política e escândalos de corrupção nos últimos anos. Esta instabilidade política influencia nas decisões econômicas e nos negócios, pois o ambiente de turbulência gerado não favorece os negócios e o crescimento econômico. Entretanto, as eleições podem ser interpretadas como uma oportunidade para limpar o sistema, dar oportunidade a novos políticos, uma nova geração que busque o bem-estar e o crescimento do povo brasileiro."

**DAVID ALEJANDRO E. FIGUEROA**  
Consejero de Administración da  
FEDRURAL  
MÉXICO

"Brazil has difficult economy but improving. Protectionist agenda. Even if there is a deal, it may be hard for non-natives to compete due to tax complexity. Need an insider to be competitive. Need to be careful with product and shipping pricing. Taxes seem to be arbitrary and can make a deal a loss quickly. Corruption is bad".

"O Brasil tem uma economia difícil, mas está melhorando. Mesmo quando há negócio, é difícil para estrangeiros competirem devido à complexidade tributária. É necessário o suporte de locais para ser competitivo. É preciso estar atento com os preços de produtos e custos logísticos. Impostos parecem seguir regras arbitrárias e podem rapidamente inviabilizar um negócio. A corrupção é ruim".

**JAY YALOVE**  
Parceiro de negócios  
ESTADOS UNIDOS

"W dzisiejszych czasach postrzegam Brazylie jako kraj nierówności społecznych o ograniczonym potencjale głównie z powodu korupcji".

"Atualmente, vejo o Brasil como um país de desigualdade social com um potencial reprimido pela corrupção".

**MSc DOROTA SIKORSKA**  
Program Manager  
POLÓNIA

"Brazyljski przemysł nie jest wyraźnie uregulowany i podatny na korupcję (np. Petrobras)".

"A indústria brasileira não é claramente regulada e suscetível à corrupção (exemplo: Petrobras)."

**MSc ADRIAN GRONEK**  
Diretor de vendas  
POLÓNIA

NORWAY

FINLAND

SWEDEN

DENMARK

GERMANY

FRANCE

UNITED KINGDOM

IRELAND

POLAND

NETHERLANDS

BELGIUM

GREECE

TURKEY

ITALY

SPAIN

PORTUGAL

AZORES (PORTUGAL)

MADERA ISLANDS

SUDAN

EGYPT

SOMALIA

KENYA

TANZANIA

ZIMBABWE

MOZAMBIQUE

MADAGASCAR

MOROCCO

ALGERIA

LIBYA

TUNISIA

MALTA

CYPRUS

ISRAEL

JORDAN

"Brezilya, kendi doğal kaynaklarıyla dünyanın en büyük ticaret potansiyeline sahip ülkelerden biri. İnaniyorum ki, bu potansiyel doğru ve fonksiyonel kullanılırsa, Brezilya ekonomisi çok daha hızlı büyüyecek ve çok daha güçlü olacaktır."

"Brasil é um dos países do mundo que mais têm potencial em recursos naturais. Eu acredito que, se esse potencial for usado corretamente, a economia brasileira crescerá muito mais rápido e será muito mais forte."

**HANDE UK PALA**  
Diretora comercial  
TURQUIA

SUDAN

EGYPT

SOMALIA

KENYA

TANZANIA

ZIMBABWE

MOZAMBIQUE

MADAGASCAR

MOROCCO

ALGERIA

LIBYA

TUNISIA

MALTA

CYPRUS

ISRAEL

JORDAN

IRAN

AFGHANISTAN

PAKISTAN

INDIA

CHINA

JAPAN

KOREA

RUSSIA

MONGOLIA

CHINA

足球. 热情. 美丽沙滩. 亚马逊热带雨林. 桑巴舞. 漂亮的女孩. 對於紡織企業來說, 競爭太激烈是非常困難的。關於民主的需求, 我從來沒有去過巴西, 但是我們在電視和報紙上看到了很多這些壞消息

"Futebol. Paixão. Belas praias. Amazônia. Samba. Mulheres bonitas. Com relação ao mercado têxtil, é muito difícil pela concorrência. Nunca estive no Brasil, mas percebo pelas notícias que leio e vejo na TV que o excesso de burocracia é algo prejudicial."

**STEVEN HU**  
Gerente de vendas  
SHANGAI, CHINA

INDONESIA

MALAYSIA

PHILIPPINES

VIETNAM

THAILAND

LAOS

BURMA

CAMBODIA

MYANMAR

SINGAPORE

HONG KONG

MACAU

TAIWAN

JAPAN

KOREA

CHINA

"노란색, 녹색, 파란색. 브라질 국가가 말하듯 풍부한 천연자원의 보고인 브라질은 신으로부터 축복받은 국가임이 틀림이 없다. 하지만, 한국에서 브라질과 무역을 하기엔 상당한 어려움이 있다. 먼거리와 시차뿐만이 아니라, 브라질 무역환경 또한 우리가 무역을 하는데 장애일 것이다."

"Amarelo, verde e azul. Como a bandeira representa, o Brasil é um país cheio de recursos naturais abençoado por Deus. Mesmo assim, ainda é muito difícil acessá-lo com produtos da Coreia do Sul. Não somente pela distância ou pelo fuso horário, mas principalmente pelo ambiente regionalizado e a cultura em negócios internacionais."

**ESTEBAN HAM (Kyoungkook Ham)**  
Gerente regional de negócios e especialista em países latino-americanos  
COREIA DO SUL

AUSTRALIA

"Brazilians who I met in Australia are all very friendly, happy and passionate. From the business point of view, I see that after few slower years the economy is getting back on track. Btw this year I started training capoeira, but only lasted for 2 weeks - I'm too heavy and my joints did hurt. But I want to get back to it soon, after I loose some kg."

Os brasileiros que encontro na Austrália são sempre muito amigáveis, felizes e apaixonados. Em se tratando de negócios, percebo que depois de alguns anos de recessão, a economia está voltando para o caminho. No ano passado, comecei a treinar capoeira, mas apenas por 2 semanas - sou muito pesado e as articulações sofreram. Pretendo voltar logo, depois de perder alguns quilos."

**MACIEK KOZIARA**  
Contador e advogado

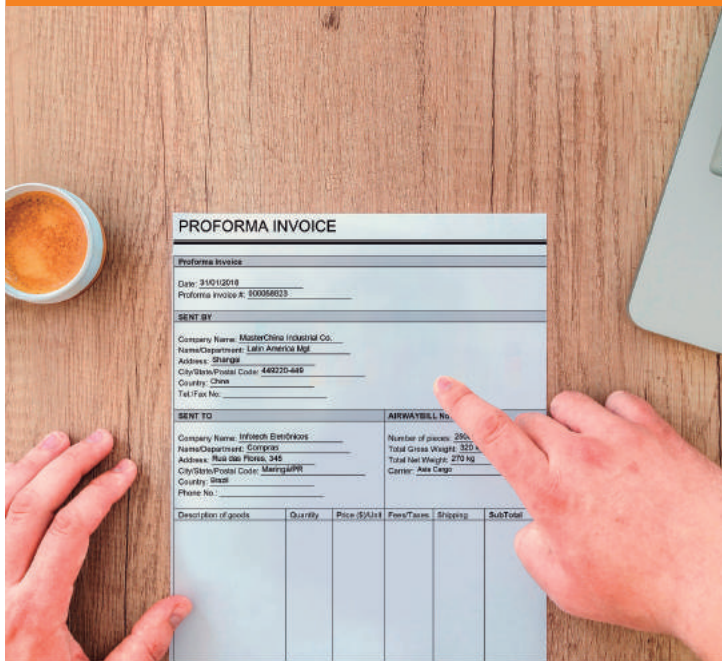
NEW  
ZEALAND



# A IMPORTÂNCIA DA PRO FORMA INVOICE

No documento que dá início a todo o processo de importação devem constar todos os detalhes possíveis

Foto: Reprodução.



partes, com uma descrição minuciosa que não se restringe ao conteúdo da carga. “É importante constar, principalmente, as responsabilidades de cada um dos envolvidos e como resolver eventuais impasses. O documento deve expressar a real vontade das partes envolvidas no negócio, preferencialmente redigida em idioma de conhecimento comum e capaz de evitar falsos cognatos e surpresas desagradáveis no recebimento da mercadoria e na forma de tratamento num eventual embarço na negociação”, detalha Scotton.

O advogado também indica que o documento seja assinado pelas partes, para provar que a Pro Forma Invoice realmente foi emitida ou aceita pela parte interessada. Desde outubro de 2014, porém, o Brasil é signatário da Convenção das Nações

Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG, na sigla em inglês), conhecida como a Convenção de Viena.

A legislação, efetivada por meio Decreto nº 8.327/2014 não traz nenhuma obrigação quanto a assinatura. “Toda negociação de importadores ou exportadores Brasileiros com partes que se situem nos demais países signatários da Convenção de Viena, dentre eles os Estados Unidos e a China, admite a relativização da prova documental”, frisa Scotton. “Com isso, torna-se possível comprovar a proposta e a operação ainda que o documento não tenha sido assinado, seja por emails com os termos negociados, seja por gravações em áudio ou por depoimento das partes e testemunha”, conclui o especialista.

**Responsabilidades** de cada envolvido devem estar minuciosamente descritas

Fechado o negócio com um fornecedor estrangeiro, o primeiro documento que surge no processo de importação é a Pro Forma Invoice (ou Fatura Proforma). Trata-se de um contrato emitido pelo exportador em que constam todos os detalhes do acerto. De posse dele, o importador pode dar início a outras providências, como a obtenção da licença de importação.

A Pro Forma Invoice ainda não é suficiente para caracterizar a transferência da propriedade da mercadoria e, por si só, não gera obrigação de pagamento, o que só se configura a partir da emissão da Commercial Invoice.

O advogado Rafael Scotton alerta que, apesar disso, e embora não seja submetido ao aval de nenhum órgão anuente, o documento não pode ser negligenciado por nenhuma das partes. “A Pro Forma Invoice é de extrema relevância porque, além de formalizar a proposta, determina todo o curso do negócio a ser celebrado, como prazos a serem obedecidos, limites das responsabilidades e as demais informações que formarão a Commercial Invoice”, explica o especialista.

## Detalhamento preciso

Ele sempre recomenda a redação precisa dos termos e intenções das

## O que deve constar na Pro Forma Invoice:

- ▶ Qualificação completa das partes envolvidas (importador e exportador);
- ▶ Descrição completa da mercadoria negociada (quantidade, preço unitário, valor global, peso líquido e bruto e demais especificações relevantes);
- ▶ Valor global da negociação, moeda e modo de pagamento;
- ▶ Incoterms (condições de compra e venda);
- ▶ Data de embarque e de entrega;
- ▶ Local de embarque e desembarque;
- ▶ Data limite para aceitação dos seus termos pela outra parte.

## GLOSSÁRIO

**PROFORMA INVOICE (FATURA PROFORMA):** É o primeiro documento que formaliza o negócio internacional, seja de importação ou exportação. Ela não caracteriza a transferência de carga, mas define todos os detalhes da negociação como prazo de pagamento, incoterm, valores e detalhes como a tolerância de possíveis variações.

**COMMERCIAL INVOICE (FATURA COMERCIAL):** É a nota fiscal internacional. Deve ser espelho da Proforma, salvo com as alterações das variações acordadas. Ela será usada no registro das operações de importação e exportação, mas por si só não tem validade fiscal no país.

**NOTA FISCAL:** É obrigatória em todos os processos de comércio exterior. Ela deve ser emitida pela empresa brasileira e legaliza os produtos importados e aqueles que estão sendo direcionados para a exportação.

**CERTIFICADO DE ORIGEM:** É o documento necessário para que as mercadorias se beneficiem do tratamento tarifário preferencial a partir de acordos entre países. Ele comprova que os produtos foram extraídos, colhidos, produzidos ou fabricados nos países que assinaram os acordos. É o caso de isenção de Imposto de Importação de produtos originários do Mercosul, por exemplo.



# LICENCIAMENTO ANTES DO EMBARQUE

Importador precisa estar atento a situações em que precisa de um aval do MDIC antes de a mercadoria deixar o país de origem



**Quando mercadoria** embarca sem licenciamento necessário, importador está sujeito a sanções

Depois que o comprador brasileiro e o fornecedor estrangeiro chegam a um acordo com relação a todos os detalhes do negócio, está tudo pronto para que a mercadoria seja produzida e embarcada em direção ao Brasil, certo? Nem sempre.

A regra é que as importações não precisem de licenças previamente ao embarque, mas há situações em que é preciso a anuência do Governo Federal antes mesmo de a carga deixar o país de origem. É o caso das mercadorias que necessitam da licença de importação (LI) fornecida pelo Departamento de Operações e Comércio Exterior (Decex), do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), após uma análise que costuma ser feita em dois ou três dias, mas pode levar até dois meses

De acordo com despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber, a principal finalidade desse controle feito pelo Decex é evitar que os produtos entrem no Brasil com preços em condições que caracterizem "concorrência desleal" ou que contenham "indícios de fraude". "Depois de solicitada a licença, o Decex avalia principalmente o preço, se está de acordo com o praticado no mercado, e cotas. Se o valor declarado for considerado baixo, a

licença será indeferida, a não ser que o produto esteja em falta no mercado nacional", explica o especialista.

No caso de licença indeferida, o importador pode reunir documentos para comprovar que o preço realmente corresponde ao que foi negociado com o fornecedor. Porém, segundo Ruckhaber, o Decex dificilmente volta atrás na própria decisão.

## Banco do Brasil

O Banco do Brasil também recebe solicitações de Licenças de Importação. Esse trabalho é feito por meio das Gerências Regionais de Apoio ao Comércio Exterior (Gecex). "Antigamente era preciso ir a uma agência protocolar a solicitação, mas hoje todo o processo é feito online, pelo sistema", detalha Ruckhaber.

Se o licenciamento for obtido após o embarque da mercadoria quando deveria ter sido providenciado antes, o comprador está sujeito a multa que varia de R\$ 500 (no mínimo) a 30% do valor aduaneiro, além do pagamento do tributo devido e outra sanções - inclusive criminais, se cabíveis. A LI tem validade de 90 dias contados a partir do deferimento. Fazer o embarque após esse prazo também resulta em penalidades.

## MITO OU VERDADE?

O domínio do idioma é garantia de êxito na negociação internacional



MITO



VERDADE

**M**ito. Embora seja uma das diferenças a ser considerada em uma negociação internacional, os aspectos culturais são bem mais complexos que o simples domínio do idioma da outra parte interlocutora.

"Caso a negociação seja na Arábia Saudita, por exemplo, não é recomendado que a empresa envie uma mulher para negociar. Além disso, o negociador deve estar ciente das práticas que envolvem o Islamismo, não tão comum no Brasil. Na Rússia, é importante se preparar para uma possível dose de vodka durante o processo. Em países como Inglaterra e Alemanha, o cumprimento do horário é fundamental para não deixar escapar as possibilidades logo de início. Na China, receberá o cartão de visita com as duas mãos sem olhar nos olhos", exemplifica o especialista em negócios internacionais Marcelo Raupp.

Todos esses aspectos refletem as diferenças culturais que, além

do idioma, são formadas por valores, normas e práticas sociais. "Caso o negociador não entenda alguns desses aspectos, pode comprometer de início o processo de negociação e, talvez, nem tenha a oportunidade de expressar o seu conhecimento no idioma", alerta Raupp.



**Caso o negociador não entenda alguns aspectos culturais, pode comprometer de início o processo de negociação e, talvez, nem tenha a oportunidade de expressar o seu conhecimento no idioma"**

Além das diferenças culturais, é fundamental também conhecer as diferenças entre os sistemas jurídicos e os sistemas políticos e administrativos. Alguns exemplos como o valor da moeda local, o modelo de câmbio (fixo ou flutuante), a tributação efetiva, a forma de tratar a hierarquia, a relação laboral e as demandas trabalhistas, dentre outras tantas.

Certamente, cada país tem a sua particularidade e sua necessidade específica de entendimento. Caso não seja um país habitual, é importante estudar a cultura local e contar com uma empresa especializada no assunto.

## Saiba mais

Para saber se a mercadoria que deseja importar precisa da anuência, basta informar o código NCM neste endereço: [bit.ly/tratamentoadm](http://bit.ly/tratamentoadm)

A NCM de cada mercadoria podem ser obtidos neste endereço: [bit.ly/pesquisarNCM](http://bit.ly/pesquisarNCM)





# TRANSPORTAR CONTÊINERES EXIGE CUIDADOS PARA NÃO GERAR MULTAS

Especialista aponta as principais causas das infrações e como evitá-las

Os processos de importação e exportação envolvem muitas etapas. Todas elas merecem ser realizadas com a devida atenção. Durante o trâmite, quase que obrigatoriamente, o contêiner passará por um transporte rodoviário. Ou seja, a carga será levada da empresa para o porto por um caminhão ou carreta, no caso da exportação, ou realizará o caminho inverso se for importada.

Assim como todas as partes do processo, esse tipo de transporte precisa ser efetuado com cuidado, responsabilidade e seguindo as leis do país. O desconhecimento sobre documentações e regras a serem seguidas no deslocamento das mercadorias pode acabar ocasionando multas. Entre as penalidades mais comuns, estão a má distribuição da carga, excesso de peso e a falta das notas fiscais.

Conforme Ricardo Ramos, sócio-administrador da Agillog Transportes, de Itajaí (SC), as empresas sofrem mais com multas causadas com erros no carregamento. *“A distribuição equivocada do peso da mercadoria no veículo, como excessos e sobre-peso em cima do eixo da carreta, pode gerar grandes transtornos. Além do custo para arrumar a carga, tem o valor da multa, que é dado diretamente ao embarcador. A carreta ainda pode ficar presa nos postos de pesagem”*, enfatizou.

Outro fator apontado por Ramos são os cuidados com os documentos. Transitar mercadoria importada ou com destino de exportação sem a documentação adequada pode acarretar em multa no valor de até 25% da mercadoria. Sendo assim, no caso

de uma carga de R\$ 100 mil, por exemplo, o embarcador e a transportadora chegam a pagar R\$ 25 mil de multa por transitar mercadoria sem nota. *“Sempre pedimos aos nossos clientes que nos envie toda documentação o mais cedo possível para evitar problemas e agilizar o processo”*, explicou.

## Multas podem ser evitadas

Legalmente, toda empresa pode fazer o transporte rodoviário de suas mercadorias, desde que esteja atenta às normas. Caso a opção seja pela terceirização do serviço, Ramos dá a dica para não errar na escolha da transportadora.

Uma boa prática é olhar o tempo de existência da contratada. Uma empresa com dez anos de mercado demonstra mais solidez de outra com um ano de atuação. De acordo com o sócio-administrador da Agillog Transportes, uma especializada nova também é capaz de oferecer um bom serviço, mas empresas mais antigas mostram que elas já estão consolidadas. Outra coisa é consultar a credibilidade da empresa no mercado, se possui bom respaldo, se é conhecida, se outros clientes já tiveram problemas.

*“São dois fatores que sempre indico analisar. Se a transportadora tiver esses dois requisitos, certamente realizará um bom atendimento e serviço”*, aconselhou. Os reflexos da cautela são custo e agilidade. *“Quando se contrata alguma empresa com especialidade no serviço em questão, ela consegue agilizar o processo de forma eficaz e trazendo o menor custo possível”*, concluiu Ramos.

## PRINCIPAIS TIPOS DE MULTAS

Tipo de multa	O que pode ocasionar?	Como evitar?
Má distribuição da carga e/ou excesso de peso	Multa para o embarcador, custo para arrumar a carga e a carreta pode ficar presa nos postos de pesagem	Dividir corretamente o peso no container, quando estufado na origem, para que os eixos do caminhão não sejam sobrecarregados e o impacto causado no solo esteja adequado aos limites de peso previsto em lei
Falta de documentações	Pode acarretar em multa no valor de até 25% da mercadoria. Sendo assim, no caso de uma carga de R\$ 100 mil, por exemplo, o embarcador e a transportadora chegam a pagar R\$ 25 mil de multa por transitar mercadoria sem uma nota fiscal	Preparar toda a documentação com antecedência para não ter problemas na hora do transporte. Em caso de contratar uma terceirizada, encaminhar os documentos o mais cedo possível para a transportadora

## SISCOSERV NA PRÁTICA

Renato Barata Gomes  
empresário e professor universitário  
renato.barata@unq.com.br  
www.unq.com.br  
www.omundodosnegocios.com.br



## Viagens de negócios ao exterior devem ser registradas no Siscoserv?

Muitas empresas têm dúvidas com relação ao registro das despesas de viagem realizadas no exterior. As viagens internacionais fazem parte do cotidiano de muitas empresas, e podem ocorrer em diversas situações, tais como prestação de serviços de engenharia, participação em feiras e eventos, missões de negócios, cursos, consultorias, etc.

As viagens internacionais envolvem a aquisição de diversos serviços no exterior, como refeições, hospedagem, deslocamento, etc. e as diretrizes referentes ao registro no Siscoserv estão contempladas no Manual do Módulo de Aquisição.

Na versão final da 11ª Edição do Manual do Módulo de Aquisição, a obrigatoriedade do registro das despesas de viagem está descrita na página 50 com o seguinte texto:

*“Os gastos pessoais no exterior, relativos à aquisição de serviços, efetuados por pessoas físicas residentes no País, que se desloquem temporariamente ao exterior a serviço de pessoas jurídicas domiciliadas no País, são operações da pessoa física no Siscoserv.”*

Este manual, complementa informações acerca deste tema no item 4.3.3 do Capítulo 1:

### 4.3.3. Operação envolvendo gastos pessoais no exterior por pessoas físicas residentes no Brasil

*Os gastos pessoais no exterior de pessoas físicas residentes no País, em operações de valor superior a US\$ 30.000,00 (trinta mil dólares dos Estados Unidos da América), ou*

*o equivalente em outra moeda, no mês, relativas à aquisição de serviços, devem ser registrados pela pessoa física pelos seus montantes acumulados mensalmente, por NBS e por País do vendedor.*

*Nesse caso, a data de início será o primeiro dia do mês e a data de conclusão será o último dia do mês, para as operações ocorridas nesse período. São exemplos de gastos pessoais a aquisição de refeições, hospedagem, serviços médico-hospitalares, locomoção no exterior em viagens de turismo, de negócios, de treinamento, missões oficiais, participação em congressos, feiras e conclaves.*

*A inclusão do RAS será feita observadas as seguintes instruções específicas para preenchimento:*

*I – Nome do Vendedor e Endereço do Vendedor, NIF - inserir a expressão: “DIVERSOS”;*

*II – Valor da Operação: informar o somatório dos valores relacionados às operações cuja realização ocorreu no mês de referência;*

*III – Data de Início e Data de Conclusão: informar o primeiro e o último dia do mês de referência.*

*A inclusão do RP será feita observadas adicionalmente as seguintes instruções específicas para preenchimento:*

*I – Data do Pagamento: informar o último dia do mês;*

*II – Valor do Pagamento: informar o somatório do valor pago no mês;*

*III – Número do Documento, inserir a expressão: “DIVERSOS”.*



## CASE

# DA OPORTUNIDADE AO NEGÓCIO NO EXTERIOR

Fabricante de grampos de Içara viu na exportação a oportunidade de fazer frente a marcas internacionais



**Reginaldo Rochadel e Rubens Ribeiro** projetam crescimento da empresa

O conhecimento, as experiências adquiridas e a capacidade de enxergar as oportunidades são características importantes dos empreendedores. A união desses fatores pode resultar no surgimento de um novo negócio, na ampliação de mercado ou até na mudança do ramo de atuação de uma empresa.

A última opção foi escolha feita pelos sócios Reginaldo Rochadel e Rubens Ribeiro. Em meados dos anos 90, os dois, ambos profissionais da atividade metal mecânica, prestavam serviços de manutenção de maquinários de mineração, cerâmicas, agricultura e demais empresas da região de Criciúma, cidade do Sul de Santa Catarina. Durante os trabalhos, eles notaram um déficit no mercado regional: empresas fornecedoras de grampos para esteiras e ferramentas de emendas de correias transportadoras na indústria.

Diante da constatação, em 1994, a dupla resolveu dar um novo passo nos negócios e fundou a Grampos Fera, com sede em Içara, cidade vizinha de Criciúma. O foco inicial foi desenvolver produtos para atender

as demandas de dois fortes segmentos da região: o carvão e a agricultura.

*“Iniciamos as atividades produzindo apenas um item. Apresentamos ele em feiras nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná. Foi a prova de que realmente era uma grande oportunidade investir”,* lembra Rochadel. A ousadia acabou dando certo. Tempos depois começaram a surgir inúmeras consultas e solicitações por grampos que nem faziam parte do portfólio da empresa.

*“Assim vimos a necessidade de um novo investimento em maquinários tecnológicos para ampliar o nosso mix de produtos. Compramos estampas usinadas e modernas prensas. Isso nos possibilitou oferecer aos nossos clientes produtos competitivos com as marcas internacionais e adequados aos padrões das indústrias nacionais. Posteriormente, ampliamos nossos serviços, pós-venda e iniciamos a fabricação de equipamentos para a instalação dos grampos”,* acrescenta o sócio-proprietário da Grampos Fera.

#### Primeiras tentativas

Os resultados vieram. Com pouco

mais de 20 anos, hoje a marca içarense possui um parque fabril de aproximadamente dois mil metros quadrados e 19 colaboradores. Além dos segmentos do carvão e da agricultura, a fabricante de grampos ampliou também o leque de atuação, conquistando como clientes fabricantes de alimentos, medicamentos, automóveis, pneus, baterias, madeiras, agropecuária, aeroportos e lavanderias industriais.

Rochadel garante que a empresa está preparada para um projeto de expansão e, com cautela e segurança, as primeiras movimentações já estão acontecendo. Uma das possibilidades encontradas foi a busca pelos negócios no exterior. A solução encontrada foi a exportação. Em um primeiro momento, a experiência não foi a esperada.

*“Devido a uma economia não muito estável e um mercado limitador em volumes, buscamos na exportação a alternativa para trazer perspectivas mais positivas nas vendas. Acabamos nos envolvendo diretamente com isso e não obtivemos êxito e tivemos que recuar”,* lembra o empreendedor.

#### Assessoria profissional

Mas o contratempo não diminuiu o desejo de ganhar mercados fora do país. Sabendo que tinha produtos competitivos, os empresários buscaram assessoria de uma empresa especializada e, agora, colhem os frutos da parceria. *“Hoje voltamos ao mercado externo, contando com a orientação de profissionais do comércio exterior”,* explica Rochadel.

A assessoria da Grampos Fera nas operações de comércio internacional é feita pela UNQ Import Export. O diretor da UNQ, Renato Barata Gomes, frisa que a orientação é fundamental para conseguir alcançar o maior resultado possível nas exportações e importações. A relação de confiança entre o importador e a trading faz os negócios fluírem de forma mais rentável.

*“Desta forma conseguimos entender o quanto a empresa está disponível para atender todos os recursos do mercado externo. Essa assistência colabora na realização de prospecções, trâmites logísticos, cuidados com impostos e sempre visando auxiliar para transportar o produto com a melhor relação de custo-benefício e minimizando os riscos da operação”,* detalha Gomes.

Para a Grampos Fera, o futuro é otimista e está planejado. A atual estrutura da empresa é capaz de comportar possíveis crescimentos nos próximos anos. O projeto é acompanhar as movimentações do mercado para avançar, sempre visando o melhor atendimento aos atuais e próximos clientes.

*“Quando temos um sonho, precisamos identificar quais caminhos percorrer para chegar até ele. Há novas oportunidades e uma delas é aproveitar uma estrutura fora da nossa planta e economicamente com melhor custo, como a exportação. O reflexo não é imediato, mas com planejamento, orientação e atrás de grandes parceiras, podemos ir mais longe. Mesmo que timidamente, já estamos presentes em países vizinhos. Esse é o caminho. É a solidificação e reconhecimento da marca alcançando novos negócios”,* conclui Rochadel.

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