

# O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 2 | N° 7 | Maio 2018

.com.br



## CARGA GELADA

Do navio ao porto, saiba como funciona a logística para manter as mercadorias congeladas ou refrigeradas na temperatura certa

**P. 06 e 07**

## GLOBALIZAÇÃO AMEAÇADA?

Não é bem assim

**P. 02 e 08**

## ENTREVISTA

Executivo destaca a importância da qualificação no comércio exterior

**P. 04**

**E MAIS:** estreia da seção "Egressos", microempresa internacional, como gerir bem os custos do transporte rodoviário, cartas de crédito, agências de turismo e o SISCOSEV e muito mais.

Realização:





# GLOBALIZAÇÃO: UM MUNDO SEM VOLTA



**N**a época em que estudava na UFSC, havia uma brincadeira que dizia o seguinte: “passeando pelo campus, um grupo de engenheiros encontrou alguns acadêmicos de filosofia sentados em volta de uma pedra, olhando-a fixamente. Ao perguntarem sobre o propósito daquele momento, a resposta foi unânime: ‘estamos estudando para a prova’”.

Embora seja parte do senso lúdico da universidade, lembro sempre desse caso quando o assunto é globalização. Vejo muita gente ainda questionando e tratando a importação como ponto negativo para a indústria. Para o mundo dos negócios, no entanto, essas análises não fazem mais sentido, já que a globalização é uma realidade sem volta, o que exige que a cadeia produtiva esteja constantemente preparada.

É claro que idas e vindas nas negociações entre países sempre existirão. Faz parte dos conflitos entre os interesses individuais. O importante para o empresário, neste caso, é entender as consequências das mudanças e antecipar as suas ações. Afinal, o que afetará o Brasil com a saída da Grã-Bretanha da União Europeia ou da guerra comercial entre Estados Unidos e China? Certamente, não será o fim dos negócios internacionais, mas ensejará algumas adaptações. Quem conseguir entender o momento com mais propriedade estará em vantagem diante de um mercado tão competitivo.

Esta edição vem mais uma vez com esse intuito. Se alguém tem que sair na frente, que sejamos nós. Enjoy it!



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

## EXPRESS

Por Joice Quadros

### Guerra comercial

Baseado no histórico dos países e no perfil dos seus gestores, a guerra comercial entre EUA e China, declarada em março, ainda deve ser seguida com muita atenção e cautela. Na avaliação do sócio-diretor da UNQ, Marcelo Raupp, algumas consequências poderão ser sentidas por aqui, além da oscilação imediata da taxa cambial. O artigo, disponível no portal O Mundo dos Negócios, detalha essas questões: [bit.ly/euachina](http://bit.ly/euachina).

### Aumento na tributação

O Governo do Estado de Santa Catarina apresentou alterações no Tratamento Tributário Diferenciado (TTD), retirando alguns benefícios das empresas instaladas no Estado e aumentando sua tributação efetiva. As empresas inseridas no Comércio Exterior têm trabalhado para reduzir os impactos negativos, diretos e indiretos, que a decisão pode levar.

### Novas soluções

O coreano Jimmy Park, que reside há 40 anos nos Estados Unidos, apresentou novas e melhores soluções em disco de corte a empresas cerâmicas na região de Criciúma (SC), durante sua estada no mês de abril. Neste período, esteve em visita na UNQ Import Export durante uma semana e também aproveitou a oportunidade para conhecer as belezas e a gastronomia de Nova Veneza, Forquilha e Siderópolis.



Com amigos, na **Bodega do Zeca**, em Nova Veneza.

### Cidadania Portonave

O Instituto Portonave vem ampliando suas ações sociais com o objetivo de levar mais solidariedade, cidadania e oportunidade para as pessoas. São exemplos de projetos sociais criados e coordenados pelo Instituto o

Nossa Praia, o Projeto Inclusão Digital e o Projeto Onda.

### Unesc Ano 50

Ao completar 50 anos de atividades, a Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc) vem desenvolvendo uma série de atividades alusivas à data. A programação acontece durante o ano todo, voltada a projetos educacionais, eventos culturais e discussões em favor da comunidade, entre outras ações.

### Cidades Digitais

Criciúma será sede do 4º Congresso Catarinense de Cidades Digitais em 2019. A confirmação aconteceu dia 20 de abril, durante a realização da 3ª edição do Congresso, em Lages. O evento é promovido pela Rede Cidade Digital que premia iniciativas inovadoras da área tecnológica desenvolvidas na gestão pública dos municípios. A data para a realização em Criciúma ainda será definida.

### Poucos recursos

“O Estado de Santa Catarina está sem capacidade de investimento em grandes projetos de geração de energia, então estamos incentivando e dando apoio a pequenos projetos que podem ser realizados pelas empresas de pequeno e médio porte”. Esta avaliação é do presidente da Associação dos Produtores de Energia de Santa Catarina (Apesc), Gerson Pedro Berti, durante seminário realizado pela Câmara de Assuntos de Energia da Fiesc, em Criciúma, dia 26 de abril.

## O MUNDO DOS NEGÓCIOS

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

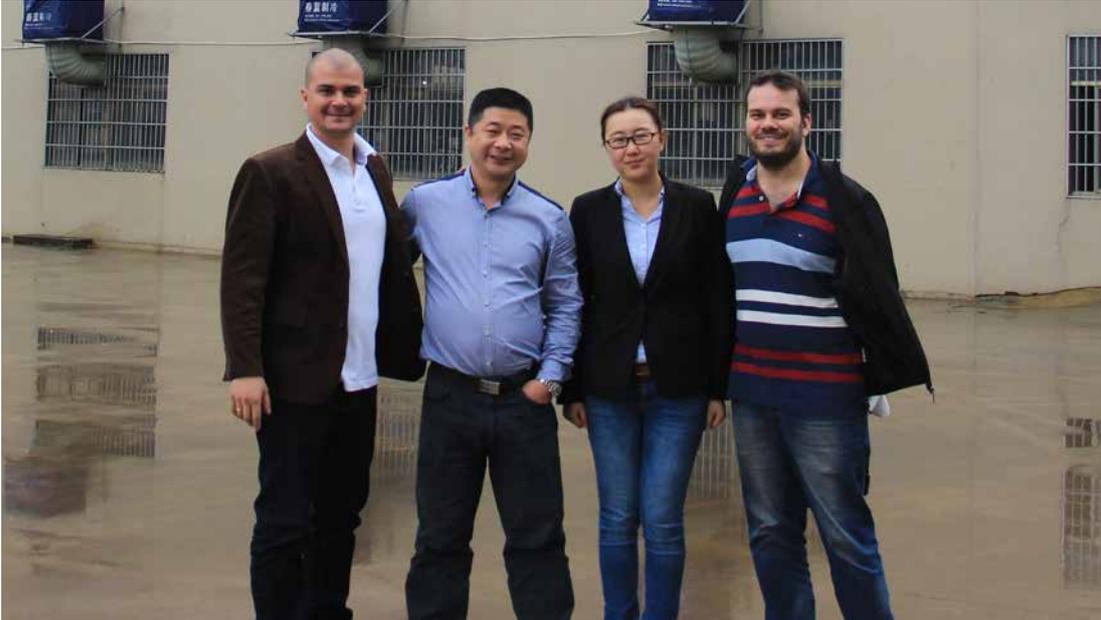
Accesse:

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

# SEM FRONTEIRAS PARA **EMPREENDEDER**

Depois de encontrar fornecedores no exterior, empresários criaram solução para o setor plástico

Foto: Reprodução



**Fornecedores asiáticos** oferecem produtos que suprem a qualidade exigida pelos clientes

**P**ara muitos empreendedores, criar redes de fornecedores e clientes no exterior constitui um objetivo a ser alcançado depois de se firmar no mercado local. Mas também não é difícil encontrar negócios que já começaram globais desde o primeiro dia de operação. A empresa Roscan Máquinas e Equipamentos, com sede em Siderópolis, no Sul de Santa Catarina, é um exemplo disso.

Tudo começou quando os sócios Cesar Tancredo, Ramon Tomé e Rodson Agassi identificaram uma necessidade do setor plástico: roscas e cilindros para máquinas extrusoras, injetoras e sopradoras com qualidade e custo competitivo. Após triagem inicial de fornecedores em feiras e eventos do segmento, desenvolveram uma empresa que, ao longo de três anos, conseguiu suprir a qualidade que as empresas brasileiras do setor exigem. O negócio tão planejado podia, enfim, dar os primeiros passos, o que aconteceu em 2013.

“Por serem produtos técnicos, havia muito preconceito devido à origem asiática. Com nossa experiência e nossos contatos do se-

tor, conseguimos fidelizar clientes mostrando segurança, oferecendo equipamentos com qualidade e preços adequados com o diferencial do pós venda”, afirma Cesar. No início do trabalho a empresa focava 100% de suas atividades na importação, estratégia que ajudou a se estabelecer no mercado e possibilitou a ampliação de sua estrutura. Não demorou para que os produtos e serviços com a marca Roscan alcançassem todo o Brasil, consolidando a empresa como uma das maiores do ramo no país. “Estamos sempre atentos a novas oportunidades”, acrescenta o empreendedor.

Mesmo considerando que o ano de 2013 não era dos mais estáveis para se iniciar um negócio, os sócios enxergaram

um ponto positivo naquele momento: com uma crise econômica à espreita, as indústrias buscavam formas de reduzir ainda mais os custos, mantendo a qualidade. “Aproveitando o momento, fomos atrás de clientes, oferecendo produtos com valor adequado e duráveis, oriundos do continente asiá-

tico, além de atendimento técnico qualificado”, explica Ramon.

## Assessoria especializada

Para garantir segurança no fornecimento dos produtos vindos da Ásia, a Roscan buscou apoio de uma empresa especializada em comércio exterior. Depois de experiências com duas tradings que não agradaram aos sócios, eles resolveram fazer uma última tentativa, e buscaram o auxílio da UNQ Import & Export. “As duas primeiras não me ofereciam a atenção necessária. Então, não por coincidência, após começar a trabalhar com a UNQ, nossa empresa teve mais liberdade e começou a dar o resultado que tanto esperávamos”, conclui o empresário.

O crescimento da empresa aconteceu por conta de duas premissas: ter clientes fiéis e fornecedores confiáveis. “Hoje, os sócios administradores são responsáveis por tudo que acontece dentro da empresa. Mas, para manter a qualidade no atendimento, para esse ano já estão previstas contratações e investimentos”, projeta Ramon.





# “É MUITO IMPORTANTE BUSCAR FORMAÇÃO E EXPERIÊNCIA”

Vice-presidente da Cecrisa destaca a importância da formação para o profissional de comércio exterior



“*Entrar no comércio exterior sem interesse de aprender outro idioma é como querer trabalhar numa oficina sem entender de mecânica*”

PAULO BENETTON

Na avaliação de Paulo Benetton, dedicação deve ser constante em qualquer etapa da carreira

Muitos dos 30 anos da trajetória do executivo Paulo César Benetton na Cecrisa - uma das maiores fabricantes de revestimentos cerâmicos do Brasil - foram dedicados ao comércio internacional.

Benetton também já lecionou por 16 anos no curso superior em Administração na Unesc. Atualmente, é vice-presidente comercial da empresa e conhece bem a importância da qualificação de um profissional de comércio exterior. Ele defende que os acadêmicos não esperem entrar na empresa para começar a buscar conhecimentos específicos das áreas em que querem atuar, como o domínio de idiomas e características dos mercados e culturas.

**O Mundo dos Negócios: Qual a importância da qualificação para um profissional de comércio exterior?**

**Paulo Benetton:** É fundamental ter qualificação, mas junto com a prática. Eu dei aula por 16 anos na universidade, incluindo comércio exterior, e uma das coisas que a gente primava era a educação formal, porque é importante saber

aspectos como os termos técnicos, mas, também, que se tenha uma experiência profissional, independente da posição que ocupa. Tudo isso para poder unir a teoria e a prática. É o ideal, o que deve ser buscado. A gente sabe que, muitas vezes, a teoria e a prática destoram. Aprende-se algumas coisas e, depois, na hora de praticar, não é exatamente ao que você estudou. O relacionamento com os clientes, por exemplo, depende muito da prática. Trabalhar com o mercado americano é diferente de trabalhar com o mercado latino. Na hora de aprender, é sobre exportação de um modo geral, e não para um país específico. É muito importante juntar, dentro do possível, a teoria e a prática.

**OMDN: Qual a distância que existe entre a universidade e o mercado?**

**Paulo:** As universidades, de uma forma geral, deveriam sempre buscar aproximação da prática, do dia a dia. Particularmente, penso que é possível melhorar a experiência, criar programas e trocas de informações com as empresas,

palestras. Sendo arrojado, e tendo a pretensão de provocar, vejo que temos que estar mais próximos. As universidades e as empresas ainda estão muito distantes. O encontro deve ser dado pelos dois lados. As empresas têm que abrir as portas, a universidade tem que estar pronta para entrar e vice-versa.

**OMDN: Como poderia ser essa aproximação na prática?**

**Paulo:** Há muito campo ainda, principalmente na pesquisa. Uns anos atrás, nós recebemos por aqui uma escola americana interessada em estudar a empresa. Eles faziam de forma gratuita e prestavam uma “assessoria gratuita”, porque os estudantes aprendiam, conheciam a empresa e entregavam, como trabalho final, em São Paulo, a apresentação do que levantaram a respeito. Por exemplo, se precisasse entender o mercado do Caribe, eles iam lá e estudavam, para produzir um relatório apontando os caminhos que tínhamos que trilhar como empresa. É claro que eram trabalhos supervisionados por um professor.

**OMDN: Quais as características que se espera de um profissional que está começando?**

**Paulo:** O ponto fundamental é interesse. É preciso ter uma pegada, uma vontade. Muitas vezes as coisas precisam de tempo para acontecer, e não se pode desistir. Tudo começa com interesse em pesquisa, estudo, dedicação e entendimento das coisas. Um exemplo concreto: se você trabalha no mercado argentino, tem que estu-

dar, conhecer e entender esse mercado. O interesse é o ignitor. Você incendeia com o interesse. Depois vêm o estudo e a dedicação, e, finalmente, o comprometimento no dia a dia com os objetivos e resultados da empresa. Isso também é requisito para um profissional maduro. Não vejo uma distância entre o que devem ter o jovem iniciante e alguém mais experiente.

**OMDN: Que recado você daria para um profissional que esteja começando ou pensando em entrar nessa área?**

**Paulo:** O comércio exterior é um campo vasto, que permite a flexibilidade entre importação e exportação. Você consegue trafegar muito em períodos de variações cambiais. É um campo profícuo, importante estrategicamente e que ainda precisa de bons profissionais. Quem está começando ou interessado nessa área, deve procurar desenvolvimento, aperfeiçoamento e se esmerar porque lá no fim do arco-íris tem um pote de ouro. Tem uma bela profissão, uma bela recompensa, uma valorização, mas da qual só os profissionais mais capacitados serão dignos. Às vezes a pessoa tem interesse na área, mas não o preparo. Por exemplo, entrar no comércio exterior sem interesse de aprender outro idioma é como querer trabalhar numa oficina sem entender de mecânica. Dedicação é falar multilínguas, estudar sobre mercados. Não é só o glamour da viagem, conhecer novos países. Isso é um bônus, mas não o principal. O mais importante é conhecer as necessidades de um mercado e atendê-las. Só quem se dedica conhece internalizar e vivenciar o mercado, para extrair o resultado desejado. Minha mensagem é: estudem, dediquem-se, conheçam para tirar o melhor da profissão e os melhores resultados para suas carreiras e suas empresas.



# DA UNIVERSIDADE PARA O **MERCADO**

**D**a academia para o ambiente corporativo, os desafios mudam e as cobranças são outras, mas a necessidade de continuar aprendendo e se aperfeiçoando permanece. A partir desta edição, O Mundo dos Negócios estreia a seção "Egressos", que apresenta profissionais formados no curso de Comércio Exterior da Unesc, sem fazer distinção entre quem está começando, já ocupa altos cargos em grandes empresas ou resolveu comandar o próprio negócio

A estreadora do quadro é Rebecca Peres, auxiliar de exportação da agroindústria Minamel, com sede em Içara. Graduada em 2017 com atuação acadêmica elogiada pela coordenação do curso, Rebecca colabora para que a empresa içarense tenha sucesso nas exportações. "É um setor de extrema importância, visto que 60% da nossa produção é voltada para o mercado externo. Sinto-me em uma responsabilidade grande em 'comandar' a logística dos carregamentos da exportação", comenta a jovem profissional.

## Pré-embarque exige atenção

Entre os principais desafios da função, segundo Rebecca, está garantir que tudo ocorra bem desde muito antes de a mercadoria ser posta no navio. "O pré-embarque é sempre um pouco mais burocrático e exige atenção. Amostras, lidar com análises laboratoriais, documentação. Tudo demanda muita atenção e cuidado", diz. "No mundo do comércio exterior, todo dia é uma surpresa. Alguns são tão conturbados que, se tivessem 30 horas, ainda não seriam suficientes", acrescenta, lembrando que também há dias mais tranquilos vez ou outra.

A Minamel foi a primeira empresa brasileira a exportar grandes quantidades de mel natural. Atualmente, tem a América do Norte e a Europa como principais mercados e está entre as maiores exportadoras de produtos apícolas do Brasil e segue investindo em novos produtos.

Para desempenhar bem essas funções e obter os resultados almejados pela empresa, Rebecca valoriza a formação acadêmica como fator fundamental.



**NOME REBECCA PERES**

**EMPRESA MINAMEL AGROINDÚSTRIA LTDA.**

**FUNÇÃO AUXILIAR DE EXPORTAÇÃO**

**ANO DE FORMAÇÃO 2017**

"Além de estudar e agregar conhecimento, você faz contatos, conhece pessoas do mesmo ramo, divide suas dúvidas e experiências", destaca.

Assim como o executivo Paulo César Benetton, da matéria na página ao lado, Rebecca também ressalta a importância do domínio de idiomas como requisito para quem quer ter sucesso na área de negócios internacionais.

Aprender novas línguas, inclusive, está nos planos de curto prazo dela, assim como continuar aprimorando o inglês. "Fica aqui a dica: para quem está nesse ramo de comércio exterior, é muito importante investir em novos idiomas, principalmente em Inglês, que geralmente é um requisito para vagas da área", aconselha Rebecca.

## PANORAMA

### Qual sua visão sobre a China atual?

*"A China é um player mundial que protagoniza, assim como os EUA, os movimentos mercadológicos mundiais e um manancial gigantesco de oportunidades comerciais (entre outras) para todo o mundo. Este é um fato atual e também o será num horizonte visível. Saber usufruir dessas oportunidades exige conhecimento e inteligência estratégica".*

**Paulo César Benetton**, vice-presidente comercial da Cecrisa

*"A China é uma fonte de possibilidades inesgotável. Produtividade, inovação e qualidade têm andado juntos e, somados à capacidade logística, disciplina ao trabalho e a moeda desvalorizada, fazem o diferencial na capacidade de suprimento. Das mais de dez vezes que estive lá, sempre aprendi muito, algo bem importante para o êxito nos negócios com o país asiático".*

**Marcelo Raupp**, empresário e consultor em negócios internacionais

*"A China hoje é uma das maiores economias do mundo e é um dos melhores exemplos da história de desenvolvimento econômico de um país emergente. É muito influente na economia mundial e no cenário econômico brasileiro, sendo o maior parceiro comercial".*

**Rebecca Peres**, auxiliar de exportação na Minamel

*"O dragão, segundo a mitologia chinesa, foi um dos quatro animais sagrados convocados pelo deus criador para participar da criação do mundo. Na economia, o dragão também serve como um símbolo para a economia chinesa, já que coloca fogo nas economias com um processo inflacionário com um grande demanda da China por commodities, assim como assopra quando traz os produtos chineses e reduz a inflação através da disponibilidade de produtos mais baratos".*

**Renato Augusto**, assessor de investimentos da Wise Advisors/XP Investimentos

*"No momento, a China vem pagando o preço do alto crescimento nos últimos anos, que a colocou como umas das principais economias do mundo. Quando se cresce a uma taxa de 10% ao ano, algumas coisas ficam para trás, como poluição, segurança, baixos salários. Mesmo com falta de produtos e preços mais altos, a China ainda aparece como o principal fornecedor de muitos itens, e, claro, considerando a habilidade e agilidade que mostram, nada melhor que eles para arrumar a casa e voltar com tudo para o mercado. Mas o momento é de instabilidade e dificuldade de produto e preço".*

**Ivan Felício**, compras da TSA



# TEMPERATURA CERTA NO PORTO...

Com demanda cada vez maior, mercadorias congeladas ou refrigeradas recebem tratamento especial

Portonave oferece 2.130 tomadas para receber contêineres reefer

Algumas cargas precisam de tratamento especial durante todo o processo logístico. É o caso das mercadorias cuja temperatura deve ser controlada a fim de evitar a deterioração. Por isso, os portos que movimentam produtos com essas necessidades dispõem de uma estrutura específica para abrigar contêineres "reefers", aqueles que têm carga congelada ou refrigerada.

"As cargas que necessitam de refrigeração, ao entrar no porto, são direcionadas para a área de contêineres reefers, onde são plugadas nas tomadas e recebem acompanhamento de temperatura", explica Ellen Garcia, analista

de marketing da Portonave, empresa que conta com 2.130 tomadas para receber esses contêineres e uma câmara frigorífica - a Iceport - totalmente automatizada. No caso do porto de Navegantes, segundo Ellen, as mercadorias mais comuns são frango, carnes e peixes, que precisam estar congeladas, além de frutas, que devem ter a temperatura controlada.

### Demanda crescente

A demanda por cargas que necessitam de algum tipo de refrigeração é crescente. Tanto portos quanto armadores e outros elos logísticos estão constantemente investindo para ampliar a oferta

e desenvolver tecnologia capaz de diminuir os custos, com maior eficiência no uso de energia elétrica e na conservação da temperatura desejada.

A MSC, segunda maior empresa de transporte marítimo de contêineres do mundo, por exemplo, dispõe de aproximadamente 1 mil especialistas em refrigerados que orientam os clientes em cada passo da preparação da carga.

Mesmo com todos os avanços, é inevitável que o custo para manter contêineres reefers no porto seja mais alto do que uma carga tradicional, já que há despesas adicionais como a energia elétrica e o monitoramento. "As temperaturas

são mantidas conforme especificação informada pelo armador, tanto para cargas refrigeradas quanto as congeladas", menciona Ellen. Se necessário, o porto permite a alteração da temperatura, solicitação que cabe ao armador.

## EXPEDIENTE

### Textos

Heitor Carvalho  
Joice Quadros  
Lucas Renan Domingos  
Marcelo Raupp  
Renan Medeiros  
Renato Barata Gomes

### Charge

Marcos Sônego

### Diagramação

Rodrigo Lodetti

### Colaboração

Camila Latrova, Carlos Castro, César Nunes Tancredo, Ellen Garcia, Leonardo Emilio, Paulo Benetton, Rafael Scotton, Ramon Paulo Tomé, Rebecca Peres e Rodrigo Ruckhaber

### 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





# ...E DURANTE TODO O TRAJETO

Contêineres específicos podem tornar mais eficientes o transporte internacional



## TIPOS DE CONTÊNERES QUANTO AO CONTROLE DE TEMPERATURA

### CONTÊNER DRY

Tipo mais tradicional de contêiner. É utilizado para cargas que não necessitam de nenhum cuidado especial quanto à temperatura. Estão disponíveis nos tamanhos de 20 pés de comprimento, 40 e 40 HC (com 30 centímetros de altura a mais).



### CONTÊNER REEFER

Utilizado para cargas que precisam de controle de temperatura, geralmente é fabricado em aço inox ou duralumínio. Contam com sistema de refrigeração e revestimento especial que atua como isolante térmico. Necessita de alimentação de energia elétrica em rede trifásica. O tamanho mais comum é o 40 HC.



### CONTÊNER NOR

Nada mais é que um contêiner reefer desligado. Pode ser uma opção interessante para reduzir custos do transporte internacional quando o armador precisa aproveitá-lo antes ou depois de transportar uma carga com temperatura controlada.

O mercado do transporte internacional já desenvolveu soluções capazes de manter qualquer carga com a temperatura controlada do início ao fim da viagem. Graças aos contêineres reefer, é possível atuar com qualquer faixa entre -25°C e 25°C. “Equipamentos de última geração podem trabalhar entre -40°C e +30°C”, explica o especialista em transporte internacional da Ethima Logistics, Carlos Castro.

Essas soluções se aplicam a produtos congelados ou refrigerados, como carnes em geral, vinhos, chocolates, frutas, biscoitos sensíveis ao calor, flores, queijos, medicamentos e vacinas. Durante o trajeto, os armadores ou transportadores ficam responsáveis pelo controle da temperatura. “O principal cuidado é o monitoramento da temperatura, umidade e troca de gases que possam deteriorar os produtos que estão sendo transportados. Esse controle se faz ne-

cessário enquanto a carga estiver de uso do equipamento. Durante todo o percurso, deverá ser feito o acompanhamento periódico da temperatura interna do contêiner para que não haja oscilações que possam afetar a qualidade do produto”, frisa Castro.

Assim como na armazenagem no porto, o transporte de um contêiner com temperatura controlada também tem custos adicionais. Conforme o profissional da Ethima Logistics, o preço pode dobrar, dependendo da situação. “Porém, como toda regra tem exceção, para algumas origens no caso da importação, a necessidade de reposicionamento de equipamento para exportação aqui no Brasil faz com que os fretes possam chegar a níveis similares ao frete para equipamento dry e, em alguns casos, podem ser até menores”, relata.

Como o sistema de refrigeração e o revestimento ocupam parte do espaço interno, o tipo mais comum de contêiner reefer é o modelo de 40 pés HC (“high cube”), que tem 30 centímetros

de altura a mais que o dry convencional. “Também existem os contêineres reefer 40, que são menos utilizados, e os reefer 20 (que têm metade do comprimento), mas há poucas unidades disponíveis no mercado e raramente são usados”, detalha o expert.

### Contêiner desligado

Às vezes, é vantajoso utilizar um contêiner reefer mesmo quando a carga não necessita de refrigeração. Nesses casos, o equipamento é desligado costuma ser chamado de NOR (Non-Operating Reefer). “Os armadores podem ofertar valores mais atrativos para embarque em NOR, para posicionamento dos equipamentos reefers na exportação”, afirma Castro. Para quem busca redução no valor do frete, essa pode ser uma excelente opção. Procurar um especialista em logística internacional para conhecer em detalhes as particularidades envolvidas no transporte de cargas em equipamento NOR pode ajudar a obter um melhor custo benefício para o negócio.



# FREIO NA GLOBALIZAÇÃO: QUAIS OS IMPACTOS PARA O BRASIL?

Guerra comercial entre EUA e China, embargos da Argentina e saída do Reino Unido da União Europeia refletem no mercado nacional



País pode ser prejudicado em algumas situações, **mas beneficiado em outras**, como a abertura de novos mercados para a soja

Uma das grandes características da globalização é a expansão econômica, o comércio feito entre países de diferentes partes do mundo. Com a chamada Terceira Revolução Industrial ou Revolução Tecno-científica, houve uma evolução das tecnologias de transporte e comunicação, de modo que a distância e as fronteiras geográficas se tornam cada vez menores. Isso contribuiu diretamente para o aumento das trocas comerciais entre os países, sobretudo para a velocidade em que elas acontecem.

Porém, nos últimos anos, algumas movimentações com o objetivo de proteger indústrias locais tem feito líderes políticos de importantes países tomarem decisões contrárias à globalização, que afetaram, afetam e ainda podem impactar o Brasil.

Em 2012, o governo argentino, comandado pela então presidente Cristina Kirchner, determinou, devido à suspeita da doença da vaca louca no Estado do Paraná, o embargo da carne bovina brasileira.

Mesmo não sendo exportador do produto para a Argentina, o Brasil se ressentia do embargo, que só terminou em 2015, gerar uma má imagem da carne nacional para outros países compradores.

O embargo só foi derrubado após o governo brasileiro, em resposta, embargar a entrada de maçãs, peras e marmelos argentinos, depois de constatada a presença da praga *Cydia Pomonella*, mas que acabou sendo retirado em seguida.

Outro episódio envolvendo os dois países aconteceu ao fim do mandato de Cristina, também em 2015. Naquela época, a presidente argentina iniciou protecionismo extremo, justificando como controle de inflação e no abastecimento interno. Como não poderia tarifar produtos dos países do Mercosul, devido ao acordo entre os membros, impôs um controle cambial sobre as exportações e barreiras alfandegárias nas importações de produtos das nacionalidades do bloco.

Em alguns casos, as mercado-

rias ficavam paradas entre 60 e 90 dias na aduana, o que prejudicava os negócios, principalmente para produtos perecíveis. Mas, ao assumir o governo, o atual presidente da Argentina, Mauricio Macri, viu que essa gestão caminhava para o isolamento do país e passou a realizar mudanças em diferentes pontos na política e economia, muitas delas diretamente voltadas ao comércio exterior.

## Novos fatos e seus impactos

Mas não são somente as decisões tomadas pela Argentina que afetam o Brasil. Mais recentemente, momentos como o pedido feito pelo Reino Unido de sair da União Europeia e a guerra comercial entre Estados Unidos e China podem ainda gerar mudanças negativas e positivas para outros países como o Brasil.

Em 23 de junho de 2016, os britânicos decidiram deixar bloco europeu. A saída oficial deveria ocorrer no dia 29 de março de 2019, mas, após negociações, a transição deve ser completada somente

em 31 de dezembro de 2020.

Até lá as incertezas quanto aos desdobramentos do ato ainda existem. No caso do Brasil, mesmo não sendo um grande aliado comercial do Reino Unido, o país se beneficiaria eventualmente, porque poderia exportar para os britânicos produtos primários que sofrem algum tipo de impedimento na entrada na União Europeia.

“Ao mesmo tempo, a saída dos britânicos pode ocasionar o enfraquecimento do bloco e provocar a retração de negociações feitas ao longo de muitos anos. Isso pode prejudicar o Brasil e outros países, tendo em vista que o bloco como um todo, sim, é um importador dos produtos aqui produzidos”, destaca o diretor da UNQ Import & Export, Marcelo Raupp.

O mesmo acontece com a tensão ocasionada pela “briga” entre EUA e China. A guerra comercial entre os países acarreta na oscilação imediata do dólar, pois nos países com câmbio flutuante e economia volúvel, como o Brasil, tensões como essa geram um aumento imediato no câmbio. Outro ponto, entre os produtos sobretaxados por ambos os países, estão o aço, a soja e as frutas, todos podendo beneficiar ou prejudicar o Brasil.

“Com China não importando a soja dos EUA, por exemplo, será necessário buscar outras opções de suprimento e o Brasil pode aproveitar dessa oportunidade. Se o aço brasileiro não for exportado para os EUA, haverá mais disponibilidade para o mercado local e os preços podem reduzir. No outro lado, com a restrição de importação de frutas americanas, os chineses podem buscar no Brasil a substituição. Com a redução de disponibilidade no mercado nacional, o preço pode aumentar”, concluiu Raupp.



## ENTENDENDO OS LIMITES DO SISCOMEX

Especialista explica as submodalidades e como proceder para progredir no Radar

Um dos fatores que costumam causar “dor de cabeça” na hora de importar é o limite de movimentação, determinado pela Receita Federal do Brasil. Por padrão, sempre que é feita a habilitação da empresa do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex), o empresário precisa estar atento ao limite de importação do seu Registro e Rastreio da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros (Radar), já que, muitas vezes, ele não é suficiente para trabalhar estrategicamente o seu negócio.

O despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber explica que, antes de tudo, é preciso entender que a Receita trabalha com três submodalidades de habilitação quando se trata de pessoa jurídica. No pleito, as empresas podem solicitar que a habilitação seja “expressa”, com o limite máximo de US\$50 mil por semestre e mais rápida para deferimento. Caso a opção seja por não solicitar a “expressa”, a habilitação é analisada entre “limitada”, que permite importações no volume de até US\$ 150 mil a cada seis meses, e “ilimitada”, em que, como o próprio nome sugere, não há nenhum teto. Em todas as solicitações, a Receita analisa a capacidade financeira através da contribuição tributária (IR, CSLL, PIS e COFINS) e previdenciária. Outros documentos podem ser apresentados em segundo momento para ratificar a reavaliação de limite.

“Alguns empresários acreditam que basta ter capacidade financeira para aumentar o limite, mas na

prática não é bem assim. Temos casos de empresas que são abertas com quase R\$ 1 milhão na conta e, ainda assim, ficam com o limite de US\$ 50 mil”, relata Ruckhaber. Para ter sucesso, segundo o especialista, a empresa precisa comprovar algumas coisas, inclusive sua atuação prática. “Pode ser necessário mostrar à Receita Federal que, de fato, existem operações no dia a dia, com documentos como notas fiscais de compras de materiais, de vendas, contratação de funcionários e extratos bancários”, cita o expert. O apoio de um profissional do comércio exterior pode ser útil nesse processo.

De acordo com o Ruckhaber, a qualquer momento é possível pedir a revisão do limite, mas o recomendado é planejar com antecedência, já que pode levar alguns dias até que a Receita analise o requerimento. “Se o limite for atingido, não será possível nem registrar a importação”, lembra.

Normalmente, a própria Receita pode “promover” o importador automaticamente a outra submodalidade caso o sistema detecte uma alteração nos números de processos de importação, pagamento de impostos federais e de contribuições previdenciárias dos funcionários, por exemplo. “A preocupação da Receita é evitar que empresas ‘laranjas’ sejam utilizadas para algum fim ilícito, como sonegar impostos ou fraudar a fiscalização”, explica Ruckhaber. Ele lembra que os limites não se aplicam às exportações.

## MITO OU VERDADE?

### O pagamento do frete pelo exportador é sempre mais vantajoso



MITO



VERDADE

**M**ito. No momento de uma compra ou venda internacional, há sempre a dúvida acerca de qual das partes deve assumir a responsabilidade dos custos e riscos na logística internacional.

Na importação, por exemplo, é mais interessante o importador assumir o controle da logística internacional, ou deixar que o exportador inclua estes custos no valor da mercadoria e assuma a responsabilidade pelos processos logísticos?

Segundo Renato Barata Gomes, sócio-diretor da UNQ e professor universitário, a decisão é oficializada através da negociação do INCOTERM da operação. “Exemplificando, podemos citar o INCOTERM FOB, em que o frete internacional é pago pelo importador, e o INCOTERM CFR, onde o frete internacional é pago pelo exportador. Não existe uma receita de bolo, pois há vários fatores a serem considerados”, explica o especialista.

Produtos químicos perigosos, por exemplo, têm uma logística complexa e muitas vezes o exportador já tem uma operação bem estruturada no seu país, conseguindo reduzir os custos e dar mais agilidade. Nestes casos, o pagamento do frete pelo exportador pode ser mais vantajoso.

Entretanto, quando se analisa os custos logísticos internacionais em uma importação, é preciso que consideramos três etapas no processo. Os custos na origem, o frete internacional e os custos no destino. E neste momento que aparecem as desvantagens em comprar o produto utilizando o INCOTERM CFR, com o frete já pago pelo exportador.

“Quando o exportador inclui o frete no valor da mercadoria, neste exemplo, utilizando o INCOTERM CFR, ele negocia os custos na origem, o frete internacional e os custos no

destino. Entretanto, ele só é responsável pelo pagamento dos dois primeiros. Os custos do destino são de responsabilidade do importador, mesmo que o exportador tenha negociado a logística”, continua Barata Gomes.

É aí que muitas surpresas aparecem. O agente logístico pode oferecer um valor de frete abaixo do mercado, mas ele acaba compensando este custo baixo, nos custos do destino, que serão pagos pelo importador e não pelo exportador.

Outra surpresa comum, conforme o expert, é o free time negociado pelo exportador, que é o tempo de utilização do contêiner sem custo ao importador. Quando o importador, contrata o frete ele tem o controle sobre esta negociação e é possível conseguir até 30 dias de free time. Entretanto, nos fretes CFR, muitas vezes o free time oferecido é de 5 dias, isto é, um tempo curto para que o importador faça todo o processo de nacionalização, transporte do contêiner do porto até sua empresa e devolução do contêiner vazio no terminal portuário. Quando a empresa extrapola o free time, são cobradas taxas diárias de utilização do contêiner.

Outro aspecto negativo nos fretes CFR, é que na liberação dos documentos de embarque, necessários para a nacionalização das mercadorias, o importador terá que entrar em contato com os armadores, que foram contratados pelo exportador. “Assim, o importador tem que que contatar uma empresa com a qual não tem negociação ou acordos comerciais, e que normalmente são multinacionais burocráticas e com processos organizacionais bem engessados, o que acaba gerando morosidade no processo de importação”, alerta o sócio-diretor da UNQ.

### MODALIDADES

#### Pessoa física

As pessoas físicas só podem importar para consumo próprio, coleções pessoais e para a realização de suas atividades profissionais, inclusive na condição de produtor rural, artesão, artista ou assemelhado.

#### Pessoa jurídica

Podem se enquadrar em três modalidades:

#### Expressa

se não demonstrar capacidade financeira e operacional e patrimônio para importar até US\$ 50 mil a cada seis meses.

#### Limitada

se comprovar capacidade para importar mais de US\$ 50 mil, até o limite de US\$ 150 mil a cada seis meses.

#### Ilimitada

se tiver grande capacidade financeira e operacional, podendo importar mais de US\$ 150 mil a cada seis meses.



# SEGURANÇA NA NEGOCIAÇÃO COM AS CARTAS DE CRÉDITO

Meio de pagamento mais difundido confere garantias ao importador e ao exportador



Como ter a certeza de que o acordo em uma negociação internacional será cumprido pela parte que está do outro lado do negócio - e, talvez, do mundo? A solução é "carta de crédito", que

é o meio mais difundido de pagamento no comércio exterior.

"É a forma de pagamento que mais oferece garantias, porque o processo é intermediado por bancos, que só liberam o pagamen-

to ao exportador depois que as partes do acordo estiverem cumpridas. O próprio banco faz essa verificação", explica o advogado Rafael Scotton. Segundo ele, o banco credita o dinheiro ao exportador antes mesmo de receber do importador, ou seja, o vendedor fica protegido do risco de inadimplência.

A concretização da operação depende das condições estabelecidas na negociação, como valor do crédito, beneficiário e endereço, prazo de validade para embarque da mercadoria, prazo de validade para negociação do crédito, porto de embarque e de destino, discriminação da mercadoria, quantidades, embalagens, permissão

ou não para embarques parciais e para transbordo, conhecimento de embarque, faturas, certificados, etc.

Com tantos detalhes, o ideal é que a elaboração da carta de crédito seja feita com o apoio de um advogado especialista para garantir que todos os detalhes estejam previstos. "Quando já há uma relação de confiança entre as partes, é possível que o exportador e o importador tratem do pagamento diretamente, sem a carta de crédito. Neste caso, um advogado pode participar no preventivo com o acordo entre as partes, assim como no litígio em caso de não cumprimento", acrescenta Scotton.

## COMO FUNCIONA?

As cartas de crédito são um serviço oferecido por diversos bancos no Brasil e no exterior. Durante um processo de importação e exportação que as utilizam como forma de pagamento, pode haver uma ou duas instituições financeiras envolvidas.

A primeira delas é a que atua no país do importador, assim que este a procura para abrir o crédito em favor do exportador, depois de já ter acertado os detalhes da negociação.



Importador



## GLOSSÁRIO

**Pagamento antecipado:** O importador remete previamente o valor da transação, para que depois o exportador providencie a exportação da mercadoria e o envio da respectiva documentação. Do ponto de vista cambial, o exportador deve providenciar, obrigatoriamente, o contrato de câmbio, antes do embarque, junto a um banco, pelo qual receberá reais em troca da moeda estrangeira, cuja conversão é definida pela taxa de câmbio vigente no dia.

**Remessa sem Saque:** O importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque, sem ordem de pagamento; promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva diretamente para o exportador. É vantajosa quando existir confiança entre o comprador e o vendedor.

**Cobrança Documentária:** O exportador embarca a mercadoria e remete os documentos de embarque a um banco, que os remete para outro banco, na praça do importador, para que sejam apresentados para pagamento (cobrança à vista) ou para aceite e posterior pagamento (cobrança a prazo). Para que o importador possa retirar o documento e liberar a mercadoria, é necessário o comprometimento com o banco, que é mero cobrador internacional dessa operação de exportação.

**Carta de Crédito:** A carta de crédito é a modalidade de pagamento que oferece maiores garantias, tanto para o exportador como para o importador. É um instrumento emitido por um banco (o banco emitente), a pedido de um cliente (o tomador do crédito). De conformidade com instruções deste, o banco compromete-se a efetuar um pagamento a um terceiro (o beneficiário), contra entrega de documentos estipulados, desde que os termos e condições do crédito sejam cumpridos.



# TRANSPORTE COMPETITIVO

Organização e fidelização de clientes com transportadoras pode ser a saída para a redução de custos

**P**ara que garantir o sucesso da cadeia logística sejam efetuados com excelência, um fator de extrema importância é o transporte de cargas, tanto na chegada das matérias-primas na fábrica quanto na hora da distribuição do produto finalizado.

No caso das importações e exportações, os traslados podem ser feitos pelas rodovias, ferrovias, mares ou pelo ar. No Brasil, a maioria das conexões entre o porto ou aeroporto e o destino final (ou vice-versa) são realizados por caminhões.

Mesmo sendo um modal com custo elevado, o transporte rodoviário possui vantagens quando comparado com os outros modais, como maior agilidade e rapidez, entrega na porta do comprador, maior capilaridade (alcance em locais onde outros modais não chegam), entre outros pontos.

Entre os principais fatores para o encarecimento dos traslados feitos pelas estradas está o preço do diesel. As constantes elevações no valor do litro do combustível acabam prejudicando as transportadoras e também os clientes, podendo ter impactos no resultado do comércio internacional.

"Para se ter uma ideia, apenas no segundo semestre de 2017 houve um aumento de 12,44% no valor do litro do diesel e somente no primeiro trimestre deste ano o combustível o preço já teve um acréscimo de 10%", disse o responsável pelo comercial da Agillog Transportes, Leonardo Emilio.

Sem falar nos gastos com seguro, devido ao grande número de roubo de cargas, pedágios, impostos e a má conservação das estradas, impactando na depreciação dos veículos e ocasionando mais custos com manutenções constantes.

## Estratégias para reduzir os custos

Segundo Emilio, a organização do cliente e a fidelização com uma transportadora podem gerar a redução de custos para o contratante.

"Incentivamos os clientes a fidelizar uma tabela com uma transportadora. Mesmo perdendo com os aumentos constante, com a garantia de que terão uma movimentação, as prestadoras do serviço possuem uma tendência a manter os custos mais atrativos para o cliente. E, claro, privar sempre pela entrega antecipada das informações do carregamento para a transportadora e trabalhar com prazos maiores de entrega. Isso acarreta em oportunidades de aproveitamento de veículo e rotas, trazendo reduções significativas", explicou.

Emilio acrescenta ainda que, muitas empresas possuem dúvida se optar por ter uma frota de veículos próprios é mais vantajoso. Para o responsável pelo comercial da Agillog Transportes, a ideia precisa ser analisada com cautela.

"Pode reduzir, sim, o custo. Mas é necessário colocar na balança o valor do investimento que o cliente fará na aquisição de uma frota, manutenção, funcionários e se esses custos todos irão reduzir mesmo o valor o custo do frete. No caso de importação e exportação, por exemplo, é necessário um equipamento próprio para container. Se o cliente tem dois embarques mês por exemplo irá compensar esses gastos? Ainda acredito que contratar uma transportadora e ratear esses custos com todos os clientes da mesma ainda é a melhor opção", finalizou.

## SISCOSEV NA PRÁTICA

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



**A**s principais dúvidas das empresas no que tange ao registro do Siscoserv surgem em operações que envolvem agentes intermediadores destas operações. Normalmente, esse é o caso no setor do turismo internacional.

A lei 11.171 de 17 de setembro de 2008, no seu artigo 27, define as agências de turismo da seguinte forma:

**Art. 27. Compreende-se por agência de turismo a pessoa jurídica que exerce a atividade econômica de intermediação remunerada entre fornecedores e consumidores de serviços turísticos ou os fornece diretamente.**

Desta forma, as agências de turismo podem fornecer o serviço de turismo diretamente, mas na maioria das vezes elas atuam na intermediação entre o prestador de serviços turísticos e o cliente, recebendo uma comissão pelo serviço, como descrito no § 2º do artigo 27, da referida lei.

O § 4º do artigo 27 da lei 11.171/2008, define que os serviços de intermediação de agências de turismo compreendem:

(1) **Obtenção de passaportes, vistos ou outro documento necessário à realização de viagens;** (2) **Transporte turístico;** (3) **Desembarço de bagagens em viagens e excursões;** (4) **Locação de veículos;** (5) **Obtenção de ingressos para espetáculos artísticos, esportivos e culturais;** (6) **Representação de transportadoras, de meios de hospedagem e de outros serviços turísticos;** (7) **Apoio a feiras,**

**exposições de negócios, congressos, convenções e congêneres;** (8) **Intermediação remunerada de seguros vinculados aos serviços turísticos;** (9) **Venda de livros, revistas e outros artigos destinados a viajantes;** (10) **Acolhimento turístico, consistente na organização de visitas a locais de interesse turístico.**

No contexto dos negócios internacionais, uma pessoa física ou jurídica localizada em um país busca um agente de turismo para realizar aquisição dos serviços turísticos internacionais. Para que se entenda a obrigatoriedade de registro no Siscoserv, temos que pensar sempre nos dois módulos Aquisição e Venda.

No módulo de aquisição, o manual define que o tomador do serviço internacional é o responsável por realizar os registros no Siscoserv. Como exposto acima, as agências de turismo são intermediárias e, por isso, não são consideradas como tomadoras do serviço. Assim, não são responsáveis pelo registro no módulo de aquisição.

No módulo de venda, os agentes turísticos devem realizar o registro nas seguintes situações:

(1) **Quando os agentes turísticos brasileiros realizam serviços de intermediação turística, tais como hospedagem, traslados, locação de veículos, em território nacional, para clientes estabelecidos no exterior.** (2) **Quando os agentes turísticos receberem comissões dos fornecedores estabelecidos no exterior, pelos serviços de intermediação turística.**

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)