

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 2 | Nº 8 | Julho 2018

.com.br



A VIDA NA CHINA EM FAMÍLIA

Administrador conta suas experiências pessoais e profissionais durante o tempo que morou no país asiático **P. 11**



O NAVIO E SUAS TRANSFORMAÇÕES

A evolução na capacidade de transporte marítimo e suas consequências **P. 06 e 07**

O AUMENTO DA TAXA DO SISCOMEX É ILEGAL

Advogado Rafael Scotton explica decisão do STF e comenta as possibilidades de questionar os valores extras pagos **P. 04**

Realização:





A EVOLUÇÃO DO MUNDO DOS NEGÓCIOS



Sempre que a tecnologia afeta a agilidade de um processo, eu tento buscar na história o alento para o momento. Afinal, embora ainda vivamos uma burocracia desmedida no país, ao longo do tempo temos visto uma evolução do Mundo dos Negócios importante, seja na velocidade dos processos de importação ou no desenvolvimento de mercado na exportação. Primeiro, na capacidade de comunicação entre os países e na aproximação que temos com fornecedores e clientes ao redor de todo mundo. Depois, pela capacidade de diligenciar informações acerca do que está saindo ou entrando no país.

Por isso, quando o sistema cai e não é possível fazer um registro, lembro que as licenças eram datilografadas e entregues pessoalmente no Banco do Brasil lá nos anos 90. Que precisava esperar por uma correspondência de resposta a algum contato ou uma ligação no telefone fixo. Ou simplesmente penso que há pouco tempo era preciso apresentar os documentos físicos para liberação no recinto.

Claro que, se compararmos o Brasil aos EUA ou à Europa, percebemos que o excesso de burocracia afeta também a tecnologia. Afinal, a média de permanência de um container lá é de 48h. No Brasil, são 11 dias. Em alguns processos de exportação, é preciso digitar o CNPJ mais de 10 vezes em locais diferentes, algo nada conveniente para um mundo tão competitivo. Afinal, a velocidade da tecnologia atende de forma mais eficaz aos processos mais inteligentes.

E aqui estamos mais uma vez, em outra edição, apresentando a evolução do comércio exterior e suas características. Tudo para que o conhecimento possa ser o diferencial no uso da tecnologia.



Marcelo Raupp,
sócio-diretor da
UNQ Import Export.

EXPRESS

Por Joice Quadros

Nossa Gente

Um jogo de futebol solidário, contando com a participação dos ex-jogadores do Criciúma Sarandi, campeão da Copa do Brasil em 1991, e Edmilson Mondardo, quinto maior artilheiro do clube, além do árbitro FIFA Bráulio da Silva Machado, foi realizado por iniciativa dos amigos da imprensa e contou com a participação da UNQ Import Export. O evento solidário foi organizado para ajudar a viabilizar o livro Vozes de Nossa Gente escrito pelo jornalista Tadeu Ronconi Spilere, que faleceu precocemente no início deste ano. A obra foi idealizada pelo jovem jornalista e será agora publicada pelos seus amigos.



Meio Ambiente

Um total de 1.100 mudas de árvores nativas foram doadas pela Portonave, em Navegantes (SC), no período de 5 a 7 de junho, durante a Semana Mundial do Meio Ambiente. Esta iniciativa faz parte da visão de sustentabilidade do grupo, que iniciou suas operações em outubro de 2007 como o primeiro terminal portuário privado do país, atuando no escoamento da produção das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil e de outros países da América do Sul e no recebimento de cargas de todo o mundo. É uma empresa que emprega diretamente mais de 1,1 mil colaboradores e tem como premissa o compromisso com a excelência e promoção do desenvolvimento sustentável.

Legislação tributária

Recentes mudanças na legislação tributária podem onerar em 1% a Cofins de importação a partir de 1º de setembro de 2018. Este tema foi analisado em detalhes pelo advogado

tributarista Rafael Scotton em artigo publicado no portal O Mundo dos Negócios. O conteúdo pode ser acessado pelo link <http://www.unq.com.br/blog/aumento-cofins-importacao>.

Rumo à China

O sócio-diretor da UNQ, Marcelo Raupp, embarca em setembro rumo à China, em missão com parceiros do setor têxtil. Além de visitar fornecedores, a missão vai permanecer três dias visitando uma feira alusiva ao setor. "É uma grande oportunidade para desenvolver mais resultados para a economia da nossa região", destaca Raupp.

Reflexos da paralisação

Na visão de quem atua no comércio internacional, a paralisação dos caminhoneiros gerou grandes problemas aos importadores e exportadores. Para os primeiros, sem poder tirar os produtos dos terminais portuários, o custo de armazenagem disparou, além de não poder contar com as mercadorias no tempo programado. No caso dos exportadores, muitos não conseguiram atender os contratos internacionais de suprimento, o que gerou grandes perdas e desconfortos gerais.

Exportação de arroz

O primeiro embarque (exportação) de arroz em casca do Porto de Imbituba para a Venezuela aconteceu na segunda quinzena de maio, pela Brazi-Rice, uma central de cooperativas localizadas no sul do Brasil, região conhecida como a maior produtora de arroz das Américas. Esta cooperativa central de arroz é formada por cinco cooperativas de Santa Catarina: a Cooperja, Coopersulca, Cooper Juriti, Copagro e Cravil.

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

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

Acesse:

OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br



CASE

POLIBRA QUER DAR MAIS BRILHO À AMÉRICA DO SUL

Depois de dominar o mercado nacional em materiais para polimento, empresa gaúcha mira para além das fronteiras



“Juntamos o nosso conhecimento em discos e massas com a expertise da UNQ no comércio exterior. Assim a parceria está sendo excelente para todas as partes”.

Artur Galante, gerente comercial da Polibra

Henrique Nonnenmacher, sócio-diretor, e Artur Galante, gerente comercial da Polibra.

A Polibra teve origem em 2005, criada por Sérgio Nonnenmacher como um suporte ao processo de polimento do grupo Apolichs Do Sul, através do fornecimento de rodas politrizes e massas de polir. Hoje, 13 anos depois, a empresa que havia sido concebida apenas para atender as necessidades internas, alcançou a liderança do mercado nacional e atingiu patamares superiores aos de todos os concorrentes. Mesmo assim, decidiu não parar por aí.

“Hoje, atendendo todo o Brasil, utilizamos apenas dois terços da nossa capacidade de produção de discos e um terço da capacidade de fabricar massas abrasivas. Por isso, agora trabalhamos para conquistar clientes também nos outros países da América do Sul”, revela o gerente comercial da Polibra, Artur Galante.

Os primeiros frutos já estão sendo colhidos. A empresa tem contatos avançados com potenciais clientes na Argentina e está otimista quanto às perspectivas nesses novos mercados.

Parceria nas negociações

A cada duas semanas, Galante deixa o município de Fagundes Varela (RS), onde fica a sede da Polibra, e pega a estrada em direção a Criciúma (SC). Na cidade catarinense, passa os dias trabalhando com os profissionais da UNQ Import Export, que auxiliam na prospecção de clientes no exterior e nos detalhes técnicos das vendas. “Juntamos o nosso conhecimento em discos e massas com a expertise da UNQ no comércio exterior. Assim a parceria está sendo excelente para todas as partes. O que eu tinha planejando avançar em 12

meses, já consegui em três”, relata Galante.

O sócio-diretor da UNQ, Renato Barata Gomes, complementa: “Quando a Polibra nos procurou, o interesse inicial era o mercado europeu. Após os estudos, percebemos que poderíamos também avançar no mercado latino-americano”.

Para Gomes, o desenvolvimento de negócios na exportação é uma mescla de conhecimento, técnico, habilidades

de comunicação, persistência e paciência. “Um trabalho profissionalizado e abordagem comercial de qualidade aliados à agilidade de resposta aos prospectos desenvolvidos maximizam as possibilidades de sucesso no mercado internacional”, explica.

Além disso, Galante acrescenta que entre as estratégias para ganhar mercado lá fora estão os mesmos diferenciais que garantiram o sucesso da Polibra no Brasil: inovação, preços competitivos, atendimento diferenciado e acima de tudo, disponibilidade em ajudar os clientes em suas necessidades. “Nossa fábrica é a mais moderna do Brasil no ramo, e isso somado a um bom planejamento de vendas com profissionais de alto padrão, nos permite apostar nas exportações”, garante.

CHARGE - SÔNEGO

DESENCONTROS LINGUÍSTICOS-2





ENTENDENDO A TAXA DO SISCOMEX

Quanto maior o número de NCMs adicionadas por registro, menor o custo unitário

Não importa o volume, peso ou valor, nem quais impostos serão devidos na importação e de que órgãos será necessária a anuência. A partir do momento em que o importador faz a declaração de importação (DI) no Siscomex, já precisa arcar com pelo menos R\$ 214,50 referente à taxa de utilização do sistema. Mas esse valor pode ser bem maior, dependendo da quantidade de mercadorias com diferentes classificações informada no registro da DI.

O despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber explica que a fórmula de cálculo está descrita na Instrução Normativa SRF N° 680. Ela determina que o importador deve arcar com R\$ 185 para fazer o registro da DI, acrescido de um valor para cada adição diferente.

“Uma recomendação importante para diminuir os custos é agregar o maior número de mercadorias possível na mesma DI para diminuir as taxas”, frisa o especialista.

De acordo com a Instrução Normativa, para cada uma das duas primeiras adições de mercadorias, a taxa é acrescida de R\$ 29,50. “Isso explica porque o valor cobrado nunca é menor que R\$ 214,50. É a soma dos R\$ 185 do registro da DI mais os R\$ 29,50 da primeira adição”, esclarece Ruckhaber.

Da terceira à quinta adição, são mais R\$ 23,60 para cada produto diferente. Da sexta à 10ª adição, são cobrados R\$ 17,70, valor que cai para R\$ 11,80 da 11ª até a 20ª adição. O penúltimo degrau é de R\$ 5,90, cobrados por cada mercadoria incluída a partir da 21ª até a 50ª. Daí por diante, são cobrados

Uma recomendação importante para diminuir os custos é agregar o maior número de mercadorias possível na mesma DI para diminuir as taxas”

Rodrigo Ruckhaber, despachante aduaneiro.

TAXA DE ADIÇÃO DO SISCOMEX

CONFORME NÚMERO DE ADIÇÕES

ADIÇÃO	EXTRAÇÃO POR ADIÇÃO	TOTAL POR ADIÇÃO	REGISTRO	TOTAL
1	R\$ 29,50	R\$ 29,50	R\$ 185,00	R\$ 214,50
2	R\$ 29,50	R\$ 59,00	R\$ 185,00	R\$ 244,00
3	R\$ 23,60	R\$ 82,60	R\$ 185,00	R\$ 267,60
4	R\$ 23,60	R\$ 106,20	R\$ 185,00	R\$ 291,20
5	R\$ 23,60	R\$ 129,80	R\$ 185,00	R\$ 314,80
6	R\$ 17,70	R\$ 147,50	R\$ 185,00	R\$ 332,20
7	R\$ 17,70	R\$ 165,20	R\$ 185,00	R\$ 350,20
8	R\$ 17,70	R\$ 182,90	R\$ 185,00	R\$ 367,90
9	R\$ 17,70	R\$ 200,60	R\$ 185,00	R\$ 385,60
10	R\$ 17,70	R\$ 218,30	R\$ 185,00	R\$ 403,30
11	R\$ 11,80	R\$ 230,10	R\$ 185,00	R\$ 415,10
...
20	R\$ 11,80	R\$ 336,30	R\$ 185,00	R\$ 521,30
21	R\$ 5,90	R\$ 342,20	R\$ 185,00	R\$ 527,20
...
50	R\$ 5,90	R\$ 513,30	R\$ 185,00	R\$ 698,30
51	R\$ 2,95	R\$ 516,25	R\$ 185,00	R\$ 701,25
52	R\$ 2,95	R\$ 519,20	R\$ 185,00	R\$ 704,20
...

apenas R\$ 2,95 por produto (veja tabela acima).

O Siscomex foi criado por lei em 1998, e a única atualização nas taxas ocorreu em 2011, quando uma portaria do Ministério da Fazenda

reajustou a taxa de registro de DI em mais de 500% e quase triplicou os custos por adição de mercadoria. Esse aumento é contestado judicialmente por alguns contribuintes.

JURÍDICO

STF ENTENDE QUE AUMENTO DA TAXA É ILEGAL

Para advogado tributarista, posição do tribunal reforça possibilidade de buscar reembolso



Custos extras entre 1999 e 2011 podem ser questionados judicialmente.

As taxas atuais do Siscomex são mostradas na matéria anterior, mas o Supremo Tribunal Federal (STF) já firmou o entendimento de que o último aumento, de 2011, é ilegal. Segundo o advogado tributarista Rafael Scotton, a posição

do STF reforçou a possibilidade dos contribuintes questionarem judicialmente os valores pagos e buscar restituição.

“Já havia uma jurisprudência bem sedimentada, mesmo antes da decisão do Supremo. Aqui no

Sul do país, o Tribunal Regional Federal da 4ª Região (TRF-4) já decidia sempre nesse sentido”, explica Scotton. “A diferença é que o TRF-4 entendia que a restituição deveria ser com base nos valores originais antes do aumento considerado ilegal, sem quaisquer reajustes. O STF entendeu que se deve ter como base os reajustes máximos permitidos por lei”, explica o especialista.

A lei de 1998 que criou o Siscomex permite o reajuste anual, conforme a variação dos custos de operação e dos investimentos no sistema. Este é o argumento usado pela defesa da União. Já há, porém,

o entendimento consolidado do Supremo de que essa liberdade concedida pela lei é inconstitucional por não impor um teto para os aumentos. Por isso, a taxa só poderia ser reajustada pelos índices de inflação.

“Em vez dos atuais R\$ 214,50 totais para o processo com apenas uma adição, o atual valor a ser cobrado pelo uso do Siscomex com uma adição seria de R\$ 82,59, respeitando um aumento de 131,6% medido pelo INPC de 1999 a 2011. Os custos extras pagos durante esse período podem ser questionados judicialmente”, alerta Scotton.



UNESC EM O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Setores de educação e de mercado andam juntos no desenvolvimento da região



A revista tem circulação bimestral e o portal www.omundodosnegocios.com.br tem conteúdo semanal desenvolvido por profissionais especializados de diferentes áreas do mundo dos negócios.

Desde que os países abriram suas portas e a tecnologia reduziu as distâncias, as oportunidades não são apenas locais. O desenvolvimento da economia regional está diretamente ligado à capacidade de gerar conhecimentos e formar profissionais que consigam as respostas mais com-

pletas no mundo dos negócios.

Com esse intuito, em 2017, a UNQ Import Export criou o projeto O Mundo dos Negócios. Neste ano, a Universidade do Extremo Sul Catarinense – Unesc, como formadora da cultura internacional e referência no estado, entra no rol de grandes instituições que fazem

parte deste novo caminho de formação internacional. O coordenador do projeto e sócio-diretor da UNQ, Marcelo Raupp, explica que todo profissional, independentemente da área de atuação, precisa estar envolvido no mundo dos negócios para ser diferencial no mercado. “A Unesc tem uma im-

portância fundamental na formação de profissionais, na pesquisa e relacionamento internacional com outras universidades e, consequentemente, no desenvolvimento da economia da nossa região. A participação em O Mundo dos Negócios complementa esse papel!”.

Para a reitora da Unesc, Luciane Ceretta, não existe desenvolvimento regional sem que o processo de produção do conhecimento seja estimulado ou sem que exista uma análise qualificada sobre o assunto. “Se queremos uma região próspera e desenvolvida, precisamos de uma revista como esta, que permita instrumentalizar os negócios a partir do conhecimento que se produz”, complementa Luciane.

Conforme a reitora, a parceria é muito importante pois promove a aproximação cada vez maior entre a Unesc e o mercado. “Temos ao lado da educação o setor produtivo, mercadológico e de internacionalização. Parcerias como esta pavimentam os próximos 50 anos da Unesc e demonstram a força da nossa Universidade”.

PANORAMA

A paralisação dos caminhoneiros foi positiva?

“Melhorou um pouco, baixou R\$ 0,46 o preço do litro do diesel, melhorou o frete pela tabela da ANTT, mas ainda não se resolveram todos os problemas. O diesel deveria ter uma redução ainda maior e o preço do pedágio também deveria reduzir. A única mudança quanto a isso é o eixo suspenso, que não é mais cobrado. Mas melhorou uns 50% do que deveria”.

Vilmar Valmor,
motorista autônomo

“Para nós a paralisação foi negativa. Isso porque ficamos sem receber algumas matérias-primas e materiais secundários nacionais e, consequentemente, não conseguimos produzir o que era planejado. O problema só não foi maior porque trabalhamos com importação direta e tínhamos boa parte do estoque em casa. Os reflexos da paralisação ainda perduram e estamos administrando os casos pontuais da melhor maneira possível”.

Cleber Michels Inácio,
gerente financeiro da
Confecções Delucca

“Para nós, a paralisação foi muito ruim. Avaliando no quesito de matéria-prima, não sofremos porque trabalhamos com estoque de dois meses de produção, mas nossos clientes sofreram muito. Um dos nossos diferenciais é o prazo de entrega de 7 dias úteis, para qualquer modelo ou quantidade. Com isso nossos clientes trabalham com estoque reduzido e alegava falta de discos ou massas”.

Artur Galante,
gerente comercial da
Polibra

“Para a economia do país, a paralisação foi muito negativa. Os dez dias de paralisação comprometeram toda a cadeia logística nacional e internacional do país. O reflexo da falta de abastecimento do comércio e da indústria, associada à economia ainda fragilizada, e os acordos feitos pelo governo impactarão diretamente nos custos das empresas e, consequentemente, dos brasileiros”.

Rafael Schneider,
sócio-diretor da
Ethima Logistics



OS NAVIOS E SUAS TRANSFORMAÇÕES COM O PASSAR DO TEMPO

Em 40 anos, embarcações cargueiras passaram de três mil TEUs de capacidade para 21 mil



Ao longo dos anos, uma palavra tem sido capaz de resumir a história dos navios de carga: evolução. São inúmeros avanços que tornam esses meios de transporte cada vez mais econômicos, ecologicamente corretos, com mais segurança durante a navegação e, claro, com maiores capacidades de transportar cargas por todo o mundo. Sendo assim, torna-se natural que grande parte da economia global esteja diretamente ligada às movimentações que acontecem sobre as águas.

A evolução dos navios não aconteceu apenas por conta dos avanços tecnológicos. O aumento no volume de transporte de mercadorias foi o impulso para fazer as embarcações se tornarem mais potentes. A necessidade principal foi ampliar os tamanhos dos navios cargueiros para aumentar a capacidade de carga.

Um estudo divulgado recentemente pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e pela Federação Internacional dos Trabalhadores em Transportes (ITF) mostra a evolução do tamanho dos navios nos últimos 40 anos e o volume

suportado por eles, seguindo a medida em TEUs. A sigla TEU significa Twenty Foot Equivalent Unit (em português, unidade equivalente a vinte pés), ou seja, um container de 20 pés tem 1 TEU e um de 40 pés, 2 TEUs.

A imagem, conforme o infográfico na página ao lado, demonstra o crescimento dos navios e aponta que, em 1977, a capacidade era suficiente para transportar pouco mais de 3 mil TEUs. Em 1997, esse valor mais que dobrou, alcançando a marca de 8,1 mil TEUs. Novos saltos aconteceram nos anos seguintes e, em 2006, os processos de importação e exportação já podiam contar com meios de transporte marítimos capazes de levar mais de 15 mil TEUs. Seguidamente, a evolução continuou: em 2013, superou a marca de 18 mil TEUs, em 2014, de 19 mil TEUs e, em 2017, chegou na casa dos 21 mil TEUs.

Desafio que se estende aos portos

Com os tamanhos impressionantes das embarcações, os portos também precisaram se adaptar para conseguir recebê-las. Dois fatores devem ser levados em consi-

deração para determinar qual a capacidade dos navios que poderão atracar em um porto: a profundidade das vias de acesso e atracação e, no caso de portos instalados em regiões de zonas fechadas, como os rios, o aspecto e manutenção da Bacia de Evolução.

A profundidade consiste na distância entre o nível da água e do solo. Quanto maior o navio, maior o calado e mais fundo precisarão ser as vias de acesso e de atracação. No caso de portos instalados em rios, como os Terminais Portuários de Navegantes (Portonave), em Santa Catarina, há o trabalho essencial de manutenção da profundidade, ou seja, as operações de dragagem. Os serviços consistem em realizar uma limpeza e desobstrução para que os navios possam chegar ao cais.

“Como estamos em um rio, é comum o acúmulo de materiais vindo dos demais rios que desembocam no Rio Itajaí Açu, onde ficamos instalados. Essa manutenção é necessária para a nossa competitividade, mantendo as movimentações de cargas e até mesmo a economia na região, estado e país”, explica o supervisor comercial da Portonave,

Luís Henrique dos Santos Lemos.

Já a Bacia de Evolução é um local no espaço aquático nas proximidades do cais, dotado de dimensão e profundidade adequadas para manobrar as embarcações. Para os portos instalados no mar, este espaço é vasto, tendo em vista que há área suficiente para efetuar as manobras. As instalações em vias fluviais requerem maior atenção.

Atualmente, a Portonave está apta a receber navios de até 9,2 mil TEU, com 300 metros de comprimento por 48 metros de largura. Mas, a empresa está se preparando para acomodar embarcações maiores, em breve. A nova Bacia de Evolução deve ficar pronta ainda em 2018. Dessa forma, será possível atracar em Navegantes, transportes marítimos de até 14 mil TEU e tendo 366 metros de comprimento por 51 metros de largura.

“Vamos ampliar as possibilidades comerciais de incrementar o número de linhas de navios atendidas, proporcionando a vice-liderança nacional na movimentação de contêineres, atrás apenas do Porto de Santos, como aponta a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ)”, destaca Lemos.

EXPEDIENTE

Textos

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

Charge

Marcos Sônego

Diagramação

Rodrigo Lodetti

Colaboração

Artur Galante, Eduardo Mendonça
Fava dos Reis, Leonardo Alves
Emílio, Luciane Ceretta, Luís
Henrique dos Santos Lemos, Rafael
Schneider, Rafael Scotton, Rodrigo
Ruckhaber e Valdir Scarduelli Neto

Jornalista Responsável

Beatriz De Luca
JP - 6043/SC

Coordenação Geral

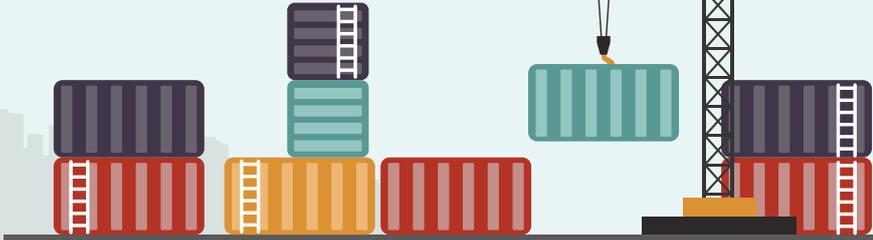
Marcelo Raupp

Sugestões e dúvidas

imprensa@unq.com.br

Realização

UNQ Import Export
www.unq.com.br



1977  **3.126 TEUs**

1990  **4.814 TEUs**

1997  **8.160 TEUs**

2006  **15.550 TEUs**

2013  **18.100 TEUs**

2014  **19.100 TEUs**

2017  **21.100 TEUs**

O volume representado por 3.126 TEUs é de 41 piscinas olímpicas. A distância representada pelos containers enfileirados é de aproximadamente 20km, o que representa o trajeto Florianópolis-Biguaçu.

De 21.100 TEUs, representam 278 piscinas olímpicas e uma distância entre Florianópolis e Blumenau (aprox. 130km).

A EVOLUÇÃO DOS NAVIOS DE CONTAINERS NOS ÚLTIMOS 40 ANOS

Quanto maior o navio -> maior a capacidade de transporte -> menor o custo final

GLOSSÁRIO



Navios porta contêiner: Transportam mercadorias em contentores, como o seu nome indica.



Navios graneleiros: Utilizados para o transporte de cargas a granel como, por exemplo, minerais e grãos.



Navios tanque ou petroleiros: Utilizados para transportar líquidos, crude, produtos químicos e gases liquefeitos.



Navios Roll-on/Roll-off (Ro-Ro): São navios em que a carga entra e sai pelos seus próprios meios, através de rodas como os automóveis, ônibus, caminhões e trailers.



O ASSISTENTE DE EXPORTAÇÃO E SEU TRABALHO QUASE INVISÍVEL

Atuando na área, Valdir Scarduelli Neto vê a profissão como essencial nos bastidores

O assistente de exportação é um curinga no Comércio Internacional. Ele garante que todos os esforços da empresa, após fechar a venda internacional, sejam atendidos na entrega. Isso consiste em dar suporte ao cliente internacional e aos agentes de venda, emitir documentos de exportação, além de coordenar a logística das cargas desde a fábrica até a entrega de contêineres nos portos e nas fronteiras terrestres ou onde o Incoterm determinar.

Valdir Scarduelli Neto é um desses profissionais e atua hoje em uma grande empresa de revestimentos cerâmicos, a Angelgres. Para chegar a este nível profissional, precisou se dedicar à capacitação. Primeiro, cursou Administração, com habilitação em Comércio Exterior, pela Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). Tempos depois, em busca de am-

pliar o conhecimento profissional, cursou MBA em Negócios Internacionais na mesma instituição.

Na visão dele, a função de um assistente de exportação pouco aparece mas, nos bastidores, ela possui papel fundamental nos negócios internacionais.

“Entre a confirmação da venda e o recebimento da carga pelo importador, há um minucioso e dedicado trabalho ‘invisível’. Desde a busca

por estoques, programações de produção, até os dead lines dos navios por cumprir e diferentes documentos para cada aduana, essa

função exige do profissional muito cuidado e atenção aos detalhes”, complementa.

Busca incansável pelo conhecimento

Além de todos esses aspectos, o desenvolvimento do idioma é um item fundamental. A gerente de exportação da Angelgres, Andréia Debiasi, frisa que para atuar na função de assistente de exporta-

ção na empresa é preciso atender esse requisito. “Nossos negócios são fortemente voltados ao mercado internacional, fruto do trabalho

que vem sendo desenvolvido nos últimos anos por parte de todos os colaboradores. Por isso, temos investido e contribuído com a capacitação dos profissionais, oferecendo cursos na área de vendas, cursos de idiomas e participação em eventos no Brasil e exterior”, afirma a gerente.

Na visão de Scarduelli, o mercado internacional dá mais estabilidade para a empresa. “Em tempos de crises econômicas e éticas como estamos enfrentando agora, o comércio com os outros países se mantém. Com alguns ajustes nos planos gerenciais, pode-se, ainda, aumentar a fatia do mercado externo no faturamento, trazendo mais tranquilidade frente à incerteza do momento interno. Quando no mercado interno não parece haver mais jeito para tal processo, basta olhar para fora das fronteiras”, ressalta.



Valdir Scarduelli buscou especialização para crescer na área.

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



Os serviços de instalação e manutenção realizados no exterior

Muitas fabricantes de equipamentos brasileiros comercializam seus produtos internacionalmente. A venda de equipamentos é complexa pois, além do produto, são realizados serviços de instalação com o objetivo de deixar o equipamento rodando e configurado de acordo com as especificações dos clientes. Além disso, são fornecidos serviços de manutenção preventiva e corretiva prolongando a vida útil das máquinas exportadas.

Dependendo da complexidade dos equipamentos, é imprescindível que o fabricante tenha que se deslocar até o país destino para prestar esses serviços. Entretanto, é comum que estas empresas não realizem os registros dessas operações no Siscoserv, principalmente por desconhecimento de tal obrigatoriedade.

Segundo o manual do Siscoserv, item 5, “estão obrigados a registrar as informações no Sistema – Mó-

dulo Venda, os residentes ou domiciliados no Brasil que realizem, com residentes ou domiciliados no exterior, operações de venda de serviços, intangíveis e outras operações que produzam variações no patrimônio das pessoas físicas, das pessoas jurídicas ou dos entes despersonalizados, inclusive operações de exportação de serviços”.

Para que se possa realizar esse lançamento no Siscoserv, é necessário identificar o código do serviço prestado. A Nomenclatura Brasileira de Serviços, Intangíveis e outras Operações que Produzam Variações no Patrimônio (NBS) é a base de dados nacional que deve ser utilizada para tal classificação. Ela permite uma padronização que facilita a geração de estatísticas e a fiscalização das operações de serviços realizados no âmbito internacional.

Analisando a NBS na busca dos serviços de instalação e manutenção de máquinas e equipamentos

genéricos, identificamos os seguintes códigos:

INSTALAÇÃO

120032 - Serviços de instalação de maquinário e equipamentos, industriais

120032900 - Outros serviços de instalação de maquinário e equipamentos, industriais

MANUTENÇÃO

120 - Serviços de manutenção, reparação e instalação (exceto construção)

12001 - Serviços de manutenção e reparação de produtos metálicos, maquinário e equipamentos

120015 - Serviços de manutenção e reparação de outros maquinários e equipamentos

1200159 - Outros serviços de manutenção e reparação de maquinário e equipamentos

120015990 - Outros serviços de manutenção e reparação de maquinário e equipamentos

A partir da identificação do código do serviço na NBS, o fabricante poderá então realizar no módulo de venda, os registros do RAS, referente aos registros dos serviços realizados e depois do RP, referente ao pagamento recebido pelos serviços prestados.



ROTAS ESTRATÉGICAS

Especialista explica o que leva as companhias marítimas a oferecer serviços em determinados portos

Do valor total das mercadorias negociadas internacionalmente, dois terços são transportados pelos armadores, de acordo com dados do World Shipping Council. O transporte marítimo é o meio mais procurado para levar cargas a grandes distâncias, e a eficiência das operações depende da disponibilidade e da frequência com que os navios atracam nos portos. Mas, antes de soltar a âncora, muitos fatores são considerados pelas companhias marítimas.

Segundo o especialista em transporte internacional da Ethima Logistics, Rafael Schneider, os armadores escolhem os locais por onde vão passar de acordo, principalmente, com a demanda de carga para um destino e a possibilidade de encaixar o terminal em uma rota já existente. "Além da demanda, também é levada em conta a disponibilidade de outras companhias utilizarem este porto, condições operacionais e os custos para adicionar um porto a mais na rota", explica.

Entre as condições operacionais, as companhias de transporte marítimo prezam pela infraestrutura dos terminais e a disponibilidade das chamadas "janelas de atracação", que são os agendamentos de data e horário para atracação e desatracação do navio no porto. Outro diferencial

importante é a possibilidade de conexão entre várias linhas num mesmo terminal, como entre um serviço de cabotagem (transporte marítimo na costa de um mesmo país) e um de longo curso (entre dois países).

Encurtar distâncias

Importantes para a economia mundial, os armadores estão sempre buscando formas de encurtar as distâncias com maior eficiência, de modo a evitar desperdício de tempo, espaço vazio e custo de oportunidade. "Um armador faz alterações em seus serviços sempre que há necessidade, porém sabemos que as alterações não são tão comuns de acontecer. As variáveis que influenciam uma mudança no serviço podem ser de cunho comercial ou operacional", acrescenta Schneider.

As variáveis de cunho comercial a que ele se refere são, principalmente, relacionadas aos preços praticados pelo porto ou até mesmo uma solicitação por parte dos principais clientes. Assim como essas condições podem atrair os armadores para operar em um porto caso sejam positivas, o contrário também é verdadeiro. Ou seja, as companhias podem retirar serviços se a operação deixar de ser estrategicamente interessante.

MITO OU VERDADE?

A importação de serviços não gera tributação



MITO



VERDADE

Mito. Na verdade, a importação de serviços não gera imposto de importação e os demais tributos no registro da DI, já que o fato gerador neste caso é a entrada de mercadoria estrangeira no território nacional. Como a importação de serviços não configura a entrada de mercadoria, naturalmente, não há a referida incidência tributária.

Para a importação de serviços, há, no entanto, a incidência de Imposto de Renda (IR) no pagamento internacional deste serviço prestado, além de Imposto sobre a Operação Financeira (IOF). O percentual da tributação total pode variar conforme o tipo de serviço, bem como, possuir ou não a Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE), dependendo da operação.

Conforme o sócio-diretor da

UNQ Import Export, Marcelo Raupp, um exemplo comum na diferença entre a compra internacional de produto e de serviço é a importação de Softwares. "O dispositivo de armazenagem, como CD ou Pen Drive, caracteriza o produto e a incidência de Imposto de Importação acontecerá sobre o seu valor físico, somente. O software especificamente é o serviço e o seu valor não deve ser tributado no registro da DI", explica Raupp. A tributação do software acontecerá no pagamento internacional, já que este caracteriza o serviço.

O interessante é consultar o Banco ou a agência de câmbio que realizará a operação de pagamento internacional antecipadamente para certificar a tributação de acordo com a característica do serviço prestado e incluir no planejamento orçamentário.





TRANSPORTE INTERESTADUAL DE CARGAS IMPORTADAS **EXIGE ATENÇÃO REDOBRADA**

Especialista detalha quais pontos são importantes para evitar problemas com os carregamentos



Além da nota fiscal, produto deve estar acompanhado da Declaração de Importação (DI), do Comprovante de Importação (CI) e da guia do ICMS paga.

Não é novidade que o modal marítimo é o mais utilizado para a entrada de mercadorias provenientes do mercado externo no Brasil. E, considerando que nem todos os estados do país são banhados por oceanos, o transporte rodoviário interestadual se torna peça-chave para que os processos de importação sejam concluídos com sucesso. Além disso, por causa dos benefícios distintos em diferentes regiões do país, muitos importadores optam por receber seus produtos em portos de outros estados, visando a redução de custos. Com esta realidade, são comuns os questionamentos sobre como tratar este tipo de carga no deslocamento entre as diferentes unidades federativas, principalmente no que se refere a Nota Fiscal, ICMS e demais documentações obrigatórias.

O gerente comercial da Agillog Transportes, Leonardo Alves Emílio, é especialista neste

tipo de processo e dá detalhes de como as empresas devem proceder. Ele explica que, antes de tudo, quando a carga tem origem de importação, a mesma deve ser nacionalizada para transitar de um estado para outro (em alguns casos de troca de zona alfandegada, o transporte pode ser feito a partir de um documento de trânsito aduaneiro, autorizado pela Receita Federal). A partir do registro da Declaração de Importação (DI), a empresa precisa emitir a nota fiscal de acordo com sua estratégia tributária. Ou direto para a empresa no outro estado ou primeiro para a filial no estado de chegada e em seguida uma transferência ou venda para a empresa no outro estado.

Em todos os casos, Leonardo destaca que “o transporte da mercadoria importada pode ser feito no próprio container direto para o destino ou por uma carreta após a desova do container. Neste úl-

timo caso, é importante escolher o equipamento que melhor se adapta ao produto com o melhor custo”.

Para que a carga chegue ao seu destino corretamente, sem grandes problemas, outro ponto importante é o cuidado com as documentações. Na hora do transporte, além da nota fiscal, o produto deve estar acompanhado da Declaração de Importação (DI), do Comprovante de Importação (CI) e da guia do ICMS paga. “Também é importante ressaltar que as carretas não precisam transitar em comboio. Todo container possui sua nota fiscal e por isso pode circular de forma independente”, acrescenta.

Qualidade na prestação de serviço

Assim como qualquer transporte de cargas demanda cuidados específicos, os carregamentos de estado para estado de carga

importada não são diferentes. “Quanto maior a distância, maior deve ser a atenção, principalmente com o excesso de peso por eixo, o qual gera multa e transtorno ao embarcado”, frisou o gerente.

Na Agillog, aproximadamente 80% dos embarques da empresa são de produtos importados. “A importação é uma engrenagem importante para empresas no Brasil. Temos insumos necessários que só conseguimos através do mercado externo. Encontrar parceiros competentes com amplo conhecimento e experiência sempre irá ajudar nos processos diários e na redução de custo”, afirma Leonardo. Para ele, transportadoras que investem em profissionais qualificados e proporcionam constantes treinamentos aos colaboradores tendem a ter um melhor atendimento e entendimento sobre os mais variados tipos de transportes.



“CHINESES GOSTAM DE CONHECER AS PESSOAS ANTES DE FECHAR NEGÓCIOS”

Em entrevista exclusiva a OMDN, o administrador Eduardo Reis conta como foi viver e trabalhar na China



sempre oferecem opções de coisas inéditas.

OMDN - Que costumes e diferenças culturais causaram maior estranhamento no âmbito profissional?

ER - A receptividade ao cliente potencial é muito importante para eles, que fazem de tudo para agradar. Desde a chegada ao aeroporto / porto, ao transporte a seu escritório, visita a fábrica (este um item importantíssimo para desenvolver uma cooperação de longo termo), almoços e jantares. Diferente dos ocidentais que são mais objetivos e vão direto aos assuntos relativos aos negócios, os Chineses o fazem gradativamente e gostam de conhecer as pessoas antes de fechar negócios. As refeições são os momentos desta troca de informações e os negócios são tratados em seguida.

OMDN - E no aspecto social?

ER - Nossa mudança para a China foi muito tranquila, pois já conhecia o País e os costumes desde longa data através de viagens a negócios. O prévio planejamento da mudança e a escolha de locais para residir e escolas para nosso filho foram todos avaliados ainda no Brasil, com auxílio da Internet. A estratégia foi residir em um local próximo a uma escola internacional e com as facilidades do dia a dia para a família, sem precisar utilizar um veículo. A planta onde iria trabalhar era distante, mas a prioridade foi o conforto da família. Fomos bem recebidos pela comunidade local e nos sentimos “em casa” desde o primeiro dia. Além disso, os brasileiros em geral são bem recebidos pelos chineses, que têm o Brasil como um grande país, alegre, amigo, campeão de futebol, cheio de praias e sol. Isto também ajuda a se integrar a co-

munidade local.

OMDN - Como se desenvolve a comunicação, sendo a língua tão diferente da nossa?

ER - As línguas (mandarim e cantonês) são barreiras naturais, então desenvolve-se a arte da mímica para ajudar na comunicação. Muitas pessoas, sobretudo as mais jovens e até crianças, sabem falar Inglês, e então tudo fica mais fácil. No ambiente profissional tudo era tratado em Inglês. Mas algumas palavras chave, tais como: obrigado, bom dia, boa tarde, até logo são muito apreciadas quando expressas na língua local. Os chineses apreciam o nosso respeito e interesse pela sua cultura. O dia a dia torna mais difícil encontrar tempo para aprender as línguas locais, que possuem uma escrita totalmente diferente de nossa cultura, sons em quatro entonações no mandarim e nove entonações no cantonês. Mas com tempo disponível não seria impossível aprendê-las. Minha esposa fez um curso de mandarim para estrangeiros na Universidade de Shenzhen e aprendeu o básico para falar, ler e até escrever.

OMDN - Na sua visão, qual a diferença da China daquela época e a China de hoje?

ER - A China seguiu e continua seguindo um ritmo de desenvolvimento único no mundo. Minha primeira visita foi em 1994 e de lá para cá fazia uma a duas viagens por ano, até vir a residir em Shenzhen por quase dois anos. O que mais impressiona é a velocidade com que as coisas se transformam, sobretudo a infraestrutura de vias, portos, aeroportos, edifícios e outros. Também as indústrias que pipocam por todos os lados.

OMDN - Como você avalia a qualidade dos produtos chineses daquela época?

ER - A China iniciou com a produção de coisas básicas e de qualidade inferior aos produtos ocidentais similares. Mas com preços infinitamente mais baixos. Na medida em que os investimentos foram se ampliando, a sofisticação de produtos e o incremento na qualidade foram crescendo até haver produtos que se comparam aos de outras partes do mundo. Posso afirmar que hoje possuem as fábricas mais modernas do planeta, pois muitas empresas internacionais investiram por lá, mudando o eixo de sua cadeia de produção. Mas para tudo existe um preço e qualidade equivalente. Quem procura um produto muito barato irá obtê-lo com qualidade igualmente baixa. Quem procura algo com preço competitivo irá encontrá-lo com boa e até ótima qualidade. Para bons negócios é muito importante conhecer o fornecedor, seus recursos fabris, a origem de suas matérias-primas e, se possível, seus clientes internacionais. Estes parâmetros auxiliam bastante a receber o produto certo, com a qualidade certa e o custo competitivo.

OMDN - A alegria foi maior ao chegar na China ou ao deixar o país?

ER - Toda mudança, mesmo para um local já conhecido, gera expectativas que são gradativamente atendidas e tornam a vida agradável. Então diria que ficamos alegres ao chegar e tristes ao partir. Nos acostumamos com a vida na China, que mostrou-se mais segura, mais barata, com mais infraestrutura de saúde, alimentação, transporte do que encontramos aqui no Brasil.

O administrador Eduardo Mendonça Fava dos Reis residiu com a família em Shenzhen, na China, entre março de 2005 a dezembro de 2006. O motivo da mudança foi a oportunidade de atuar como Diretor de Logística em uma unidade produtora de zíperes de uma grande multinacional que atua no Brasil. Paulista, graduado em Comunicação Social e Administração com ênfase em Comércio Exterior, ele hoje reside em Santa Catarina e, em entrevista exclusiva a revista O Mundo dos Negócios, fala da experiência e peculiaridades de morar no país ocidental.

OMDN - No mundo dos negócios, qual o primeiro impacto de um brasileiro na China?

ER - A primeira experiência de negócios na China é algo inesquecível. É um grande País, com desenvolvimento acelerado, infraestrutura significativa, e impressionante atividade industrial. A variedade de produtos, valores e numerosos fornecedores em potencial é algo que não se encontra em nenhuma outra parte do mundo. Além dos produtos que se busca, as empresas da China

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



Acesse: www.omundodosnegocios.com.br