

OMDN

O MUNDO DOS NEGÓCIOS



PORTAL OMDN COMPLETA UM ANO

Diferencial na forma de apresentar as informações atrai profissionais e chama a atenção de curiosos, expandindo as oportunidades de negócios no mundo

P. 2 e 3



CASE: Raízes russas e brasileiras unidas em um mesmo negócio

P. 5

É possível contratar o seguro de transporte internacional no exterior?

P. 9

Controvérsias na incidência do THC no valor aduaneiro

P. 10



**Profissionais FreeTime
Mito ou Verdade
Comexpedia**

EDITORIAL

O Primeiro Ciclo



Como passou rápido! Um ano atípico pelas experiências e pelas circunstâncias, sim. Mas um ano bem especial pelo primeiro giro completo do Portal OMDN. Muitas informações, cases compartilhados e um estímulo extra para a queda das fronteiras para os negócios. Como uma criança que ganha maturidade pra sair ao mundo, assim tem sido o OMDN desde a sua criação.

E fazer aniversário é sempre instigante, pois é possível curtir o que passou e ainda alimentar os planos do que vem pela frente. Certamente o *feedback* positivo é o melhor

guia para o futuro. Principalmente, quando o comprometimento está voltado para a seriedade, para apresentar o comércio exterior sem obscuridades, o que infelizmente ainda está presente neste mundo tão complexo.

Parece que foi ontem. É assim que acontece com as coisas boas. E é nosso orgulho fazer esta entrega de conhecimentos e informações. E um prazer fazer dessa a nossa entrega. Muita dedicação e carinho para estimular as oportunidades no mundo. Como mais uma vez apresentamos nesta edição da **Revista OMDN**. *We hope you enjoy it!*



Marcelo Raupp
Diretor Geral de *O Mundo dos Negócios*

Charge Marcos Sônego



EXPEDIENTE

Realização
OMDN - O Mundo dos Negócios
www.omdn.com.br

Coordenação Geral
Marcelo Raupp

Jornalista Responsável
Suelen Bongioiolo Gomes | JP – 6053/SC

Textos
Erick Demetrio Eliseu
Marcelo Raupp
Suelen Bongioiolo Gomes

Foto da Capa
Marko Subotin

Charge
Marcos Sônego

Diagramação
Rodrigo Lodetti

Colaboração
Carlos Castro, Edson Ribeiro, Fábio Gonçalves dos Santos, Fernanda Ruths, Gabriela S. Mattia, Luis Henrique dos Santos Lemos, Pablo Luiz de Arruda, Rafael Schneider, Rafael Scotton, Ricardo Medeiros, Ricardo Ramos, Rodrigo Ruckhaber, Thiago Dalke.

Sugestões e dúvidas
contato@omdn.com.br

ESPECIAL

PORTAL OMDN: UM ANO EVIDENCIANDO O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Site que é referência para o Comércio Exterior celebra o primeiro aniversário

De notícias a opiniões de especialistas sobre diferentes áreas dos negócios internacionais. Dos conceitos técnicos, que desmistificam o comércio exterior, até um espaço que mostra o *comex* por uma ótica mais descontraída. De produtos a outras informações úteis ao cotidiano de quem atua no segmento. É assim que o **Portal OMDN** tem se consolidado, ao longo deste primeiro ano de história, como uma referência no mundo dos negócios.

A chegada da data festiva, celebrada em agosto, evidencia a importância desta plataforma digital para a sociedade. De maneira simples, mas completa, o site tem sanado dúvidas e difundido conteúdos a estudantes e profissionais das mais diversas áreas, democratizando a informação. "O comércio exterior precisa parar de ser uma caixinha de surpresas e por isso que o Portal

OMDN existe. É um espaço de desenvolvimento de conhecimento, de compartilhamento de experiência, para se chegar a tantas oportunidades disponíveis no mundo", avalia o diretor geral do O Mundo dos Negócios, Marcelo Raupp.

Reconhecimento que impulsiona

Ao longo deste primeiro ano, o Portal OMDN já tem colhido bons frutos. Somente no último mês, o número de acessos no site cresceu 140%, resultado do amadurecimento da plataforma e das constantes ações para atender as necessidades dos leitores. Com conteúdos cada vez mais diversificados, o portal apresenta desde os documentos necessários para importações e exportações até as novidades no mercado global.

Assim, seja para esclarecer dúvidas, prestar apoio por meio da informação ou manter os agentes atualizados, o OMDN tem se tornado um suporte cada vez mais sólido ao comércio exterior. "E há muita coisa ainda a ser feita. Temos trabalhado bastante em novos projetos e novas formas de chegar àquela pessoa que busca sempre melhorar profissionalmente e pessoalmente. Para o ano dois, teremos grandes novidades", adianta Raupp.



PANORAMA

Como o Portal OMDN contribui para difundir o mundo dos negócios?

"Desde que comecei a ler o conteúdo das publicações do Portal OMDN pude, como leigo, entender algumas dinâmicas do comércio exterior. Entendo a importância da desmistificação de que a compra de insumos e a venda de produtos e serviços mundo a fora são coisas destinadas apenas às grandes empresas. O empresariado de menor porte agradece a assistência do Portal e da UNQ no sentido de orientar, tranquilizar e alavancar vantagens competitivas para aqueles que o acompanham."

FÁBIO GONÇALVES DOS SANTOS, investidor Angel

"O Portal OMDN cumpre um papel relevante para o ecossistema de negócios globais, em especial para nossa macrorregião, trazendo publicações pontuais e objetivas para todos os stakeholders interessados. Para os nossos acadêmicos de Administração com ênfase em Comércio Exterior desenvolve fatores incrementais de inovação, estimulando o desenvolvimento de competências técnicas e gerenciais."

EDSON RIBEIRO, coordenador do curso de Administração com ênfase em Comércio Exterior da Unesc

"De forma objetiva e com tópicos importantes do cotidiano do comércio exterior, o OMDN vem elucidando os principais temas e dúvidas do dia a dia do *comex*. A cada edição, novas matérias e dicas de especialistas que contribuem a entender melhor o mundo dos negócios."

CARLOS CASTRO, desenvolvedor de negócios da Ethima Logistics

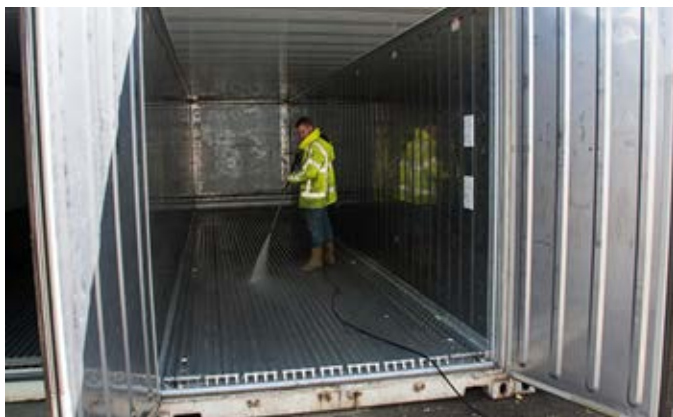
"O Portal OMDN tem conseguido atingir seus objetivos com sucesso, e assim, torna-se importante para os seus leitores. Conectado com a dinâmica do mercado, alcança os mais variados aspectos dos negócios internacionais. Ao mesmo tempo, comunica as novidades e oportunidades do comércio exterior e instrui com conhecimentos relevantes da área."

PABLO LUIZ DE ARRUDA, administrador

"O Portal OMDN sempre traz conteúdo relevante sobre o cenário local e global, auxiliando muito nas tomadas de decisão de quem trabalha com comércio exterior. Com sua escrita simples e objetiva, agrega muito conhecimento e informação tanto nas páginas diárias como nos textos muito bem escritos e fundamentados de seus colunistas."

FERNANDA RUTHS e THIAGO DALKE, diretoria comercial da Ação Corretora de Seguros

TRANSPORTE INTERNACIONAL

LAVAGEM DE CONTAINER**O usuário do container deve deixar o equipamento pronto para a próxima viagem**

Depois de fazer uso do container no seu processo de importação, a empresa precisa devolvê-lo no terminal indicado pelo armador. A fim de direcionar o equipamento para a próxima viagem nas melhores condições, logo no recebimento, há uma conferência do estado de conservação do mesmo. Algumas verificações são feitas, dentre elas a presença de avarias, bem como, a limpeza do espaço usado. É neste momento, quando percebida alguma sujeira que impeça a evolução do caminho do container, que são demandadas as suas lavagens.

A lavagem do container pode ser dividida em dois tipos, dependendo da sujeira encontrada. A lavagem simples e a lavagem química. A primeira é usada para limpar poeira, retalhos, restos de produto ou qualquer coisa que não demande um produto químico. De acordo com o especialista em transportes internacionais, Rafael Schneider, sócio diretor da Ethima Logistics, "neste caso, como o próprio nome diz, é uma limpeza simples, e a empresa pode fazer na própria fábrica antes de devolver o container, verificando com cuidado se há restos da sua viagem".

Já a lavagem química é mais complexa e serve para limpar odores causados pelo transporte de peixe ou frango, por exemplo, manchas de produtos químicos, dentre outros. Schneider esclarece que, por se tratarem de serviços realizados pelo terminal, a cobrança é pertinente e pode variar conforme sua complexidade. "Cabe ao usuário certificar que a cobrança é justa, evitando-a com a limpeza antes da entrega ou negociando antecipadamente com os responsáveis", complementa.

E se a sujeira não for causada pelo meu produto?

Não é raro verificar cobranças de lavagem de container com sujeiras remanescentes da viagem anterior. Se a empresa transportou tecido, por exemplo, é estranho receber uma cobrança de lavagem química pelo forte odor. "Embora estranho, isso pode acontecer e o acompanhamento do recebimento do container com todos os registros de chegada e saída podem ser úteis para questionar esta cobrança", finaliza o especialista.

PROFISSIONAIS

ATUAÇÕES PRECISAM SER RESSIGNIFICADAS NO COMEX**Prestador de serviço na área de comércio exterior deve ser um facilitador para as empresas**

O contexto dinâmico do comércio exterior faz com que a própria área passe por frequentes mudanças. Sejam processos, exigências legais ou contatos, tudo está em constante alteração, evoluindo junto aos negócios internacionais. Em meio a uma atmosfera tão ativa, ressignificar atuações se torna indispensável.

É essa ressignificação que a responsável comercial e operacional de exportação e importação da Trade Line Assessoria em Comércio Exterior, Gabriela S. Mattia, acredita ser necessária no comex, principalmente na área de prestação de serviços. "Vejo que precisamos investir cada vez mais em conhecimento e usá-lo como facilitador na vida das empresas que almejam globalizar seus negócios. Penso que o nosso setor é de suma importância para alavancar a economia. E o prestador de serviço deve atuar como instrumento de viabilização para que as empresas possam atingir o mundo", avalia Gabriela.

Trabalhando há nove anos no segmento, a profissional acompanha de perto essas evoluções. "Há alguns anos o trabalho de prestador de serviços da área de comex era muito mais minucioso e muito mais oneroso. Hoje, devido ao avanço da tecnologia, alguns processos estão simples e se tornaram digitais", pontua.

Estudos e atualizações constantes

Na Trade Line, em Criciúma (SC), Gabriela desenvolve atividades comerciais, assim como o operacional em importações e exportações e no agenciamento de cargas com couriers. "A minha rotina é bem dinâmica, porque desenvolvo várias funções. Então preciso estar atenta a todas as notícias da área, que mudam com certa frequência. E eu preciso estar em constante estudo, porque cada produto tem suas especificações, suas anuências e suas peculiaridades", conta.

Assim, segundo ela, dinamismo e conhecimento estão entre os pilares que norteiam o comex.

Amor pelo Comex está no sangue

Graduada pela Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc), Gabriela tem na família um exemplo a ser seguido no comércio exterior. "A minha história com a profissão se deu através de inspiração. E minha inspiração foi minha mãe, Izabel. Eu tenho uma trajetória bem parecida com a dela. Ela abriu a Trade Line quando ainda estava na faculdade. E, na época, eu tinha uns nove anos. E eu sempre achei muito legal o que ela fazia", comenta.

Gabriela até chegou a cursar Direito, mas logo percebeu que estava na profissão errada. "Foi quando comecei no comex e me apaixonei. Principalmente quando iniciei as aulas práticas na faculdade. E hoje não me vejo fazendo outra coisa que não seja relacionada ao comex", reforça.

CASE

RAÍZES RUSSAS E BRASILEIRAS UNIDAS EM UM MESMO NEGÓCIO

Criada há 11 anos, a Rússia Noivas já nasceu ligada à internacionalização

De uma história de amor à criação de um negócio que, há pouco mais de uma década, liga dois países. A internacionalização está na essência da Rússia Noivas, empresa fundada há 11 anos pelo brasileiro Ricardo Medeiros e pela russa Natália Petrova. Comercializando vestidos importados, o empreendimento – com sede em Santa Catarina e com fábrica no exterior – tem realizado o sonho de milhares de noivas país a fora.

O primeiro passo para a criação da empresa ocorreu com o casamento de Ricardo e Natália, quando a noiva decidiu trazer da terra natal o vestido para celebrar o grande dia. “Nós visualizamos ali um produto que poderíamos estar comercializando no Brasil com competitividade. E foi dessa maneira que iniciamos. Nós importávamos o que as fábricas tinham disponíveis. E, ao longo do tempo, a Natália foi se especializando e estudando e já faz alguns anos que ela é a estilista da Rússia Noivas”, detalha Ricardo.

Os croquis são desenvolvidos pela estilista em território brasileiro e enviados à Rússia, onde está instalada a fábrica. Lá, os vestidos são produzidos e, posteriormente, exportados ao Brasil, onde ocorre a comercialização. “Pelo fato de nós sermos desde o início ligados à moda internacional,

isso nos garante sempre um passo à frente diante dos nossos concorrentes”, avalia o proprietário.

Atualmente, além de trazer os vestidos da Rússia, a empresa também importa itens da Ucrânia.

Harmonia entre as duas culturas

Ricardo ressalta que essa ligação direta com o contexto internacional está entre os principais diferenciais da empresa. Os modelos desenvolvidos por Natália contemplam o estilo “à la russe”, no qual a estilista faz uma releitura contemporânea de tradições russas. Essa vertente é unida, então, aos gostos

ba interferindo um pouco no estilo do vestido”, explica o empreendedor.

Além da Rússia Noivas, Natália lançou no Brasil uma segunda marca, que leva o nome da própria estilista. No Atelier Natalia Petrova, localizado em Tubarão (SC), a profissional desenvolve um trabalho mais personalizado, com foco na sofisticação em vestidos exclusivos.

Exportações também são planejadas pela empresa

Com presença marcante no mercado interno e em importações, a Rússia Noivas avalia ampliar os negócios, atuando também com

exportações. Entre os mercados analisados está o dos Estados Unidos, onde foram realizadas visitas a empresas e lojas. “Já fizemos algumas prospecções, já participamos de feiras. No ano passado nós participamos da maior feira de noivas do mundo, que é em Barcelona. Estivemos lá como visitantes, mas já recebemos convite para sermos expositores. Então nós temos, sim, esse



Vestidos são idealizados no Brasil e produzidos na Rússia, consolidando a internacionalização da empresa

das brasileiras, proporcionando às peças harmonia entre as duas culturas.

No quesito casamento, há algumas singularidades que diferem os dois países. Ricardo exemplifica que, na Rússia, as celebrações normalmente ocorrem durante o dia. Além disso, poucas noivas russas optam por vestir o “branco puro” no grande dia, ao contrário das brasileiras. “Lá é muito comum ver noivas casando com vestidos em tons mais fortes, como vermelho, amarelo, rosa, azul... E mesmo os tons cappuccino, off-white, isso é muito comum. A minoria, pode-se dizer, usa o branco. Então a questão da moda aca-

sonho. Só porque é algo que demanda muito mais energia, equipe, para fazer esse trabalho de exportação”, expõe Ricardo.

Enquanto isso, a empresa se consolida cada vez mais no mercado brasileiro, onde o número de casamentos ultrapassa 1 milhão ao ano, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). “Hoje nós somos a segunda maior empresa no Brasil de produção e distribuição de vestidos de noivas. A empresa que está um pouco a nossa frente tem mais de 50 anos. Então nós já alcançamos um patamar bem elevado a nível de Brasil”, pontua o empresário.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO



CERTIFICAÇÃO DEVE SER OBSERVADA PARA CARGAS IMO

Principais obrigadoriedades no transporte rodoviário de carga IMO



Sinalização do veículo com os painéis e rótulos de segurança, definidos conforme a classificação IMO de carga perigosa.



Conductor precisa ter o curso de **Movimentação Operacional de Produtos Perigosos (MOPP)**, atualmente chamado de TPP.



Por parte da transportadora, contratação de **assistência terceirizada** para suporte em caso de acidente.



Informar mensalmente aos órgãos fiscalizadores, como o Exército, um relatório de todas as cargas perigosas transportadas.



Certificação emitida por órgãos de segurança, autorizando a transportadora a operar cargas perigosas.



É obrigatório o **kit de emergência** no caminhão, com pá, máscara, bolsa, extintor e cones de sinalização.

Documentação é obrigatória para as transportadoras, mas nem sempre é exigida por quem contrata o serviço

Quando uma importação ou exportação envolve carga IMO, todo o processo de movimentação dessa mercadoria exige cuidados especiais. No transporte rodoviário, por exemplo, existem requisitos que precisam ser cumpridos para garantir a segurança da operação. Entre eles está a certificação das empresas transportadoras, fator que nem sempre é observado por quem contrata o serviço.

Conforme previsto pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), para movimentar itens perigosos no Brasil, as transportadoras necessitam de documentações específicas, obtidas junto aos órgãos fiscalizadores. "É preciso ter certificações para manuseio de carga controlada, que variarão conforme o segmento do produto. As principais são as expedidas pelo Exército, Polícia Federal e Polícia Civil e tem o Ibama também. Porém, para algumas cargas IMO, que não têm classificação de risco, não é

preciso o certificado", pontua o diretor da Agillog Transportes, Ricardo Ramos.

Contudo, apesar de ser uma obrigação, são comuns os casos de cargas perigosas transportadas sem a devida documentação rodoviária. "Muitas transportadoras carregam sem serem certificadas. E fazem isso também por falta de exigência do cliente em pedir a certificação, quando se trata de carga IMO. Só que, se acontecer alguma coisa, comprador e transportador serão responsabilizados", ressalta Ramos.

Segundo ele, o certificado não precisa estar fisicamente junto à carga, uma vez que é vinculado ao CNPJ da transportadora.

Demais cuidados no modal rodoviário

Além da certificação, o transporte rodoviário de cargas perigosas exige outras medidas por parte das transportadoras. Um dos dispositivos mais conhecidos é a sinalização de segurança, que é fixada no veículo. "Precisamos ter as placas IMO. Elas vêm no contêiner, mas também são necessárias no caminhão. Essas placas indicam qual é o produto que está sendo transportado e informam os riscos que são associados a ele. Cada numeração e tipo de placa indica a classificação desse produto", explica o diretor da Agillog.

SOBRE A CARGA IMO



IMO é a sigla, em inglês, de **Organização Marítima Internacional**. A instituição classificou as cargas perigosas, conforme as características físicas e químicas de cada uma, para garantir a segurança no transporte dos produtos. São nove classes diferentes, com rótulos específicos para cada um:

CLASSE

- | | |
|---|---|
| 1 | Explosivos |
| 2 | Gases |
| 3 | Líquidos inflamáveis |
| 4 | Sólidos inflamáveis, substâncias sujeitas à combustão espontânea e substâncias que, em contato com água, emitem gases inflamáveis |
| 5 | Substâncias oxidantes e peróxidos orgânicos |
| 6 | Substâncias tóxicas e substâncias infectantes |
| 7 | Materiais radioativos |
| 8 | Substâncias corrosivas |
| 9 | Substâncias e artigos perigosos diversos |

PORTO

IMPORTAÇÃO X EXPORTAÇÃO: COMO ADMINISTRAR AS DIFERENÇAS NO TERMINAL?

Estratégias garantem a eficiência nas operações portuárias

Importações e exportações possuem especificidades que precisam ser analisadas antes e durante as operações. No porto, uma série de mecanismos ajuda a garantir e

otimizar o fluxo desses processos dentro da área alfandegada. Na Portonave, por exemplo, a movimentação de entrada e saída de contêineres é baseada em estratégias bem definidas, focando na eficiência e agilidade.

Nas exportações, os contêineres são armazenados em quadras voltadas para o cais. Segundo o supervisor comercial da Portonave, Luis Henrique dos Santos Lemos, isso busca otimizar o uso de equipamentos *Terminal Tractors* para concluir o movimento *shore to ship* (costa para o navio). Já em importações, os contentores são direcionados próximos ao gate, para que as transportadoras permaneçam o mínimo possível no terminal. "Essa estratégia resulta em uma operação de navio mais rápida, baixo índice de congestionamentos entre caminhões e atendimento aos dois fluxos de operação simultaneamente (até em horários de pico), sem perder a eficiência da operação portuária como um todo", explica o supervisor.

Nos últimos anos, a Portonave tem registrado um volume total de exportações entre 10% e 20% superior ao de importações. Entre os fatores que pesam para isso está a variação cambial, que segue em patamar favorável ao envio de cargas ao exterior. "À medida que o real é desvalorizado, a importação se torna mais cara, fazendo com que empresas reavaliem seu planejamento estratégico. Mas isso não significa que devam



parar de importar. Em contrapartida, uma alta do dólar, geralmente, significa aumento de receita para os exportadores brasileiros e maior flexibilidade nas negociações", explica Lemos.

Outros fatores que também contribuem a esse cenário é a burocracia aplicada às importações e o incentivo governamental às exportações.

Preparado para possíveis oscilações

Em um universo tão dinâmico quanto o do *comex*, não são incomuns períodos em que um tipo de processo prevalece em relação ao outro. Nessas horas, contar com planejamento operacional bem estruturado, estar atento ao mercado e ter tecnologias de ponta ajudam a garantir a eficiência das operações. "De modo geral, estamos em constante contato com os clientes e parceiros do comércio exterior, o que nos permite ficar por dentro das oscilações de mercado em tempo real. Desta forma, buscamos traçar estratégias específicas para passar fases de baixa demanda da melhor maneira possível", comenta Lemos.

Atualmente, o segmento madeireiro de reflorestamento ocupa o primeiro lugar nas exportações operadas em Navegantes (SC). Em seguida, figura o mercado de congelados bovinos, suínos e aves.

INFORMAÇÃO



**Exportar é bom.
Importar é ruim.**

MITO. Mesmo no meio empresarial, é comum ouvir o comentário de que importar prejudica a indústria nacional e que, na outra ponta, exportar é muito benéfico. A repercussão naturalmente é expandida para o senso comum, seja em mídia não especializada e o próprio cidadão, que acaba fazendo deste mito uma verdade mascarada.

O principal problema, aqui, é separar as duas possibilidades. Primeiro, porque não é possível pensar em abertura de mercado apenas com a venda de produtos. É preciso entender que a mesma abertura para venda deve ser habilitada para compra também. Caso contrário, as portas de qualquer país estarão fechadas.

Em segundo que, para exportar com qualidade, preço e serviço a superar uma concorrência mundial, é preciso ter a maior e melhor condição possível. Para isso, as tecnologias disponíveis no mundo devem ser usadas e aproveitadas ao ponto de chegar ao êxito do negócio.

Exportar sem ter as melhores condições de produção é levar a indústria a uma concorrência desleal. Com isso, é natural a especialização em exportação de produtos primários, que não dependam de tecnologia importada e contem com a disponibilidade natural, ou produtos de nicho, limitando as possibilidades gerais.

A verdade é que as duas pontas precisam ser trabalhadas em conjunto, permitindo que a importação alimente a exportação e vice-versa. Acabar com o preconceito da importação, tendo a consciência das limitações nacionais, é um grande passo para dirimir o mito de que exportar é bom e importar é ruim.

DESPACHO ADUANEIRO

A GESTÃO DO RADAR

A habilitação é apenas o primeiro passo de todas as etapas no comércio exterior

Fazer a gestão do Radar é um dos processos fundamentais para se ter êxito nos negócios internacionais, já que é a parte inicial do comércio exterior brasileiro e que necessita de um acompanhamento constante. Embora cada vez mais simples pelo estímulo da Receita Federal, essa gerência passa por diferentes fases que demandam conhecimento e atenção e permitem boa coordenação dos processos.

De acordo com o despachante aduaneiro, Rodrigo Ruckhaber, o Radar nada mais é do que o Registro e Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros. "Ele é o primeiro passo para iniciar atividades de exportação e importação", afirma Ruckhaber. A partir desta habilitação, a empresa já adquire o credenciamento do Sistema de Comércio Exterior da Receita Federal – Siscomex e está apta para fazer os seus processos.

FASE 1 Habilitação



A habilitação do Radar é feita no próprio Portal Único Siscomex e a modalidade é definida pela Receita Federal, conforme informações disponíveis de capacidade financeira. De acordo com o especialista Erick Eliseu, da UNQ Import Export, "é um processo que está cada vez mais simples pelo interesse do governo em internacionalizar as empresas brasileiras. Mas sempre é bom contar com um especialista, já que este é apenas o primeiro passo".

FASE 3 Manutenção: acompanha- mento do limite



Há três modalidades de habilitação, conforme volume financeiro da empresa verificado pela Receita Federal. Se o volume de importação for maior do que esta verificação, é preciso comprovar para que o limite seja aumentado. "Se na hora do registro, o limite dos últimos seis meses superar a concessão da Receita Federal, o registro será bloqueado", afirma o despachante.

FASE 2 Manutenção: perda por falta de uso



A validade de uso do Radar é de seis meses. Caso não tenha acontecido nenhum processo neste período, a habilitação é suspensa e o processo de habilitação deve ser feito novamente, voltando à fase 1. Ruckhaber afirma que este acompanhamento deve ser feito periodicamente para que não haja surpresa no momento do registro. "Não é raro termos clientes que percebem a suspensão do Radar no momento do registro, o que pode gerar custos extras, caso demore um tempo maior na nova habilitação."

FASE 4 Revisão de Limite



Diferente da habilitação, que é feita a partir dos dados disponíveis pela Receita Federal, a revisão precisa ser comprovada por documentos adicionais e pode passar por processos mais detalhados e demorados. O objetivo da Receita é certificar que as empresas não darão passos maiores que as pernas, evitando problemas nos recintos alfandegados e controlando outras particularidades fiscais.

Comexpedia

As Modalidades do Radar

EXPRESSA: Para importações de até USD50 mil a cada seis meses. Se a movimentação financeira da empresa, percebida pela Receita Federal através de contribuição previdenciária e outros tributos, for proporcional a esse valor, esta será a modalidade definida automaticamente. A habilitação é feita de forma imediata no Portal Único.

LIMITADA: Permite a empresa importar entre 50 mil e 150 mil dólares semestralmente. A Receita Federal mantém rígido controle sobre este volume, cujo limite uma vez atingido resulta no travamento do registro da Declaração de Importação, obrigando o importador a requisitar uma revisão da estimativa. Para garantir a habilitação nesta modalidade em primeiro momento, é preciso ter o histórico de contribuições proporcionais. Para a revisão de limite, por depender de uma análise humana da documentação, seu tempo de deferimento será maior.

ILIMITADA: Nesta categoria enquadram-se as corporações que mantêm habitualidade bem como

detêm substancial capacidade financeira. Esta comprovação pode ser feita de forma automática, através do histórico de dados da Receita Federal, ou de forma manual com apresentação de capacidade financeira através de extratos, por exemplo. Conforme o próprio nome sugere, não há limites na importação.

Também existe o Radar Pessoa Física, o qual é concedido somente para importações que não caracterizam comércio, por exemplo: consumo próprio, coleções pessoais e para a realização de atividades profissionais. Por fim, no que diz respeito às exportações, não há limite financeiro em quaisquer modalidades.

SEGURO

É POSSÍVEL CONTRATAR O SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL NO EXTERIOR?

Contratante precisa analisar a licitude do processo, antes de qualquer definição

Aplicado em operações de comércio exterior, o seguro de transporte internacional possui particularidades que exigem atenção dos envolvidos no processo. Desde a contratação – que depende do Incoterm – até o acionamento da cobertura, são diversos os pontos a serem analisados previamente por importadores e exportadores. Uma dessas questões está relacionada à contratação do serviço no exterior, que esbarra na legislação e em regras específicas.

De acordo com a diretora comercial da Ação Administradora e Corretora de Seguros Ltda., Fernanda Ruths, quando contratado no exterior, o seguro de transporte internacional de cargas pode ter duas formas de cobertura. Uma envolve as importações/exportações baseadas nos termos CIF ou CIP. Já a outra engloba os casos de empresas multinacionais que possuem apólices globais.

Na primeira situação, quando o vendedor contrata a apólice de seguro, o importador precisa estar atento a alguns pontos críticos. "Em relação à falta de conhecimento das condições e coberturas contratadas, o que envolve procedimentos em casos de avaria/sinistros. Detalhe importante é que, qualquer questionamento, o importador fica sujeito às normas e leis estabelecidas no local da contratação", pontua a diretora.

Exemplo disso é que os Incoterms CIF e CIP preveem coberturas securitárias até pontos específicos. Quando CIF (aplicado exclusivamente no transporte marítimo), ela segue somente até o porto de destino. A partir daí, o importador ficará descoberto. Já no CIP, que

engloba qualquer modal, o seguro segue até um local determinado, seja no porto, aeroporto, fronteira ou mesmo no destino final. Ele prevê cobertura ampla, incluindo todos os riscos envolvidos no processo. Porém, ao ser contratado pelo exportador no exterior, não estão previstas coberturas adicionais, como despesas e impostos no destino, que precisarão ser assumidas pelo comprador.



Atenção às leis vigentes

Quando o seguro envolve os chamados programas mundiais, o cuidado precisa ser em outro sentido. De acordo com a diretora da Ação, é normal a matriz de uma multinacional estabelecer políticas comuns para as subsidiárias. Em algumas situações, as importações *intercompany* ocorrem com apólices emitidas no exterior, independentemente do Incoterm definido. "Nesses casos as empresas subsidiárias precisam ficar atentas às leis, ambiente regulatório e fiscal de cada país, se é permitido ou não contratar seguro no exterior", alerta Fernanda Ruths.

Isso porque, segundo ela, no Brasil, o seguro de importação precisa ser firmado obrigatoriamente com sociedades seguradoras brasileiras. É isso que prevê o Decreto-Lei nº 73/1966 e a Lei Complementar nº 126/2007. Essa determinação busca expandir o mercado interno do segmento e evitar a evasão de divisas. "Dessa forma, quando as importações forem nos termos EXW, FCA, CPT, FAS, FOB e

CFR, se contratado, o seguro precisa ser realizado no Brasil. Nos Incoterms DAP, DPU e DDP ele pode ser realizado tanto pelo importador quanto pelo exportador. Assim, para contratar no exterior, é preciso analisar a licitude da contratação e a legislação aplicável", enfatiza a diretora.

Além disso, a Circular Susep nº 603/2020 prevê que a contratação de seguros no exterior fica restrita aos casos previstos na Resolução CNSP nº 197/2008.

Cuidados prévios fazem a diferença

Verificar a legislação vigente é o ponto principal para garantir a viabilidade do serviço. Porém, essa não é a única questão que deve ser observada por importadores e exportadores. "O contratante precisa sempre pensar em proteger o seu negócio. O seguro, quando contratado no Brasil, é uma dessas proteções. Porque assim ele terá controle da operação,

acionamento de qualquer sinistro localmente e, em caso de discussão judicial, será de acordo com a lei local. Além de proporcionar muitos outros benefícios", ressalta a diretora da Ação Seguros.

Coberturas securitárias nos países

Em geral, as condições de cobertura seguem alguns preceitos básicos no mundo. Isso remonta à origem do seguro de transporte internacional, ligada ao Lloyd's of London – mercado de seguro e resseguro britânico. "Podemos dizer que ele é base para as condições de coberturas, mas cada país tem suas normas/diretrizes", comenta Fernanda Ruths.

Em território brasileiro, até 2007, o único ressegurador local era o Instituto de Resseguros do Brasil (IRB). Ele tinha parceria com o Lloyd's, seguindo muitas das condições inglesas e americanas. Atualmente, interessadas em trabalhar com o serviço no país precisam de homologação junto à Superintendência de Seguros Privados (Susep).

JURÍDICO

CONTROVÉRSIAS NA INCIDÊNCIA DO THC NO VALOR ADUANEIRO

Decisão do STJ cria novo cenário de incertezas sobre a inclusão da capatazia na base de cálculo de tributos

Um assunto envolto em controvérsias é a relação entre o THC (*Terminal Handling Charge*) e o valor aduaneiro. Por anos, permaneceu nos tribunais brasileiros o entendimento pela não incidência da capatazia na valoração aduaneira, pois isso iria contra à legislação, embora o valor fosse automaticamente adicionado no Siscomex. Contudo, em 2020, o Superior Tribunal de Justiça (STJ), pela sistemática de recursos repetitivos, trouxe novo cenário quanto a essa medida. Por maioria de votos, os ministros decidiram alterar o entendimento até então sedimentado pela Corte Superior e autorizar a inclusão do THC na base utilizada para cálculo de tributos incidentes na importação, dentre eles o Imposto de Importação (II), implicando em aumento desses tributos.

Com isso, desde março, a decisão tem gerado incertezas aos envolvidos em operações de Comércio Exterior. "Quando do julgamento dos Recursos Especiais que embasaram o Tema 1.014 do STJ, a Corte colocou os importadores novamente em um cenário de insegurança jurídica. Do dia para a noite, diante da sistemática de julgamento promovida pelo STJ, os Tribunais Regionais também passaram a propagar o entendimento de que a capatazia está, sim, inserida no valor aduaneiro, inclusive passando a não mais conceder liminares para afastar essa cobrança em ações posteriores", pontua o advogado Rafael Scotton.

Até então, segundo ele, a jurisprudência já estava pacificada sobre a não vinculação do THC no valor aduaneiro. "Até o julgamento, o próprio Superior Tribunal de Justiça man-



tinha precedentes favoráveis aos contribuintes. Tanto isso era fato que os próprios Recursos Especiais que resultaram na alteração do entendimento chegaram a ter negado o provimento por parte dos ministros sob esse argumento. Perante o Tribunal Regional Federal da 4ª Região, responsável pelo julgamento de processos originários do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, este tema específico já era até motivo de Súmula, o que caracteriza a chamada uniformização de jurisprudência", acrescenta Scotton.

Possibilidade de reversão do entendimento

Apesar da decisão rumar em sentido desfavorável aos contribuintes, o especialista aponta que ainda existe a possibilidade de reversão deste entendimento pelo próprio STJ e pelo Supremo Tribunal Federal (STF). "No Recurso Especial analisado pelo STJ já foram opostos pelos envolvidos os chamados Embargos de Declaração, podendo ser

considerado de efeitos infringentes, e por isso alterar o voto de todos ou de parte dos ministros, e para fins de prequestionamento, medida preparatória para a interposição de Recurso Extraordinário, direcionado ao STF. Isso é um bom indicativo, pois o Supremo, em oportunidades anteriores, já havia delimitando o conceito de valor aduaneiro, e de modo favorável aos importadores", esclarece Scotton.

Conceito de valor aduaneiro pelo STF

Em relação aos limites do valor aduaneiro, o STF, em 2013, teve a oportunidade de se manifestar quando afastou o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) da base de cálculo do PIS-Importação e Cofins-Importação, tributos que igualmente o têm como base de cálculo. Para tanto, a Corte considerou o conceito como aquele previsto pelo Acordo de Valoração Aduaneira (AVA-GATT), do qual o Brasil é signatário. "Na época, o STF se baseou no artigo 8º do Acordo, que define, em síntese, que na composição do valor aduaneiro devem ser consideradas apenas as despesas com carregamento e manuseio da mercadoria havidos até o porto de destino. Ou seja, as movimentações havidas no local de destino estariam afastadas, excluindo, assim, a possibilidade de incidência da capatazia", explica Scotton.

Considerando que há posicionamento prévio por parte do STF, ainda é considerada válida a discussão em juízo pelos importadores. "Quem entrar com medidas judiciais hoje dificilmente conseguirá afastar a incidência logo ao início do processo, por liminar. Mas isso, por si só, não inviabiliza novos processos, além de resguardar o período de restituição de eventuais pagamentos indevidos caso sobrevenha alteração do entendimento proferido pelo STJ. Vale a discussão ainda porque é um assunto que, como dito, contempla precedentes favoráveis pelo STF sobre os limites do valor aduaneiro", completa o advogado.

FREETIME



JOGO DOS 7 ERROS

Mong Kok é uma das áreas de Hong Kong mais visitadas para compras. Além de muitos restaurantes, shoppings e lojas, há feiras de rua que disponibilizam diversos tipos de produtos e uma grande possibilidade de entretenimento com a pechincha. Na foto, o Ladies Market.



CONFIRA AS RESPOSTAS EM www.omdn.com.br



A vibrant sunset over the ocean. The sky is filled with warm, glowing colors of orange, red, and yellow, with a bright sun partially obscured by clouds on the right side. The water in the foreground is dark with gentle ripples. In the distance, a large ship is visible on the horizon, along with a few smaller structures or markers.

OMIDN
.com.br