

OMDN

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

NAVEGANDO EM NOVOS TEMPOS

As expectativas para a
reabertura das feiras de
negócios internacionais

P. 3

Como o Porto de
Navegantes reverteu as
dificuldades para bater
recordes

P. 4

Os desafios do transporte
de carga com pandemia e
alta dos custos

P. 6

O que
esperar da
desestatização
do Porto de
Imbituba?

P. 5

Como funciona
a investigação
de avarias em
mercadorias
importadas

P. 8

O que você
precisa
saber sobre
fechamento de
câmbio

P. 9

A trajetória
de um
catarinense
que é gerente
na SEGA

P. 10



EDITORIAL

Público X Privado



Público ou privado, o que é melhor? Se você é funcionário público, dirá que se dedicou muito para estar ali e, portanto, merece o posto com estabilidade e boa remuneração garantida. Justo. Se você depende do serviço público para operar suas atividades privadas, versará sobre a dificuldade de receber algo de acordo com suas expectativas. Compreensível também.

Perfeito! Cada um defendendo o seu lado. Há, no entanto, uma convergência nisso: a administração pública oferece melhores condições empregatícias e exige menos eficiência se comparada com a iniciativa privada. O serviço público não produz, ele assessora e regula, sem depender diretamente de quem o faz.

Vamos pensar no país como uma empresa. Tudo que envolve as atividades-fim, desde compras, a transformação, e até as vendas, faz parte do processo produtivo. Os outros departamentos, como contabilidade,

recursos humanos, financeiro, jurídico, entre outros, dão suporte para que o processo produtivo seja sempre melhor desempenhado.

Na empresa, tudo deve caminhar em harmonia, um trabalhando para possibilitar o resultado do outro. Se um não funciona, a lei de mercado encaminha a substituição. No Brasil, infelizmente, esta sinergia entre produção e suporte não existe. Há um alicerce político intenso, uma dificuldade normal de legislar contra os próprios benefícios e um distanciamento importante do compromisso pelo resultado. Gaps que fazem diferença!

Mas aqui não é o editorial da discórdia. Nem a revista do puritanismo. Discorremos conhecimento para justamente criar este ponto crítico no cidadão brasileiro. Por isso, aproveite para crescer com a gente e desfrutar de todo carinho empregado na construção privada das próximas páginas públicas. *We hope you enjoy it!*



Marcelo Raupp

Diretor Geral de O Mundo dos Negócios

Charge



EXPEDIENTE

Realização

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

Coordenação Geral

Marcelo Raupp

Jornalista Responsável

Renan Medeiros | JP – 4609/SC

Textos

Ariane Scheffer
Júlia Antunes
Marcelo Raupp
Renan Medeiros

Foto da Capa

Alexander Bobrov

Charge

Veiculada no China Daily, a charge de Luo Jie intitulada "The Shadow of Racism".

Diagramação

Rodrigo Lodetti

Colaboração

Antonio Carlos Bandeira Guimarães Filho, Claudia Fiedler, Daniella Abreu, Diogo Piloni, Eduardo Bolan Borges, Jacks Maina Evaristo, Marcelo Pereira, Osmari de Castilho Ribas, Ricardo Moritz, Ricardo Ramos, Rosivaldo da Silva Júnior

Sugestões e dúvidas

contato@omdn.com.br

ESPECIAL

A ESPERA PELAS FEIRAS DE NEGÓCIOS

Sem eventos presenciais desde março de 2020, empresas projetam a retomada das transações olho no olho

Um ano após o mundo ter notícias dos primeiros casos do novo coronavírus, a chegada da vacina contra a Covid-19 e todo o conhecimento científico disseminado têm feito os setores mais afetados sonhar com uma retomada das atividades. Na área de eventos, praticamente parada desde março de 2020, a expectativa é grande, principalmente em países mais avançados no combate ao vírus, onde a vacinação progride, as mortes e os casos diminuem e a economia emite sinais positivos.

De olho neste contexto, empresários aguardam com ansiedade o retorno das feiras de negócios. O diretor da UNQ Import & Export, Marcelo Raupp, é um deles. Experiente em negociações envolvendo a China, Raupp avalia que o país asiático está à frente na retomada de atividades e, por isso, acredita que ainda neste ano as feiras de maneira presencial voltem por lá.

A China, o primeiro epicentro de Covid-19 no mundo, também tem sido um dos primeiros países a demonstrar recuperação econômica e a volta de todas as atividades. Em 2020, o Produto Interno Bruto (PIB) da China cresceu 2,3% em comparação ao ano anterior. A informação foi divulgada pelo Departamento Nacional de Estatísticas. A alta do PIB foi alavancada pelos bons resultados dos últimos três meses do ano passado, quando a economia chinesa cresceu

6,5%, comparada ao mesmo período de 2019.

"Não vejo isso em outros países de forma tão intensa quanto na China. Desde o ano passado eles voltaram a ter uma vida normal pelo controle interno da pandemia. Vejo a China muito mais bem preparada para voltar a receber eventos, mas com controle sanitário muito mais rigoroso", observa Raupp.

Enquanto o futuro das feiras presenciais ainda é incerto, uma certeza paira no setor de negócios. As novidades apresentadas serão ainda mais surpreendentes. Para Raupp, as novas descobertas e o desenvolvimento de pesquisas do último ano não ficaram restritos apenas às soluções de combate à pandemia.

"Os trabalhos também continuaram em outras áreas, então as novidades que virão serão muito mais intensas. Perdemos um ano basicamente de ver novas tecnologias, não só de aparelhos tecnológicos, mas também

Governo de Santa Catarina, Daniella Abreu, diz que a demanda represada pelas feiras é muito grande e que o retorno tem sido esperado desde o ano passado.

Daniella acrescenta que alguns órgãos estaduais têm apontado eventos para o Governo participar, mas que não há nada definido. "No momento não temos uma posição de que vai haver essa retomada. Os calendários estão sendo atualizados de tempos em tempos e ainda não temos nada internacional na agenda", relata Daniella.

Limitações do formato online

Assim como shows, reuniões e comemorações foram para o campo virtual em função da pandemia, as feiras de negócios também deram um jeito de se organizar de maneira online. Mas a alternativa encontrada esbarra em questões que só a modalidade presencial proporciona.

O toque e o visual são características dos encontros in loco apontadas pelo empresário Marcelo Raupp como essenciais numa transação. "A online não é tão visual. Você entra num hall de potenciais fornecedores e marca um *meeting*, sem saber exatamente o produto que ele tem, porque não é algo exposto, como nas feiras. Quando está no local, você encon-

tra uma gama de potenciais fornecedores e visualmente faz a seleção. Os resultados são melhores", explica.

O empresário também observa que para negócios internacionais as diferenças são ainda mais evidentes. Envolve cultura, legislação e questões administrativas próprias de cada país. "O contato pessoal é muito importante para dirimir riscos, reduzir inseguranças e aumentar resultados, que é o objetivo dessa aproximação", conclui.



Formato tradicional e presencial traz resultados melhores a fornecedores e clientes

de tecidos, de plástico, de diferentes tipos. Então esse retorno das feiras, esse encontro pessoal, é a oportunidade de apresentar essas novidades para o mundo em si e voltar a ter o setor de negócios girando novamente", ressalta o empresário.

Feiras internacionais e o Poder Público

Vitrines para o país e estados no exterior, as feiras de negócios também são bastante aguardadas pelo Poder Público. A secretária executiva de Assuntos Internacionais (SAI) do

PORTO

MESMO COM A PANDEMIA, RECORDES E INVESTIMENTOS

Como a Portonave se adaptou para superar os desafios do momento e atingir marcas históricas

A pandemia trouxe desafios até então inimagináveis para praticamente todos os setores da economia. As receitas sofreram impacto, a operação no dia a dia mudou drasticamente e a adaptação precisou ser rápida. Esta também foi a realidade para a gestão portuária. Mesmo assim, 2020 foi um ano histórico para a Portonave e as expectativas para 2021 e os próximos anos são positivas. Diante das transformações, o porto de Navegantes, em Santa Catarina, se fortaleceu.

De acordo com o diretor-superintendente Administrativo da Portonave, Osmari de Castilho Ribas, o principal desafio durante a pandemia tem sido de preservar a segurança dos profissionais. Medidas de prevenção foram adotadas e os procedimentos foram adequados para manter o padrão de eficiência. "Assim conseguimos nos ajustar à demanda do mercado e tivemos um resultado bastante expressivo. O cenário internacional mudou e exigiu uma rápida adaptação. A intensidade das mudanças na cadeia global de suprimentos e a velocidade com que isso aconteceu gerou um desequilíbrio entre oferta e demanda, origem

e destino de vários produtos. Este cenário tornou evidente a importância de infraestrutura adequada, equipes prontas e atualização tecnológica", aponta o gestor.

Ele reconhece que os primeiros meses da pandemia foram difíceis, mas, no fim das contas, o ano encerrou com um crescimento de 18,8% na movimentação de contêineres, com mais de 893 mil TEUs. O resultado foi impulsionado pela conclusão da primeira fase das obras da nova Bacia de Evolução para o Complexo Portuário de Itajaí. "Só o Porto de Navegantes recebeu, em 2020, 62 'gigantes', que são os navios com mais de 306 metros de comprimento que giraram na

nova área", relata Ribas.

O contexto exigiu dos portos resiliência e capacidade de adaptação, de acordo com o gestor. De início, a falta de insumos levou a uma redução da produção industrial no mundo nos dois primeiros meses da pandemia. Mesmo nesse período, houve crescimento nas operações da Portonave. A reação que veio em seguida, antes do que era previsto, ajudou a consolidar o desempenho positivo. "O impacto na indústria foi menor do que no setor de serviços. E a operação portuária está diretamente ligada ao desempenho industrial. A qualidade da indústria catarinense, localização e perfil dos produtos, assim como a capacidade operacional, também influenciaram", descreve o diretor da Portonave.

Para os próximos meses, a tendência é que o bom momento continue. "Acreditamos que o crescimento observado nestes primeiros meses é sustentável. Esperamos por uma retomada consistente do comércio internacional, com maior integração, redução de barreiras e que o nosso país possa estar alinhado com a visão global e ampliar os acordos bilaterais de comércio", prevê. Em 2021, o porto teve o melhor janeiro da história e o mês de fevereiro

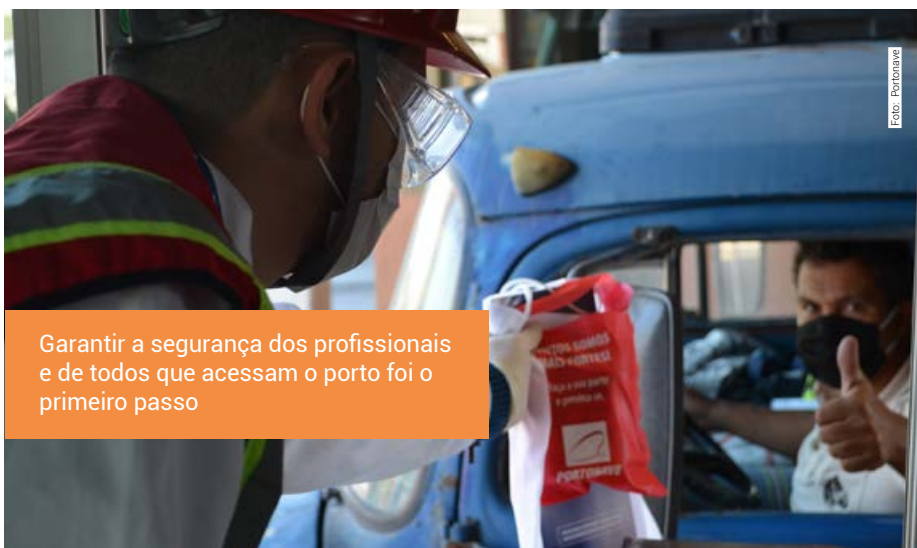
foi o primeiro com mais de 100 mil TEUs movimentados em um único mês.

No que depender da Portonave, outros recordes ainda irão atracar em Navegantes. "Há a previsão de projetos e investimentos para melhorar a capacidade de recebimento de navios, equipamentos e tecnologias. Tudo pensando em oferecer um serviço com cada vez mais qualidade aos clientes", projeta Ribas.



"O cenário tornou evidente a importância de infraestrutura adequada, equipes prontas e atualização tecnológica"

OSMARI DE CASTILHO RIBAS
diretor-superintendente Administrativo da Portonave



Garantir a segurança dos profissionais e de todos que acessam o porto foi o primeiro passo

Foto: Portonave

INFORMAÇÃO

? MITO OU VERDADE

Um porto privado pode dar mais resultados que um porto público.

VERDADE. Embora seja uma questão com diferentes lados, quando se tratam de resultados constantes, especialização, busca por melhorias, envolvimento com as demandas do mercado e capacitação, certamente a opção é pela privatização dos portos.

Santa Catarina é um bom exemplo disso. Os principais portos são movidos pela iniciativa privada, com produtividade baseada em performance. O porto de Navegantes e o de Itapoá são iniciativas privadas como um todo, na essência. O porto de Itajaí é administrado



Rio Itajaí-Açu, entre Itajaí e Navegantes, tem em suas margens dois portos com características distintas

pela prefeitura com a concessão de dois berços para uma empresa privada. A parte pública do porto simplesmente não funciona pela falta de equipamentos, pelo excesso de burocracia e pelo desinteresse dos armadores de atracarem em um porto sem expectativas.

Os outros dois portos de Santa Catarina, o de São Francisco e o de Imbituba, são geridos pelo Estado e dependem ou de braços privados na atuação ou de demandas pontuais, como é o caso do coque, do arroz e da soja

no Sul do estado. Não há uma busca pelo crescimento baseado no mercado. Apenas uma atuação automática das demandas que chegam.

Claro que é muito importante o acompanhamento e a regulamentação das atividades portuárias. É preciso salvaguardar a região de atuação através da prevenção e manutenção periódica, bem como, do fomento às iniciativas sociais. Com este processo bem gerido, não há dúvidas de que a privatização é o melhor caminho.



PANORAMA

**Qual a sua
opinião sobre a
desestatização
do Porto de
Imbituba?**

"O setor portuário é de importância capital, no conjunto dos atores que compõem o setor logístico de um país. Vários fatores vêm emperrando o desempenho dos portos públicos, como carência de recursos e excessiva burocracia. A desestatização, a exemplo do que ocorre em outros segmentos, torna-se instrumento de Estado, na busca de atualização, dando competitividade e qualidade. O setor privado é mais dinâmico e possui os recursos necessários à virada de chave. Imbituba tem um porto com potencial interessante e jamais poderia ficar à parte desse processo. Por isso, acredito que estamos diante de umas das melhores oportunidades de desenvolvimento da história recente do nosso querido Porto de Imbituba."

ANTONIO CARLOS BANDEIRA GUIMARÃES FILHO, diretor vice-presidente da Associação Empresarial de Imbituba (ACIM)

"O Governo Federal tem estudado modelos para desestatização de portos no Brasil para superar as restrições geradas pelos atuais modelos de gestão estatal. Recebemos com simpatia a proposta apresentada pelo Governo de Santa Catarina. Apoiaremos a estruturação e a modelagem de desestatização do Porto de Imbituba, ouvindo toda a comunidade portuária, usuários do Porto e lideranças locais para construir algo que deixe um legado para responder à principal função de um porto: o atendimento às cadeias logísticas com eficiência e baixo custo."

DIOGO PILONI, secretário Nacional de Portos e Transportes Aquaviário

"O Porto é um negócio que visa o lucro e investimentos na sua logística. O modelo atual permite ao administrador portuário ser um agente público ou privado. O Termo de Delegação ao público imputa uma regulação muito severa, cerceando a decisão e fazendo com que seja administrada sob a ótica regulatória. Na concessão (privado) estas regras não existem, o que garante agilidade no processo decisório. Em face da escassez de recursos por parte do Estado, os investimentos necessários à infraestrutura devem ser feitos pelo privado."

RICARDO MORITZ, presidente da SCPAR

"Somos contrários à desestatização nesse momento. Já tivemos a experiência de um porto totalmente privado e a gente não viu desenvolvimento do Porto, não viu investimento no Porto e muito menos na cidade. Desde que o Estado assumiu a gente tem visto o porto bater recordes de movimentação anual, visto investimento na estrutura portuária, na cidade. A autoridade portuária pública tem um olhar social e tem uma relação melhor com a cidade."

ROSENVALDO DA SILVA JÚNIOR, prefeito de Imbituba

TRANSPORTE RODOVIÁRIO



CARGA PESADA

Transportadoras
atravessam cenário
desafiador entre alta dos
custos e pandemia

Pandemia, pressão dos custos operacionais e regramentos diferentes entre os estados brasileiros. Responsável pelo abastecimento de todo o país, o transporte de carga é considerado essencial e, ao menos diretamente, não sofre com as medidas restritivas. Mas os desafios que o momento impõe à atividade são inéditos e está transformando a realidade de empresas, trabalhadores e clientes das transportadoras.

Na avaliação de Marcelo Pereira, profissional da Agillog Transportes, os custos como combustíveis, manutenção, pedágios e alimentação dos motoristas mudam quase semanalmente. Ao mesmo tempo em que as empresas do setor não têm condições de arcar com todos os aumentos, há pouco espaço para repassá-los em um ambiente de concorrência. "Nosso maior desafio é conseguir se manter no mercado, prestar um serviço de excelência e se adaptar às mudanças. Estamos numa fase de novos desafios, precisando 'sair da caixinha'", relata.

Investimento em tecnologias

Para lidar com o cenário, segundo Marcelo, a solução é inovar. "O negócio é buscarmos

novas alternativas, novos segmentos e novas estratégias para permanecer no mercado. Buscamos no mercado novas tecnologias para facilitar nossos trabalhos, investindo em caminhões mais modernos para reduzir os custos, principalmente nos combustíveis, responsável por mais de 50% do valor dos fretes. Também investimos nos colaboradores e tentamos ajudar no geral da melhor forma possível, respeitando as regras de cada região", detalha o profissional.

Na avaliação de Marcelo, mesmo com todas as alternativas, os clientes também são fundamentais para garantir a sustentabilidade do transporte em um momento desafiador para todos. "É possível ajudar em dar boas condições para nossos motoristas em suas dependências, ajudar na carga e descarga. Isso representa muito para nós, garante agilidade nos processos e pode até melhorar nas condições dos fretes", explica.

Ainda que todo esforço ajude no dia a dia, o fato é que é inevitável que a conta, cedo ou tarde, acabe recaindo sobre toda a sociedade. "No final mesmo, com as incertezas e aumento das despesas, quem vai pagar seremos todos nós, consumidores finais. É uma engrenagem", finaliza.

TRANSPORTE INTERNACIONAL

TRÊS VANTAGENS E DESVANTAGENS DO TRANSPORTE AÉREO

Especialista lista pontos
decisivos na escolha

Precisa transportar um produto urgente que pode parar a fábrica? Um produto perecível ou muito valioso? Ou ainda uma amostra para teste no desenvolvimento de negócios? A solução vem fácil à cabeça: contar com o transporte aéreo.

Como é tão importante e significativo para o comércio exterior, o especialista em negócios internacionais, Marcelo Raupp, da UNQ Import Export, indica três vantagens e três desvantagens deste modal.

**VANTAGENS**

Agilidade no trânsito > é umas das grandes vantagens deste modal. Produtos que precisam de rapidez no transporte para suprir a necessidade pontual de uso contam com a velocidade do transporte aéreo.

Segurança da carga > tendo em vista suas características, é um processo mais seguro, seja em termos de possibilidades de avarias e perdas, bem como de roubos.

Disponibilidade de voos > o fluxo aéreo é muito intenso. Há muita disponibilidade de rotas em diferentes companhias aéreas. Isso permite diferentes opções no itinerário, se comparado com o transporte marítimo.

**DESVANTAGENS**

Alto custo > em geral, o transporte aéreo é o mais caro de todos. O custo do espaço é muito alto e, por isso, é mais utilizado para cargas com menor volume, urgentes e/ou de maior valor agregado.

Restrições mais altas de mercadorias > pela característica do transporte, há um controle rígido do que pode ou não embarcar. Há uma restrição grande para mercadorias perigosas e baterias, por exemplo, o que deve ser considerado na hora da contratação.

Dificuldade de transportar cargas volumosas > o espaço limitado da aeronave, somado aos limites de peso que a mesma impõe, inibe o transporte de cargas super dimensionadas, o que torna uma desvantagem ou até mesmo inviabiliza o uso do modal.

DESPACHO ADUANEIRO

ENTENDA AS DIFERENÇAS ENTRE DTA E DTC

Declarações possuem particularidades e devem ser preenchidas com atenção a fim de evitar atrasos com a carga

Por diferentes motivos, o importador pode optar por não nacionalizar a mercadoria na zona primária de entrada. Nesse caso, ele deve transferir para outra zona primária ou para uma zona secundária de seu interesse, por meio da Declaração de Trânsito Aduaneiro (DTA) ou da Declaração de Trânsito de Contêineres (DTC). Para melhor otimizar esse processo, deve ficar atento às suas particularidades.

As vantagens e desvantagens de cada uma devem ser consideradas para a obtenção do resultado que melhor atende às necessidades de cada operação.

A DTA é o documento utilizado para um despacho em trânsito aduaneiro. É um regime que possibilita o transporte de mercadorias sob o controle da aduana em todo o país. A carga que chega em Guarulhos, por exemplo, pode ser transportada para nacionalização em Santa Catarina, no recinto definido pelo importador, seja ele Primário ou Secundário.

Este documento cobre a entrada e a passagem que as cargas estão sujeitas à emissão de uma fatura comercial e aquelas relacionadas no artigo 3º da IN SRF nº 248, de 2002. A DTA é restrita aos casos em que as cargas são procedentes do exterior e amparadas pelo conhecimento de transporte internacional.

É um documento mais complexo e deve ser preenchido com o máximo de cuidado. Dentre eles, é necessário analisar o custo benefício da operação e verificar se a transportadora está habilitada na Receita Federal. Também é preciso ter atenção para que não haja divergências entre as informações na DTA e na Declaração de Importação.

Já a DTC é mais simples, utilizada apenas para

transferência, pela via rodoviária, de contêineres descarregados do navio no pátio do porto e destinados a armazenamento em recinto aduaneiro (RA) jurisdicionado à mesma unidade de despacho. O beneficiário do regime, na DTC, é o depositário do local de destino.

Essa declaração só pode ser solicitada pelo depositário do RA de destino, que assume a responsabilidade pela carga a partir do desembarço da Declaração de Trânsito e informa o veículo transportador.

LEITURA RECOMENDADA



Claudia Fiedler, despachante aduaneira e diretora da Água-Marinha Comex, detalha o preenchimento da DTA em artigo no portal OMDN. **Utilize o qr-code ao lado para acessar.**



Execução e emissão de documentos afetam resultado final da operação

DTA
Declaração de Trânsito Aduaneiro

DTC
Declaração de Trânsito de Contêineres

VANTAGENS

- > Pode ser utilizada entre quaisquer unidades da Receita Federal.
- > Permite remover os itens da Zona Primária (onde os custos são bem elevados) e levá-los para uma Zona Secundária (que possui os custos de armazenagem reduzidos).
- > Suspensão de tributos.
- > Segurança no manuseio e armazenagem da carga.

- > Procedimento simplificado
- > Não há necessidade de apresentar a fatura comercial, somente o conhecimento de embarque.
- > O valor cobrado pelo Porto quando é feito DTC é menor. A armazenagem pode não ser cobrada.

DESvantagens

- > Procedimento mais burocrático, com a necessidade de apresentar a fatura comercial e preencher mais informações.
- > Pode aumentar o tempo de desembarço em até 3 dias.
- > Tempo de trânsito na remoção da carga da Zona Primária para Secundária.
- > Valor cobrado pelo porto é maior.

- > Pode ser utilizada somente entre unidades da mesma jurisdição da Receita Federal
- > Os demais custos portuários são repassados ao recinto secundário, e posteriormente cobrados do importador.

SEGURO INTERNACIONAL



Como funciona a identificação da causa do dano quando nem todos os envolvidos colaboram

Encontrar onde se deu a avaria numa mercadoria importada não é tarefa fácil, ainda mais se uma das partes envolvidas não relata o que realmente ocorreu. Foi com essa situação que a Ação Seguros se deparou, quando uma carga projetada chegou danificada ao destino final. Nesses casos, o procedimento consiste em realizar uma investigação a fim de identificar a causa do dano.

Transportada por um navio Ro Ro (utilizado para transporte de veículos sobre rodas), foram constatados estragos na parte superior do equipamento ao chegar no importador. A seguradora, que tinha como cliente o agente de cargas, foi acionada e enviou um vistoriador ao local. Além de confirmar os danos, o profissional também encontrou restos de concreto na mercadoria.

Antes de qualquer conclusão, foram ouvidos todos os envolvidos no traslado. "Nesse caso, o motorista da transportadora disse que não houve nenhuma anormalidade no transporte, colocando isso no seu relato manuscrito. Mesmo assim instruímos a transportadora a também abrir o sinistro na apólice de seguro de Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (RCTR-C) deles, embora continuassem com o discurso de que o transporte complementar terrestre transcor-

reu sem problemas", relembra o gerente de operações da Ação Seguros, Jacks Maina Evaristo.

Depois de um trabalho rigoroso de apuração e evidências coletadas pelo vistoriador, o motorista confessou que realmente houve um acidente. O equipamento colidiu em um viaduto, durante o transporte para o terminal alfandegário.

Após a regulação do sinistro na apólice da transportadora, a seguradora negou a indenização porque o embarque foi lançado no sistema da seguradora somente depois de se constatar as avarias. "Mas devido à prudência do importador, que contratou também o seguro internacional, com cobertura até sua propriedade, a indenização foi feita depois da regulação na apólice do agente de cargas", relata Evaristo.

Seguradora avalia cada caso

Outra situação que não é incomum é não conseguir decifrar onde a violação ocorreu durante o transporte. Há casos, por exemplo, em que o contêiner é aberto e a carga é furtada, sem ter o lacre estourado. Mesmo sem a comprovação de onde se deu a avaria, o cliente ainda pode ser indenizado. "Mas isso é tratado caso a caso. A regulação vai definir o que está em conformidade ou não com os eventos cobertos na apólice", observa o gerente.

Ele orienta que a seguradora deve ser sempre informada de qualquer incidente. Dessa maneira todos os procedimentos serão seguidos para um eventual ressarcimento, evitando que um sinistro coberto pela apólice não seja negado.

Problemas de origem

Em outras circunstâncias, o problema pode estar na origem do carregamento. "Essa é uma preocupação que os importadores precisam ter, em especial no desenvolvimento de novos fornecedores. Com uma quantia irrisória em comparação com o valor importado, é possível contratar empresas especializadas na origem para documentar e emitir o laudo de conformidade do estufe", indica Evaristo.

Fique atento

Antes de contratar um seguro, o gerente de operações dá algumas dicas:



O seguro é um contrato e, como tal, tem seus direitos e obrigações. Assim, é importante que o contratante esteja atento às suas obrigações, como o protocolo dos protestos dentro do prazo legal de 10 dias do recebimento do embarque.



Algo que pode garantir os direitos do cliente é ressaltar o verso do conhecimento rodoviário Ct-e, por ocasião do recebimento das mercadorias, informando as avarias/faltas constatadas, anotar os dados do motorista e solicitar a assinatura dele.



Interromper o descarregamento e pedir o acompanhamento de um vistoriador da seguradora em casos de maiores proporções.



Na contratação dos transportadores, pedir o Certificado de Seguro e não apenas cópia das apólices, que podem não estar mais vigentes



No seguro de transporte internacional solicitar uma cobertura mais completa, não apenas do custo mais frete. Pode incluir na cobertura verbas de despesas, lucros, impostos e até o próprio prêmio pago. Num eventual sinistro esses valores serão indenizados na totalidade ou proporcionalmente em avarias parciais. Isso é importante, já que um bom percentual do sinistro ocorre após a nacionalização do embarque na importação, quando os impostos já foram pagos.

JURÍDICO

COMO FUNCIONA UM FECHAMENTO DE CÂMBIO?



Procedimento é etapa estratégica nos negócios internacionais

O fechamento de câmbio é um processo de pagamento ou recebimento internacional. Em resumo, trata-se da conversão de uma moeda estrangeira em moeda nacional. Acontece com o travamento do dólar comercial (ou

outra moeda) na negociação do valor a ser enviado ou recebido do exterior. Embora não se tenha controle sobre as variações cambiais, este procedimento é uma etapa muito importante nos negócios internacionais.

Se o motivo for um pagamento internacional, o fechamento de câmbio promoverá a compra da moeda internacional para remissão ao exterior. O valor em moeda estrangeira não aparece na conta corrente, apenas o débito em reais. O valor é remetido automaticamente

pela instituição financeira responsável pela operação.

No caso do recebimento internacional, o valor fica disponível "em nuvem" e o fechamento acontece para a venda da moeda e o recebimento em reais. O beneficiário pode escolher o melhor momento para fazê-lo, conforme oscilação cambial e spread considerado pela instituição financeira.

Na exportação, o fechamento pode ser efetuado até 180 dias antes ou depois do embarque da mercadoria, cuja data é determinada pelo Conhecimento de Embarque. A partir dessa data, há um prazo de 15 dias determinado pelo Banco Central para a entrega dos documentos comprobatórios ao banco responsável por fazer a remessa ao banco emissor (no exterior).

Documentos gerados

A negociação de venda ou compra da moeda internacional gera um documento entre as partes, o chamado contrato de câmbio. Ele define os detalhes da operação com a instituição financeira. Além dele, também será emitido o swift, que é o comprovante de pagamento.

O Banco Central fiscaliza todos os processos de importação e exportação por meio do seu Sistema de Informações, o Sisbacen, no qual todas as operações de câmbio devem ser registradas.



Comexpedia

Câmbio Comercial

Baseia-se nas operações comerciais, como as transferências financeiras entre países e o pagamento de importações e exportações. A cotação varia ao longo do dia, acompanhando o mercado financeiro.

Câmbio Siscomex

É a taxa diária para os registros de importações e exportações. Ela é definida no dia anterior, às 13 horas (horário de Brasília). Durante 24 horas, não sofrerá alterações, o que o difere dos outros tipos de câmbio.

Câmbio Turismo

É aquele voltado às operações para viagens internacionais. A cotação tem como base a moeda comercial, acrescida de outros custos e do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). O valor cotado para ela não é fixo, oscilando também ao longo do dia.

PROFISSIONAIS

A TRAJETÓRIA DE UM CATARINENSE ATÉ A SEGA

Like a hedgehog: capacidade de transformação pavimentou o caminho de Eduardo Bolan Borges ao cargo de gerente de Exportação da empresa, em Londres

Aos 17 anos, quase ninguém possui uma ideia clara sobre o que fazer com a sua vida profissional. O salto do ensino médio para a fase adulta se dá muitas vezes no escuro: expectativas, pressões e inseguranças. Eduardo Bolan Borges, hoje gerente de Exportação da SEGA, rememora a trajetória que o levou desse período comum à vida de todos até uma das empresas mais conhecidas dos gamers no mundo inteiro.

Ele iniciou a vida adulta cursando a graduação em Comércio Exterior, em 2007, na Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc), em Criciúma. "Tomei a decisão baseada em estratégia. Estudava inglês desde a segunda série e ao fim do ensino médio já era fluente. Analisando meus pontos fortes, observei que o domínio em um segundo idioma me colocaria casas à frente na corrida por uma vaga no mercado de trabalho e, que essa habilidade, seria muito importante na carreira em Comércio Exterior", lembra.

Ao ingressar na universidade, Bolan já trabalhava em uma empresa tradicional de vestuário, em Criciúma, o que julga ter colaborado para conseguir em seguida o seu primeiro estágio na Cecrisa Revestimentos Cerâmicos. "Desde o primeiro dia na Cecrisa fui exposto a clientes externos. Precisei 'chegar nadando'. Tinha contato com profissionais da América Latina, o que exigia também conhecimentos em outro idioma – o espanhol – e conhecimentos complementares de comunicação", pontua. A graduação aliada a relações interpessoais e know-how adquirido durante o estágio tornaram o seu voo

mais certo. Ao fim do contrato, foi convidado a retornar para a Cecrisa pouco tempo depois, efetivando-se como assistente de Exportação.

Empenho, estratégia e networking impulsionaram sua guinada na carreira. "Acredito que soft skills (habilidades interpessoais) desenvolvidas fazem toda a diferença", frisa. O coordenador do Curso de Administração com habilitação em Comércio Exterior da Unesc, Edson Firmino Ribeiro, complementa: "Estar em uma universidade é de extrema importância, mas saber construir relacionamentos, ter boas habilidades de comunicação e inteligência emocional diferencia o profissional. É preciso estar atento ao que a empresa necessita, ao que o cliente deseja e definir estratégias para colher soluções. Entregar resultados que sejam visíveis, e isto é impensável sem uma visão voltada para resultados e construção sólida de uma boa



rede de relacionamentos", aconselha Ribeiro.

Virada de chave e upgrade profissional

Após sete anos na Cecrisa, Eduardo Bolan foi adicionado ao quadro da Eliane Revestimentos Cerâmicos, responsável pelo mercado dos Estados Unidos. Ansioso por novos desafios, ampliou suas competências somando ao currículo uma pós em Marketing Estratégico. "Foi excelente. Aumentou, inclusive, minha expertise com vendas. Desejava uma pós-graduação complementar, que proporcionasse novos conhecimentos em uma área diferente, não apenas focada especificamente em Comércio Exterior".

A escolha estratégica rendeu frutos. Entre

viagens internacionais a trabalho e estudos relacionados à profissão, Eduardo resolveu romper o ciclo e se desafiou: o próximo passo seria um MBA na Europa. Isso tudo pensado e arquitetado enquanto aguardava um temporal passar, ocioso em um quarto de hotel, em Los Angeles. "Senti que era hora de dar uma guinada na minha carreira. Eu gosto de ser estratégico, pensar em todas as possibilidades e traçar planos a curto, médio e longo prazo, como em um jogo de xadrez. Se uma jogada não deu certo, preciso ter outro plano traçado. Estava de férias, em Londres, quando o anúncio da aprovação, após alguns meses de espera, chegou. Logo me organizei para as mudanças. Havia muito a ser visto em um curto espaço de tempo. Em poucos meses já estava na Inglaterra".

Capacidade de transformação e adaptação

Estava a finalizar a tese, em Londres, quando pensou em ingressar no mercado de trabalho europeu. "Aqui na Inglaterra existe um contrato de trabalho chamado 'zero hora'. Eles te chamam para trabalhar quando há demanda. Você fica em disponibilidade. Então, resolvi voltar lá atrás, estudar e trabalhar ao mesmo tempo, para criar oportunidade. Havia uma chance desta na SEGA. O que era para ser um trabalho esporádico, virou diário. Hoje, sou o gerente de Contas de Exportações para Europa, África, Oriente Médio e atendo um pouco da Austrália também", conta.

Responsável pelas mídias físicas, precisa vender e promover estas mídias para os fornecedores locais, apesar da maioria preferir as mídias digitais – muito mais baratas e com maior alcance de público. Mas garante que ainda há uma boa fatia do mercado que absorve este conteúdo, então, é preciso ir em busca dos "gold rings" (em uma referência aos anéis de ouro do jogo Sonic – The Hedgehog). "É bastante desafiador e muito gratificante também. Entrar na SEGA é um sonho, sempre estive no meu radar, não apenas por ser um desejo de menino, pois meu primeiro videogame foi da SEGA, mas também por toda importância que a companhia tem para a tecnologia e para os gamers", finaliza.

FREETIME



CAÇA-PALAVRAS

As palavras deste caça palavras estão escondidas na horizontal, vertical e diagonal, com palavras ao contrário.

G E S I L O S E P E T I E L S T K M A E E S
U L S O V O N U A I S Q E G C A L T Y V H N
D S E R O N S R H H G U M E D O N C Y N G H
L T A Y O L A O W A U C N O A S R O E O C T
T T R S H W E T V T L G N L T F S N O H T O
D O W Y I D R D C O T V I B R O T D T R O V
R C H W A A N E N G N W N U C A V A R N G T
S N O E H E L L E D I N A R B D O E D O K S
I A O T U D C E Y M I R O L E O N L N W E S
H R P E U I M E E E E T N I E S D A H S W S
N F E I G I L B A N R N O A T S I E R T I A
F E H D W O O P M A N I M L I V I R R L H E
O Y T O T E L I M A H R I D I N R L W C H T
T O M L S L N T I O F G E L O B R E K Y E D
E A E A B B A A I E R A O E S D R U P I A E
R L G R I T N H R D E B N R E I U A S O X E



MOEDAS NO MUNDO

BOLIVIANO	FRANCO	REAL
DINAR	LIBRA	RENMINBI
DIRHAM	NOVOSOL	RUBLO
DOLAR	PESO	RUPIA
EURO	RAND	WON

Solicite as respostas por contato@omdn.com.br ou acesse o portal www.omdn.com.br

The background of the entire image is a photograph of a sunset or sunrise over a body of water. The sky is filled with warm, orange and yellow clouds, with a bright sun partially visible on the right side. The water in the foreground is dark with some ripples. In the distance, on the horizon, there is a large ship, possibly an oil rig or a cargo ship, and a few smaller, less distinct shapes. The overall color palette is dominated by warm, fiery tones.

OMDN
.com.br