

OMDN

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

COMÉRCIO EXTERIOR A PLENO VAPOR

Causas e
consequências
da escassez de
contêineres

P. 3

Movimentação
portuária dispara

P. 4 e 5

Modal ferroviário
atrai investidores
no Brasil

P. 6

Como foi o ano
de 2021 para
os negócios?

P. 4 e 5

As vantagens
de terceirizar o
transporte rodoviário

P. 7

Profissionais: prática
e a teoria precisam
caminhar juntas

P. 7 e 10

Internacionalização
de startups

P. 9

EDITORIAL

Abraçar as mudanças



Mais um ano vai chegando ao fim e, para a maioria dos profissionais e empresas que trabalham com comércio exterior, 2021 foi o mais desafiador.

Conciliar as ofertas de produtos, matérias-primas e insumos do exterior com as necessidades do mercado interno em busca das melhores oportunidades, ou encontrar espaços e condições vantajosas para levar nossos produtos a outros países, por si só, já é um desafio diário.

Mas 2021 trouxe outras variáveis - e, infelizmente, "variantes". Tivemos uma escassez até então nunca vista de contêineres, matérias-primas e insumos. Enfrentamos a volatilidade dos mercados globais. Profissionais que ingressaram no mercado de trabalho por esses tempos têm sido exigidos a navegar em cenários nunca previstos durante a formação acadêmica. Que

grande oportunidade para aqueles que não se limitaram às grades curriculares dos cursos e já chegam prontos para fazer a diferença!

Mesmo nesses cenários, com planejamento, inteligência, é possível e necessário prosperar. Esta edição de O Mundo dos Negócios navega por todos esses temas e acaba ancorada na nossa certeza de que as mudanças vieram para ficar.

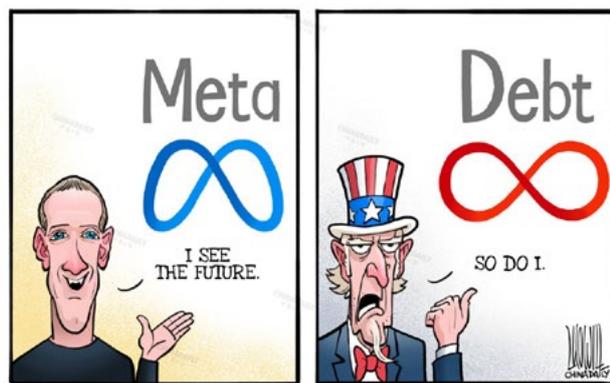
As recompensas são proporcionais ao tamanho dos desafios que encaramos, à nossa capacidade de assumir riscos com sabedoria e à qualidade dos parceiros que estão conosco à caça dos leões de cada dia. É hora de encarar as transformações como oportunidades para sair na frente.

Be wise!



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

Júlia Antunes
Marcelo Raupp
Renan Medeiros

Foto da Capa

Rafael de Campos - Pexels

Charge

Veiculada no China Daily, a charge de Luo Jie intitulada "Seeing the future"

Diagramação

Rodrigo Lodetti

Colaboração

José Augusto de Castro, Júlio César Zilli, Julia Baranova, Mário Cesar dos Santos, Maria Teresa Bustamante, Paulo Protasio, Ricardo Ramos, Rodrigo Gomes.

Sugestões e dúvidas

contato@omdn.com.br

ESPECIAL

POR QUE FALTA MATÉRIA-PRIMA NO MUNDO?

Escassez de contêineres se tornou causa e efeito de problemas na cadeia global de suprimentos

A começar por contêineres, chegando a embalagens, semicondutores e peças de reposição, o mundo todo passa por uma crise de falta de matérias-primas e insumos essenciais a diversos processos produtivos. A escassez tem sido um dos propulsores da inflação em quase todos os países, especialmente nos menos desenvolvidos como o Brasil, além de dificultar a produção de bens até então abundantes, como carros, eletrônicos e até mesmo produtos como chás e bicicletas.

A resposta curta para a pergunta do título é: a pandemia bagunçou a cadeia logística global e expôs um desafio que pode não ser apenas pontual, mas estrutural. A resposta longa é mais complexa, resultado de uma soma de fatores que tem a pandemia como pano de fundo.

Entre esses fatores estão os novos hábitos de consumo. No fim de 2020, as pessoas que perderam o emprego por causa das medidas de restrição ao convívio social já estavam novamente se recolocando no mercado, o consumo estava se aquecendo e as compras online se firmaram nos hábitos dos consumidores. Sem poder viajar, ir a shows e eventos, os gastos se concentraram nos bens materiais. Novos celulares, novos carros, novos eletrodomésticos.

No Brasil, o e-commerce ganhou mais de 20 milhões de novos adeptos em 2020, de acordo com dados da NeoTrust. As vendas tiveram alta de mais de 57% no primeiro trimestre de 2021, em comparação com o ano anterior. Países ricos tiveram crescimentos ainda mais acentuados.

Os gargalos logísticos começaram a aparecer, inclusive nos países desenvolvidos. Portos passaram a operar no limite de suas capacidades, que ainda eram insuficientes para atender a demanda. A procura por contêineres disparou e, com isso, o preço do transporte marítimo também. Não demorou para que faltasse contêineres, fato que se tornou, ao mesmo tempo, causa e efeito da disrupção vista durante a pandemia.

Quando o mundo inteiro estava adotando as medidas de confinamento, a China estava saindo delas. Todas as nações passaram a comprar máscaras, equipamentos de saúde e outros bens dos chineses. Os contêineres chegavam aos

portos de destino e eram descarregados, mas, com a maioria dos países em lockdown, pouca mercadoria havia para carregá-los novamente e fazer o caminho de volta.

Para os portos, não fazia sentido usar a capacidade já limitada de operação para carregar contêineres vazios. Além disso, em países como os Estados Unidos e o Reino Unido houve falta de caminhoneiros, o que dificultou ainda mais que os recipientes vazios fossem levados do destino final até os portos para serem despachados novamente à Ásia.

Assim, contêineres passaram a se acumular em lugares onde não eram necessários e a faltar onde mais se precisava deles, como na China. A falta de uma coisa levou à falta de outra, formando um ciclo que só piorou à medida em que as economias foram reabrindo. No momento em que esta edição de OMDN é produzida, centenas de navios de contêineres estão na fila para chegar a portos sobrecarregados, principalmente nos Estados Unidos e na China.

O principal pilar da globalização - produção de um lado do mundo, conectada aos consumidores de todo o planeta por navios, aviões, trens e caminhões - acabou por se revelar inflexível demais para absorver o abalo causado pela pandemia da Covid-19 e se adequar a novos hábitos de consumo e novas características da força de trabalho.

O sistema de produção just in time, que prevê a eficiência por meio da redução de custos com ociosidade e sem desperdícios com armazenagens de matéria-prima por longos períodos de tempo, também deu a sua contribuição à crise. Com o estoque reduzido ao extremo por uma questão de custos, uma instabilidade pontual na cadeia logística criou uma bagunça que já se tornou estrutural.

O medo de ficar sem contêineres levou fornecedores e clientes ao pânico. Steve Ferreira, fundador da Ocean Audit, descreveu ao site Splash a situação atual como um jogo de dança das cadeiras. "Você não vai querer ficar sem um assento, e esse ciclo se retroalimenta", afirma, citando exemplos como a Walmart encomendando 149 contêineres de lixeiras em um único navio ou uma fabricante de pneus francesa fechando mais um contrato de fornecimento com uma empresa americana e, com isso, ocupando mais contêineres. "Como os pneus da Michelin vão ser instalados em carros que não podem ser comprados por causa de uma falta de chips?", ilustra Ferreira.

A escassez de chips para fabricar carros e eletrônicos, aliás, é um dos gargalos mais críticos da atualidade. A produção desses itens não tem como aumentar no curto prazo. "Manufaturar um chip geralmente leva mais de três meses e envolve fábricas gigantes, espaços próprios completamente livres de poeira e máquinas de milhões de dólares", aponta um relatório da Bloomberg.

A escassez tem várias causas. O peso de cada uma e as nuances do que acontece hoje ainda não são tão claras e, provavelmente, apenas quando a situação já tiver se normalizado é que será possível avaliar em retrospectiva e de forma conjunta.

Situação deve se manter ao menos até 2022

As empresas chinesas responsáveis por 80% da produção mundial de contêineres (CIMC, DFIC e CXICA) afirmam já ter aumentado a produção a níveis recordes, mas ainda é insuficiente para suprir as necessidades. A expectativa mais comum entre gestores do transporte marítimo e especialistas é que o problema logístico mundial só vá se resolver a partir de 2022.

Mas qualquer previsão nesse sentido deve ser encarada com alguma desconfiança, de acordo com o professor Willy Shih, da Harvard Business School. Ele lembra de eventos inesperados que se somaram ao caos, como o bloqueio do Canal de Suez. "Essas coisas continuam a acontecer porque não há folga suficiente na cadeia global de suprimentos. Acredito que a escassez vá melhorar no ano que vem se não acontecer mais nada, mas ultimamente esse pressuposto não tem sido muito bom", afirmou, ao site Atlas Network.

Como se preparar para o futuro

Por enquanto, a lição mais provável a ser aprendida com a pandemia vem do professor, escritor e consultor John Gattorna, um dos mais respeitados analistas das cadeias de suprimento globais. Ele recomenda que as empresas busquem tornar seus processos produtivos e relações com fornecedores mais resilientes para a sobrevivência no longo prazo, ainda que para isso seja necessário abraçar custos mais altos no curto prazo.

"A pandemia mudou para sempre a forma como trabalhamos. De fato, mexeu com a vida de todos no planeta. Portanto, é fundamental que aprendamos com esse evento que acontece uma vez a cada 100 anos e nos preparemos para as próximas disrupções, quaisquer que sejam suas origens, porque elas certamente virão. Só não sabemos quando", escreve.

PORTO

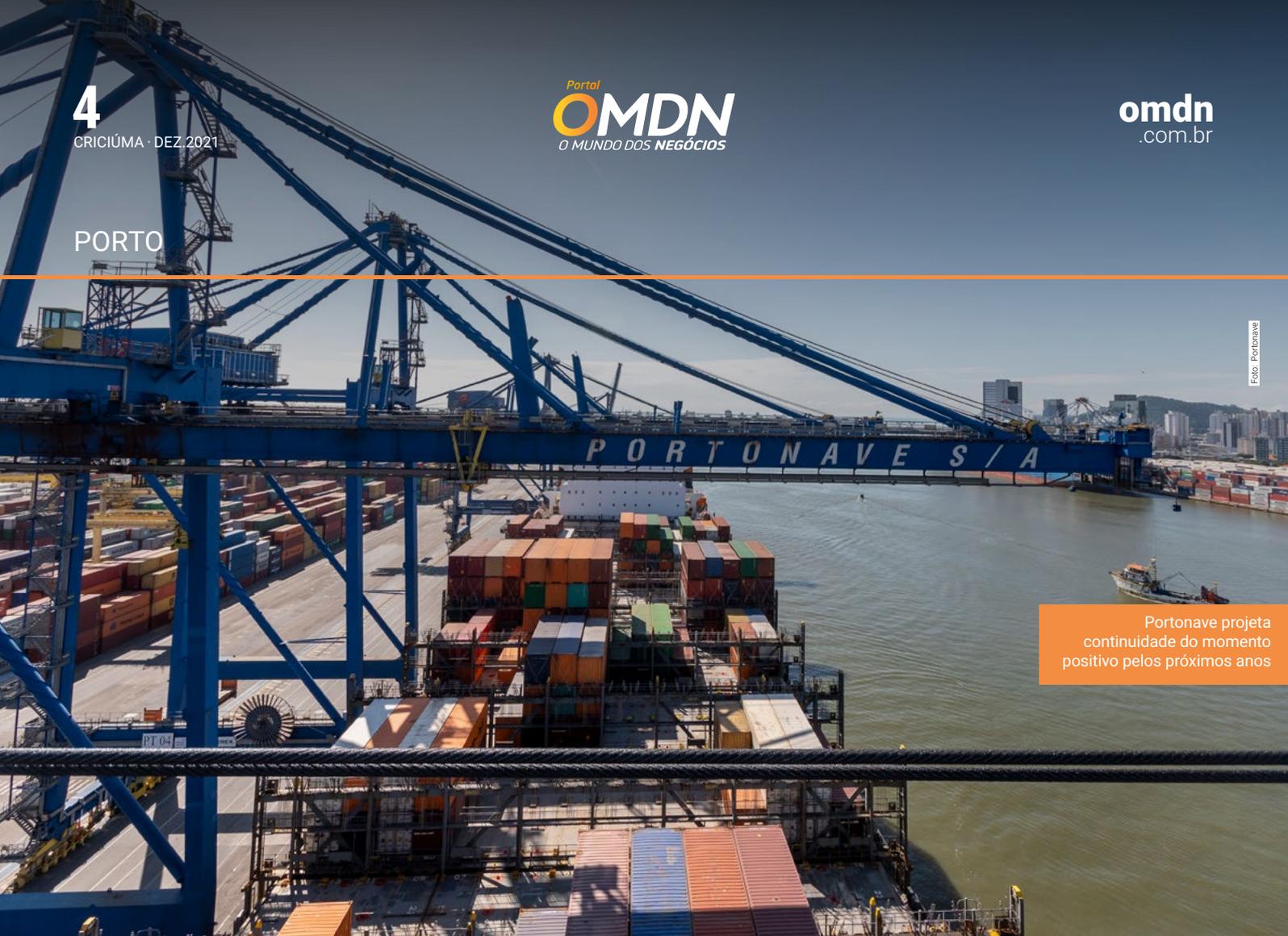


Foto: Portonave

Portonave projeta continuidade do momento positivo pelos próximos anos

MOVIMENTAÇÃO DE CONTÊINERES AUMENTA NOS PORTOS DO PAÍS E PORTONAVE LIDERA CRESCIMENTO

Incremento foi de 44% e empresa se diz pronta para o mercado aquecido

Assim como ocorre no mundo todo, o Brasil tem visto um crescimento elevado na movimentação portuária em 2021. Até setembro, mais de 910 milhões de toneladas haviam sido movimentadas nos portos brasileiros no ano, crescimento de 6% em relação ao mesmo período do ano passado.

As cargas containerizadas, embora ainda representem cerca de 11% do total, foram as que mais tiveram alta nas movimentações: passaram de 86 milhões de toneladas nos primeiros nove meses de 2020 para 99 milhões no mesmo período

de 2021, um crescimento de 15%. Este perfil de carga registrou um aumento mais acentuado nos portos privados (20%) do que nos públicos (13%).

Entre os principais terminais portuários do Brasil que operam cargas containerizadas, o mais expressivo crescimento nas operações foi registrado pela Portonave, de Navegantes/SC, que aumentou a movimentação em 44% de janeiro a setembro deste ano, na comparação com o mesmo período de 2020. O crescimento a fez subir para o segundo lugar no país, superando Paranaguá e ficando atrás apenas do Porto de Santos - sendo que estes dois também apresentaram resultados positivos.

"A Portonave registra o maior crescimento entre

os principais terminais portuários do país devido a uma estratégia comercial sólida que acompanha e mapeia a cadeia de valor, o que leva à excelência e eficiência nas operações e no atendimento ao cliente", sintetiza o gerente comercial da Portonave, Rodrigo Gomes. "Nosso time de profissionais têm total atenção à operação de recepção e entrega de contêineres no pátio, assim como às operações de embarque e descarga dos navios, com significativa produtividade, reconhecida como a melhor produtividade do país de acordo com o anuário da ANTAQ. Além disso, foca na segurança e alta performance de todo o processo operacional. O que demonstra o alcance destes resultados e superações mês a mês", acrescenta o gerente comercial.

Ele explica que a Portonave já estava preparada para um aumento significativo na demanda, de modo que não foram necessárias adaptações na estrutura. Da mesma forma, a empresa se diz pronta para a continuidade de um mercado aquecido. "A Portonave visa à melhoria contínua não somente em seus processos, mas também na questão de seus investimentos regulares e a longo prazo. O empenho e o comprometimento do time de profissionais resultaram em conseguir atender a esta demanda, que deve continuar alta nos próximos meses. O mercado aquecido tem possibilitado aproveitar as oportunidades estrategicamente, buscar as melhores cargas, e, com isso, atender o cliente de forma eficiente", expõe Gomes.

Crescimento nos estados

Entre os estados com setor portuário mais expressivos, os crescimentos mais significativos na movimentação portuária de cargas contêinerizadas são registrados no Rio de Janeiro (29%), Santa Catarina (21%), Ceará (18%) e Espírito Santo (17%). No que diz respeito ao tipo de navegação, o longo curso, que representa 71% da movimentação de contêineres, apresentou crescimento de 13% até setembro de 2021 em comparação com mesmo período de 2020. A cabotagem cresceu 19%.

Os indicativos para os próximos meses, na avaliação da gestão da Portonave, permanecem positivos. "A exportação da madeira tem a tendência de se manter como principal produto exportado para a América do Norte. E, de acordo com a mídia especializada e com os principais produtores do país, a Ásia ainda terá grande necessidade da proteína brasileira, principalmente, suínos e aves, para a segurança alimentar de sua população. Nas importações, as previsões do Banco Central indicam que não haverá retração econômica pelo menos até 2024, o que sinaliza o contínuo aquecimento das importações, principalmente de insumos e bens de consumo da Ásia. A Portonave está localizada em um estado com grande histórico importador e mercado já consolidado", projeta Gomes.

Enquanto apresenta resultados operacionais

positivos, a Portonave permanece planejando investimentos para o futuro. Obras de expansão para aumentar a capacidade de recebimento

de navios, a implantação de novos equipamentos e tecnologias estão sempre nos planos da empresa.



MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS CONTEINERIZADAS Janeiro a Setembro de 2021

Ranking	Porto	UF	Peso Carga Bruga (t)	Var. 2020 (jan-set)	Distr. %
1º	Santos	SP	28.656.170	▲ 14,08%	28,9%
2º ▲ 1	Portonave	SC	9.148.398	▲ 44,06%	9,2%
3º ▼ 1	Paranaguá	PR	8.600.376	▲ 15,6%	8,7%
4º	DP World Santos	SP	6.940.263	▲ 11,63%	7,0%
5º	Itapoá	SC	6.423.646	▲ 10,1%	6,5%
6º	Rio Grande	RS	5.710.984	▼ -0,94%	5,8%
7º	Porto Chibatão	AM	5.056.953	▲ 12,28%	5,1%
8º ▲ 2	Rio De Janeiro	RJ	4.789.948	▲ 43,32%	4,8%
9º ▼ 1	Itajaí	SC	4.542.199	▲ 4,63%	4,6%
10º ▼ 1	Suape	PE	4.416.637	▲ 10,54%	4,4%



PANORAMA

Que avaliação se pode fazer do ano de 2021 para os negócios?

"O comércio exterior brasileiro tem em 2021 um crescimento que ninguém poderia prever em 2020. Após uma década, vamos ter recorde de exportação, superávit comercial e corrente de comércio. Porém, teremos só a recomposição das perdas de 2020, pois a expansão das exportações está vinculada à elevação das cotações das commodities e não a novas atividades econômicas. Já o aumento das importações deve-se à substituição da produção local pela importação."

JOSÉ AUGUSTO DE CASTRO, presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB)

"O mundo mudou e as empresas brasileiras foram para a berlinda. Agora todos serão cobrados para apresentar credenciais ambientais, sociais e de governança. O mais grave para os negócios foi a politização de tudo, a começar pela linguagem e o pensamento criado na pandemia. Reformar para crescer pode ser um lema para 2022. O ano está terminando e o país vai ser superavitário, mas continuará uma das mais fechadas economias do mundo."

PAULO PROTASIO, diretor-presidente da Câmara de Comércio, Indústria e Serviços do Brasil (Cisbra)

"A previsão de importação e exportação para novembro e dezembro de 2021 é bem positiva. Mas é sempre necessário ter presente o impacto da gangorra cambial, que será preocupante no caso das importações. Já para 2022 as perspectivas são excelentes. Temos informações das empresas catarinenses, que têm importantes contratos assinados, principalmente no setor de madeira. A indústria de transformação está com bom resultado nas exportações, a indústria de máquinas e equipamentos para o setor médico tem crescido. Nós do sistema Fiesc estamos investindo com muita ênfase na atração de novos mercados e prospecções."

MARIA TERESA BUSTAMANTE, presidente da Câmara de Comércio Exterior da Fiesc

"As condições atípicas para as atividades econômicas durante os anos de 2020 e 2021 tiveram segmentos com reflexos negativos em algumas áreas, mas também houve retomada dos negócios com a redução dos efeitos da pandemia. Alguns segmentos (especialmente o Trade do Mercado Externo) tiveram uma retomada e crescimento dos negócios, com boas perspectivas para os resultados do exercício!"

MÁRIO CESAR DOS SANTOS, presidente da Associação Empresarial de Itajaí (ACII)

TRANSPORTE INTERNACIONAL

Malha ferroviária fortalecida pode ajudar a reduzir o custo do transporte de cargas



Foto: Fercovia/Tereza Cristiana

FUTURO PROMISSOR PARA O MODAL FERROVIÁRIO

Regime de autorização deve destravar investimentos privados em ferrovias no país

O Brasil vem avançando de forma significativa no arcabouço legal que viabilizará mais investimentos em ferrovias a partir dos próximos anos. Em outubro, o Senado aprovou o projeto de lei que autoriza a investidores privados a construção de trechos de trilhos, assumindo os riscos e usufruindo os benefícios da exploração do modal ferroviário. A próxima etapa é a apreciação pela Câmara dos Deputados.

Para o comércio exterior, a expansão da malha ferroviária deve beneficiar principalmente as exportações. Atualmente, mesmo com suas limitações, as ferrovias brasileiras já transportam mais de 92% do minério de ferro que chegam aos portos e mais de 46% dos grãos sólidos agrícolas exportados.

Na prática, o texto aprovado, que cria o regime de autorizações, é mais flexível do que o regime de concessões vigente até hoje. A principal mudança é que o investimento privado poderá ser aplicado na construção de ferrovias, e não apenas na exploração de trechos construídos pela União.

“Não estamos reinventando a roda. Apenas aproveitamos o que há de mais bem-sucedido, seja na legislação nacional em outras áreas de infraestrutura, seja na experiência ferroviária de outros países que conseguem atrair investimentos privados para o setor”, justificou o senador

José Serra (PSDB/SP), que apresentou o projeto em 2018. A partir do texto original do parlamentar paulista, outros senadores fizeram ajustes, condensados em um substitutivo global, que foi o texto final aprovado pelo Senado.

No fim das contas, esta se tornou uma das poucas pautas em que há praticamente unanimidade no Congresso quanto à importância para o país. Tanto representantes do governo quanto da oposição veem no regime de autorização uma saída para a deficiente malha ferroviária nacional. “Buscamos proporcionar uma reforma estruturante para estabelecer um regime jurídico apto a dar suporte à iniciativa privada e guardada ao interesse público, de modo a suprir uma demanda crescente do Brasil por vias férreas de escoamento de produ-

ção e de transporte de pessoas. O desejo comum de todos é ampliar a extensão da malha ferroviária brasileira e aumentar o volume de produção ferroviária”, afirmou o relator do projeto, senador Jean Paul Prates (PT/RN), da oposição.

O texto também inclui a autorregulação, que permite às operadoras ferroviárias se associarem para regular entre si o trânsito nas suas linhas, cabendo ao governo dirimir os casos de conflito. A autorregulação aplica-se apenas a questões técnicas e operacionais, e não às obrigações de natureza concorrencial, ou seja, não pode ser usada para constituir um cartel.

Empresas já apresentam projetos

Antes da aprovação do projeto no Senado, o tema já havia sido objeto de uma Medida Provisória do Governo Federal em agosto, que criou o programa Pro-Trilhos. Até o fechamento desta edição, 24 requerimentos já foram apresentados ao Ministério da Infraestrutura, que totalizam mais de 7,6 mil quilômetros de linhas férreas e investimentos que superam a marca de R\$ 100 bilhões. “Será a maior revolução ferroviária dos últimos 100 anos da história do país. A partir de agora, o investidor que quiser tomar o risco de engenharia, ligando sua planta ao sistema existente ou ligando a um porto, ele poderá fazer. O Senado deu um grande passo”, avaliou o ministro Tarcísio Gomes de Freitas.

O modal ferroviário é menos abordado aqui na revista e no portal OMDN, justamente por ser menos utilizado nas operações de comércio internacional, sobretudo nas importações. Se tudo correr bem, esta realidade mudará nos próximos anos e veremos mais ferrovias, tanto nestas páginas quanto na malha logística nacional.

Alguns dos requerimentos apresentados até agora

Petrocity

São Mateus/ES – Ipatinga/MG: 420 km
Barra de São Francisco/ES – Brasília (DF): 1.108 km

VLI

Lucas do Rio Verde/MT – Água Boa/MT: 557 km
Uberlândia/MG – Chaveslândia/MG: 235 km
Porto Franco – Balsas/MA: 245 km
Cubatão/SP – Santos/SP: 8 km

Ferroeste

Maracaju/MS – Dourados/MS: 76 km
Guarapuava/PR – Paranaguá/PR: 405 km
Cascavel/PR – Foz do Iguaçu/PR: 166 km
Cascavel/PR a Chapecó/SC: 286 km

Grão Pará

Alcântara/MA – Açailândia/MA: 520 km

Planalto Piauí Participações

Suapec/PE – Curral Novo/PI: 717 km

Rumo

Santos – Cubatão – Guarujá/SP – 37 km
Água Boa – Lucas do Rio Verde/MT: 557 km
Uberlândia/MG – Chaveslândia/MG: 235 km

Macro Desenvolvimento Ltda.

Presidente Kennedy/ES – Conceição do Mato Dentro/MG – Sete Lagoas/MG: 610 km

Bracell

Lençóis Paulistas (SP): 4 km
Lençóis Paulistas – Pederneiras (SP): 19,5 km

Fazenda Campo Grande

Santo André/SP: 7 km



TRANSPORTE RODOVIÁRIO

**TRANSPORTE DE CARGAS
TERCEIRIZADO: UMA APOSTA
ECONÔMICA E SEGURA****Empresas especializadas
conhecem os trâmites
logísticos e poupam tempo
e dinheiro do seu negócio**

Em um contexto de rodovias em más condições e prejuízos causados por roubo de cargas, a terceirização do transporte rodoviário se mostra uma saída vantajosa para quem deseja reduzir gastos e garantir que o produto chegue intacto ao destino final.

O sócio-administrador da Agillog Transportes, de Itajaí, Ricardo Ramos, elenca algumas vantagens do serviço terceirizado. Em primeiro lugar está a segurança. "O roubo de cargas gera prejuízos não calculados para as empresas e é necessário estabelecer meios para se prevenir. Como as transportadoras são mais experientes, elas também possuem mais conhecimento sobre quais rotas são mais seguras e quais horários são preferíveis para trafegar em regiões de risco". Ele explica que as empresas de transportes podem ainda fornecer monitoramento de frota, evitando que a carga seja roubada ou extraviada.

Ramos ainda lista a melhora do serviço prestado. "Contratar uma transportadora experiente é uma opção que confere mais qualidade para o seu produto. Um parceiro eficiente tem muito a contribuir com o seu dia a dia", pontua.

Para ele, ao delegar funções com o transporte de cargas as empresas conseguem focar no próprio negócio. Além disso, as transportadoras têm mais prática nos trâmites portuários, como cadastro, liberação, solicitação de senhas tanto nas retiradas dos portos e terminais, quanto nos agendamentos das devoluções dos contêineres vazios.

Antes de contratar uma empresa especializada em transporte, é importante observar se ela tem veículos diversificados de carga. "Assim, a empresa vai poder oferecer o melhor modelo para o seu produto e não se limitar a poucas opções", diz. Também deve-se levar em conta se a companhia tem várias opções de seguros, como de acidente, roubo, avaria e seguro para o próprio container.

Para Ramos, ao optar por terceirizar o transporte, os benefícios são sentidos de imediato. "Logo vão aparecer as vantagens, como os custos com despesas de funcionários, salários e encargos trabalhistas e não será necessário um setor de logística. A empresa também não vai precisar gastar com compra e manutenção de frotas", finaliza.

INFORMAÇÃO

**? MITO
OU
VERDADE****"Curso superior é
suficiente para o sucesso
profissional"**

MITO. Todos os anos, faculdades formam centenas de alunos, dos quais a maioria concentrou esforços nos anos anteriores apenas para atingir as notas necessárias para a formação, sem muita preocupação em obter experiências no mercado. Em alguns casos, até houve participações em ações externas às salas de aula, mas muitas vezes apenas para cumprir exigências curriculares dos cursos.

Há, portanto, uma oferta enorme de jovens profissionais para atender a uma demanda cada vez menor por colaboradores sem qualquer experiência de mercado, por mais que tenham absorvido todo o arcabouço teórico dos quatro anos de curso superior.

Para virar o jogo, o profissional deve se colocar numa posição em que a lei da oferta e da procura

esteja a seu favor. A demanda é sempre maior por pessoas capazes de desempenhar as tarefas do dia a dia sem necessidade de serem supervisionados a todo momento.

Durante a formação, as oportunidades de trabalho devem ser consideradas pelos aprendizados e experiências que trazem, não apenas pela remuneração. Poucos têm visão de longo prazo quando jovens, e é por isso que o mercado está cheio de recém-formados que têm dificuldades para conseguir uma colocação. Encontrar jovens profissionais aptos a encarar os desafios cotidianos também é uma dificuldade das empresas.

Quando uma empresa encontra um profissional com iniciativa, disposição e capacidade de solucionar problemas do dia a dia, tudo flui melhor para ambas as partes. Seja este profissional.

DESPACHO ADUANEIRO



Foto: Arquivo

Sandália de borracha ou calçado impermeável? Declaração da mercadoria deve ser precisa para evitar multas e transtornos

COMO EVITAR A MULTA NA IMPORTAÇÃO

Classificação equivocada ou imprecisa da mercadoria é o principal motivo de dor de cabeça na hora de importar

Crocs é uma marca de calçado impermeável ou de sandália de borracha? Perguntas assim podem não ter importância no dia a dia, mas podem ser a diferença entre um processo de importação bem-sucedido ou o pagamento de uma multa salgada e muita dor de cabeça. A classificação equivocada ou imprecisa da mercadoria é a principal causa de multas nas importações.

O diretor da UNQ Import & Export, Marcelo Raupp, explica que a expectativa da Receita Federal, em teoria, é simples: que a mercadoria seja declarada exatamente pelo que ela é. "Como na maior parte dos processos não há visualização física, o fiscal precisa entender o que foi declarado a partir da descrição e a classificação coerente", ressalta.

Todas as importações estão sujeitas à Tarifa Externa Comum (TEC), que é um conjunto de tarifas sobre a importação, estabelecida em 1º de janeiro de 1995, para os países-membros do Mercosul. A TEC é composta pela classificação de cada mercadoria, padronizada pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e a alíquota correspondente. Por isso, a classificação correta é tão importante para a Receita Federal.

Simples em teoria, mas na prática a ajuda de um profissional no planejamento se torna essencial. Isso porque a forma correta de fazer a classificação nem sempre é óbvia. "Em alguns casos, é questão de interpretação e é necessário maior especificidade ao definir a NCM. Além disso, deve-se seguir as orientações legais informando o nome comercial ou científico, espécie, marca, tipo, modelo, série, material constitutivo, aplicação e demais elementos que permitam sua perfeita

identificação, e outros atributos que confirmam sua identidade comercial", detalha Raupp.

Os valores relacionados a multas por essas razões são de 1% do valor aduaneiro do bem, com mínimo de R\$ 500. Se a NCM correta enseja uma tributação maior, é feito o recolhimento do tributo adicional, acrescido de 50%.

Às vezes, até mesmo dentro da própria Receita Federal há divergências. Um exemplo clássico é o de uma empresa de São Paulo que importa Crocs e, naturalmente, sempre declarou como "sandálias de borracha". Passados alguns anos, um auditor analisou um processo de importação e concluiu que a mercadoria estava mais para "calçados impermeáveis". A empresa pagou a multa e adequou os processos seguintes. Passado algum tempo, a importação novamente caiu no canal vermelho, situação em que há verificação física da mercadoria. Desta vez, outro auditor fez a checagem e chegou à conclusão que o produto declarado como "calçados impermeáveis" na verdade deveria constar como "sandálias de borracha".

Mesmo situações assim podem ser evitadas, de acordo com Raupp. "É possível solicitar oficialmente à Receita Federal a classificação correta. Com a formalização, em caso de uma verificação diferente pelo fiscal da vez, pode-se apresentar a formalização de instrução do próprio órgão", recomenda o especialista.

Conforme Raupp, evitar a multa é sempre o melhor caminho. As medidas a serem adotadas depois que a Receita Federal identificou alguma inconsistência exigem ainda mais planejamento. "É possível recorrer, explicando ao auditor o porquê daquele caminho tomado. Entretanto, os custos de armazenagem e demurrage, se for o caso, continuarão sendo contados. Por isso, é importante analisar se o embasamento é claro e legal e, a partir daí, fazer as contas entre multas e despesas operacionais a mais com a discussão", explica o diretor da UNQ Import & Export.



Comexpedia

MAPA

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) é o órgão federal responsável por fiscalizar e controlar a entrada e a saída de produtos e insumos agropecuários do país. Na importação, os principais objetivos da atuação do MAPA são evitar o ingresso de doenças e pragas capazes de ameaçar rebanhos e plantações nacionais e garantir que os produtos de origem animal e vegetal importados estejam em conformidade com os padrões. O órgão também verifica a condição das embalagens de madeira e paletes. Na exportação, o MAPA é quem emite as certificações dos produtos que são comercializados para outros países.

ANVISA

No comércio exterior, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) é o órgão responsável por controlar e regular o ingresso de produtos de modo a proteger a saúde da população. Produtos como alimentos, cosméticos, medicamentos e defensivos agrícolas são os principais focos da atuação da ANVISA.

INMETRO

O Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO) é mais um órgão do Ministério da Economia. No âmbito do comércio exterior, o INMETRO atua para que tanto a produção nacional de bens de consumo destinada à importação quanto os produtos importados estejam em conformidade com os padrões internacionais de qualidade, segurança e precisão quanto as informações divulgadas sobre eles.

SUEXT (antigo DECEX)

O Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX) era o órgão responsável pela operacionalização das políticas da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Com a unificação de vários órgãos federais dentro do Ministério da Economia, houve uma reformulação na estrutura administrativa e nas nomenclaturas. O papel de órgão anuente agora cabe à Subsecretaria de Operações de Comércio Exterior (SUEXT). É a SUEXT que administra o Siscomex, sistema usado em todos os procedimentos de importação e exportação.

Receita Federal

A Receita Federal do Brasil (RFB) fiscaliza e controla as importações e exportações. É a RFB quem verifica, por exemplo, se a mercadoria recebeu as devidas anuências dos demais órgãos. Outro objetivo da Receita Federal é garantir que sejam recolhidos todos os tributos devidos em cada operação. O órgão atua no combate à sonegação, ao contrabando e ao descaminho.

SEGURO INTERNACIONAL



De startups a empresas consolidadas, conquistar mercado externo pode ser caminho para o crescimento

INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS DE TECNOLOGIA

Como saber se é o momento de transpor fronteiras e como conduzir este processo

De muitos caminhos para uma companhia de tecnologia marcar presença no exterior, um tem se mostrado cada vez mais interessante ao reduzir e até mesmo eliminar distâncias: a internacionalização de empresas. Mas antes de alçar este voo só de ida, é preciso estar atento a alguns aspectos fundamentais.

A especialista no assunto, doutoranda em administração e CEO da BeGlobal Consultancy – especializada em internacionalização de empresas de tecnologia –, Julia Baranova, se dedica há 20 anos a estudar e realizar o processo. Ela observa que embora muitas empresas do setor, de startups a companhias consolidadas, enxerguem a internacionalização como um caminho estratégico para o crescimento, não existe uma regra clara para definir o momento ideal de se internacionalizar. “Para a tomada desta decisão seria importante reunir diversas informações e fazer análises prévias. Primeiramente, teria que ter clareza das motivações da empresa para expandir suas operações para fora do Brasil”, diz.

Entre os motivos destacados pela especialista estão: aumentar mercado potencial (o chamado “total addressable market”), diversificar riscos, capturar investimentos, aumentar competitividade, acessar novos talentos, acessar novas tecnologias e aumentar o valor de mercado da empresa.

“No segundo momento seria interessante que os gestores fizessem uma autoavaliação para estimar o potencial da empresa ao se internacionalizar”, acrescenta. Para isso, Julia sugere que se analise os seguintes pontos: se o produto ou serviço oferecido no Brasil teria uma demanda

recorrente em outros mercados, ou seja, se os potenciais clientes teriam enxergado um valor frente às soluções similares já disponíveis em seus mercados; se a marca já recebeu alguma demanda orgânica (se algum cliente do exterior se interessou pelo seu produto) ou se existe uma possibilidade de atender filiais internacionais de algum cliente que já é atendido no Brasil; se a companhia teria uma estrutura necessária para absorver as operações internacionais (RH, recursos financeiros, equipamentos e outros) e, principalmente, se a empresa possui rotinas estabelecidas para promover a capacitação e a aprendizagem corporativa.

Além desses aspectos Julia, que também é professora de Negócios Internacionais, observa que é preciso avaliar também os riscos (ver box) e elaborar uma política de gestão. Assim, será possível executar os planos de mitigação ou transferência deles para proteger ativos e manter a sustentabilidade do negócio.

Outra forma de gerenciar riscos, de acordo com a especialista, é fazer parcerias com empresas que já operam no mesmo segmento e que teriam interesse em desenvolver uma solução conjunta. “Os parceiros internacionais, principalmente aqueles que já estão inseridos em ecossistemas locais e que possuem uma boa reputação, poderiam compartilhar conhecimento, experiência e até infraestrutura para obter os ganhos da parceria, que consequentemente melhoraria a performance da empresa brasileira”, explica.

Como internacionalizar

Se após toda a avaliação prévia, a opção for pela internacionalização, é o momento de decidir como ela será feita. Há duas possibilidades: conduzir o processo por conta própria ou ter apoio de especialistas ou entidades. Julia observa que a primeira pode ser bastante desafiadora, sendo geralmente necessário contar com o método de tentativa e erro. “Internacionalizar envolve aspectos complexos e diferentes áreas como comercial, contábil e jurídica. Muitas

vezes, esses assuntos devem ser resolvidos simultaneamente e com alta velocidade para não perder as oportunidades de novos negócios ou a reputação conquistada previamente. Portanto, o uso de tentativa e erro pode trazer alguns atrasos e acarretar custos extras, causados pelos retrabalhos”, pondera.

Já ao contratar especialistas ou entidades, Julia acredita que a companhia passa por um processo mais estruturado e se beneficia de metodologias previamente desenvolvidas. “Desta forma a empresa consegue obter mais clareza em cada etapa do processo, definir os gatilhos de tomada de decisões e estabelecer as métricas a serem alcançadas para poder avançar entre uma etapa e outra”, afirma.

A imagem da marca brasileira no exterior

Sair do Brasil e encarar o mercado internacional ainda enfrenta mais um desafio: a imagem da marca brasileira no exterior. Julia Baranova explica que por muitos anos houve um investimento massivo por parte do Governo Federal na promoção da Marca Brasil, incluindo a participação de empresas em feiras internacionais e campanhas promocionais, entre outras ações. “Os esforços significativos foram feitos para melhorar tanto a imagem do Brasil, quanto a percepção de estrangeiros sobre a qualidade dos produtos brasileiros. Contudo, essa percepção está sujeita à volatilidade de avaliação do risco político, econômico e financeiro do país”, ressalta.

De acordo com a estudiosa, o Brasil já chegou a ocupar o 11º lugar em 2015 do ranking Nation Brands e caiu para o 21º lugar neste ano. “Para fins de estratégias de internacionalização de empresas brasileiras, costumamos avaliar se as vendas podem obter alguma vantagem pela divulgação do país e, caso não, recomendamos usar estratégias comerciais que sejam embasadas em outras vantagens competitivas da companhia”, finaliza.



Riscos mais comuns ao internacionalizar uma empresa



Danos à reputação e marca



Volatilidade de demanda no mercado-alvo



Risco cambial



Risco político



Mudanças regulatórias



Aumento de competição no mercado-alvo



Sobrecarga de equipes da empresa



Conflito de interesses com operações no mercado doméstico



Falhas em atender as necessidades de clientes internacionais



Interrupção de negócios



Responsabilidade civil de sócios e colaboradores



Cyber-risco

PROFISSIONAIS

FORMAÇÃO PROFISSIONAL PRECISA DE EQUILÍBRIO ENTRE TEORIA E PRÁTICA

Estar atento ainda a questões comportamentais também ajuda a se inserir no mercado

Entre cifras bilionárias, flutuação cambial, preços de commodities e balança superavitária ou deficitária está o profissional de comércio exterior. Podendo atuar em várias frentes, é ele quem negocia compra ou venda de produtos com outros países, presta consultoria para que empresas importem ou exportem de maneira rápida e eficiente ou ainda opera em trâmites aduaneiros.

Até a segunda semana de outubro, as exportações atingiram US\$ 221,25 bilhões. Já as importações chegaram a US\$ 162,746 bilhões. Isso significa que os negócios com outros países resultaram em um superavit de US\$ 58,504 bilhões na balança comercial brasileira no período, Secretaria de Comércio Exterior (Secex), vinculada ao Ministério da Economia.

Diante dos números expressivos que envolvem essa atividade, o professor Júlio César Zilli, líder do Núcleo de Estudos em Gestão e Negócios Internacionais da Unesc, afirma que o mercado de trabalho está superaquecido. "Seja nas áreas comercial, logística, documental ou financeira. O Brasil e Santa Catarina estão com crescimento nas exportações e nas importações, o que acarreta na necessidade de profissionais cada vez mais preparados tecnicamente e, sobretudo, no quesito comportamental", observa o docente, que também é consultor em Negócios Internacionais.

Necessidades do mercado

No entanto, para chegar apto ao mercado de trabalho, este profissional precisa encontrar um equilíbrio em outra balança: a da prática com a teoria. O especialista na área relata que o contexto universitário compreende cada vez mais que o conhecimento teórico deve estar atrelado a uma prática, em consonância com as necessidades do mundo cada vez mais globalizado. Zilli percebe que as grades curriculares dos cursos de



Professor Júlio César Zilli, da Unesc, destaca a necessidade de conciliar cursos, treinamentos e vivências

Foto: Arquivo pessoal - Júlio César Zilli

formação superior estão alinhadas a uma nova realidade, seja pela inserção das novas tecnologias, seja pelas características de uma nova geração de estudantes.

"Outro ponto bastante importante são os programas de iniciação científica e extensão das universidades, proporcionando que os acadêmicos desenvolvam suas habilidades. No contexto do comércio exterior, podemos destacar o Programa de Qualificação para Exportação desenvolvido pela Unesc em parceria com a Apex Brasil, o Programa Prata da Casa, que visa compartilhar conhecimentos e experiências de egressos, proporcionando uma visão sistêmica do mercado de trabalho, bem como a inserção dos acadêmicos no mercado de atuação da profissão e o Programa de Imersão Empresarial – Prime Class e Prime Experience, que também focalizam a formação e o contato com o setor produtivo", destaca o professor.

Além das experiências oferecidas pelos cursos

superiores, o docente observa que a prática é resultado de muito estudo e dedicação. Então a recomendação é que os interessados nesta profissão procurem estar alinhados a uma rede colaborativa de cursos, treinamentos e vivências.

"A rede possibilitará que oportunidades surjam, que você esteja conectado com um grupo, e por meio desta rede você estará imerso a demandas necessárias para estar cada vez mais competitivo. Procure desenvolver parcerias, priorize o aprendizado e as conexões antes do retorno financeiro, pois com o desenvolvimento de suas habilidades, o retorno financeiro será uma consequência", aconselha.

Por fim, o professor acrescenta que estudo constante em idiomas, capacidade de adaptação e atualização frequente são características importantes para quem atua nesta profissão, já que procedimentos, normas, regulamentos aduaneiros estão sempre em renovação.

Exigências do mercado de trabalho

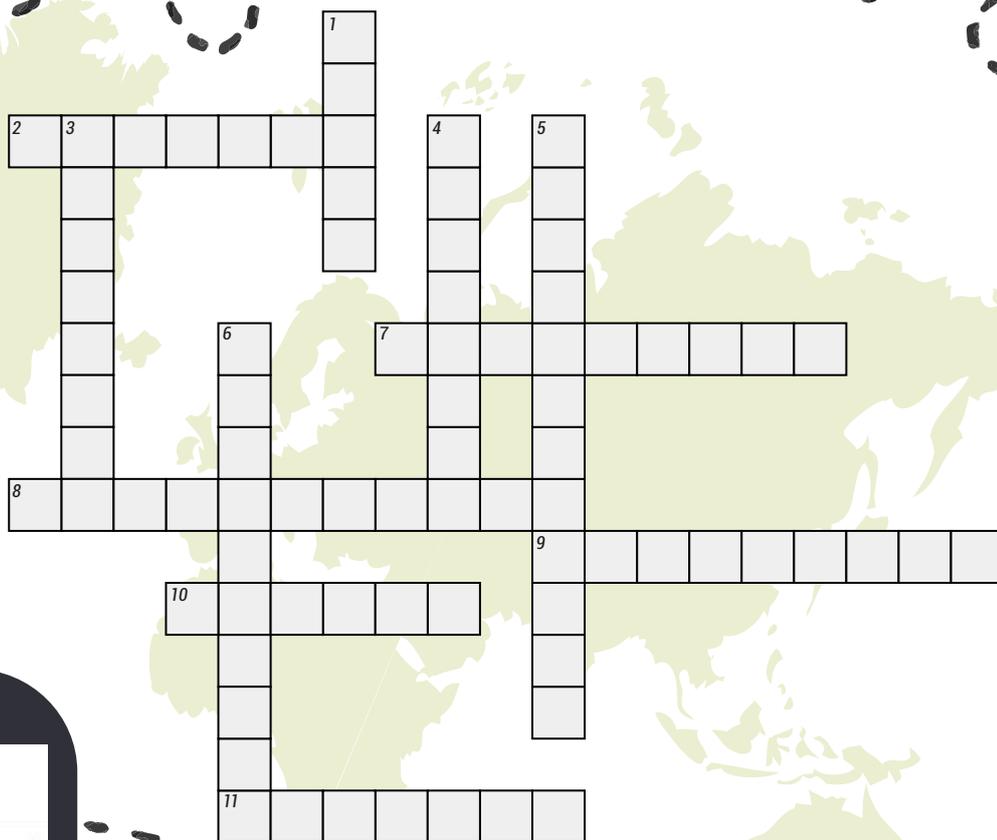
O professor Júlio César Zilli, líder do Núcleo de Estudos em Gestão e Negócios Internacionais da Unesc, listou requisitos atuais exigidos pelo mercado de trabalho:



FREETIME



PALAVRAS CRUZADAS



 **Comex da Deprê**
@ComexDaDepre

Dear Best regards 🌟
De longe não tem container, de perto parece que tá longe
Se vc for p ter crise, q seja de riso
Dia de responder a cotação urgente q chegou sem peso, sem o produto e sem a origem
Não surta
Bora Conectar o mundo com nosso trabalho 📱🚢📦



VERTICAIS

1. Cidade no litoral Sul de Pernambuco
3. Cidade onde é possível avistar baleias-francas
4. São Gonçalo do (?), cidade do porto de Pecém
5. Cidade onde fica o porto de maior movimentação do RJ
6. Município catarinense do primeiro terminal privado de contêineres

HORIZONTAIS

2. Capital onde fica o Porto de Tubarão
7. Município do litoral paranaense
8. Cidade baiana para cujo porto vai a produção da Refinaria de Mataripe
9. Município portuário mais ao Sul do país
10. Cidade paulista do porto mais movimentado do Brasil
11. Capital do Maranhão, onde fica o Porto da Madeira

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. On the horizon, a large dark silhouette of a ship is visible, along with a few smaller structures and a small bird in flight.

OMIDN
.com.br