

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 2 | N° 10 | Novembro 2018 .com.br



PEQUENAS CARGAS, GRANDES NEGÓCIOS

É possível aproveitar as vantagens de importar e exportar mesmo em volumes menores; empresa catarinense de artesanato é exemplo

P. 03, 04 e 05

COMO FUNCIONA A LIBERAÇÃO DA CARGA NO PORTO

P. 06 e 07

BALANÇA COMERCIAL POSITIVA É SEMPRE BOA NOTÍCIA. SERÁ?

P. 09

SISCOSERV: RECEITA AUMENTA FISCALIZAÇÃO

P. 09



E MAIS: Importação por conta e ordem versus por encomenda | Express | Free Time

Realização:





CARTA AO LEITOR

Ufa! É hora de passar a régua em mais um ano e recapitular os acontecimentos na crítica do bom e do ruim. Afinal, foi um ano com desafios além da conta. Um período com tempos de incertezas no início, dificuldades durante todo tempo e sabores de perspectivas no fim. Começamos com uma insegurança econômica e política acima da média. Uma incerteza de demanda e um excesso de cautela que nos limitou a investir, correr riscos maiores. Mas terminamos com uma expectativa intensa de mudanças, um otimismo que estimula o desenvolvimento de novos e maiores negócios.

Aqui, em O Mundo dos Negócios, sempre trabalhamos para proporcionar soluções que superassem qualquer medo. Fornecessem informações que permitissem encontrar novos caminhos e motivassem o crescimento de negócios através das oportunidades no mundo. Os parceiros creditaram na seriedade e no profissionalismo a confiança de participar deste projeto que só visa o bem. Os leitores nos agradeceram com *feedbacks* muito positivos vindos de todo o país e nos forneceram críticas construtivas que nos fizeram melhorar.

Por isso, para o próximo ano, voltaremos com planos mais ousados, já que esta estrutura de parceiros e leitores nos permitem dar um passo a mais. Manteremos o objetivo principal de informar e gerar ideias, claro, mas agregaremos em alcance, em diversidade e em amplitude. O Mundo dos Negócios é bem maior do que imaginamos. E esta descoberta é ainda melhor juntos.

Por ora, curtamos esta edição com uma boa leitura. *See you next year!*



Marcelo Raupp,
sócio-diretor da
UNQ Import Export.

EXPRESS

Por Joice Quadros

Desafios do novo governo

Maior abertura do Brasil ao comércio internacional é uma das principais propostas do presidente eleito Jair Bolsonaro nessa área. Entre as propostas, a redução de tarifas de importação para gerar “choque tecnológico” no país, ao lado da priorização de acordos bilaterais com outras nações.

Abertura gradativa

Há conflito de opiniões nessa proposta. Para o presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), José Augusto de Castro, há o temor de uma retirada sem planejamento das tarifas de importações, prejudicando a indústria nacional. Pondera que derrubar tarifas de forma unilateral enquanto se discutem acordos bilaterais enfraquece a argumentação brasileira nas mesas de negociação.

Custo Brasil

Carga tributária elevada, burocracia e logística deficiente estão entre as principais causas que elevam o custo Brasil e derrubam os índices de competitividade da indústria nacional frente a outros países mais avançados. Não há, portanto, na avaliação da indústria, como derrubar as tarifas de importação enquanto essas deficiências não forem corrigidas.

Superministério

A proposta de um “superministério” da Economia no novo governo, reunindo as pastas da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), da Fazenda e do Planejamento, Secretaria Especial do Programa de Parcerias e Investimentos e instituições financeiras estatais, não está ganhando apoio da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Para a instituição, há conflito de interesses entre o MDIC e a Fazenda.

Conflito de interesses

O argumento da CNI é de que o MDIC deve permanecer independente da Fazenda. Na análise da CNI, enquan-

to a Fazenda trabalha pelo aumento de receitas e redução de despesas, o MDIC atua no sentido de políticas de apoio ao setor industrial e ao comércio exterior.

Bandeira brasileira

“Há necessidade de se ter uma política externa definida”, declarou Maitê Bustamante, presidente da Câmara de Comércio Exterior da Fiesc, em entrevista a João Paulo Messer, na Rádio Eldorado, de Criciúma. Ao avaliar o que está sendo proposto pelo futuro governo do país, disse que “espera o melhor, com novas negociações e a abertura que o país precisa”, destacando que espera que o comércio exterior “não tenha subordinação a outros interesses que não seja à bandeira brasileira”.

Mercosul político

Sobre o Mercosul, Maitê Bustamante analisa que esteve paralisado nos últimos anos. “O Mercosul não é bloco político”, enfatiza, e o que os empresários esperam do novo governo é que seja um “bloco de negociações comerciais” porque até agora estiveram “amarrados e engessados”.

Canton Fair



Como não poderia ser diferente, a UNQ Import Export esteve presente na primeira fase da Canton Fair, a maior feira multissetorial do mundo, em outubro. Na foto, Renato Barata, diretor da UNQ, com o cliente Denis da Silva, que recebeu assessoria, e o parceiro comercial chinês, Johnny Hu.

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

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

Acesse:

OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br



ARTESANATO PRODUZIDO COM **CHARME INTERNACIONAL**

Atelier em Criciúma, no Sul de Santa Catarina, importa tecidos e oferece material único para as clientes



A história do Atelier Pint & Borde, em Criciúma, no Sul de Santa Catarina, é daquelas que poderiam estar em um manual de empreendedorismo: uma lacuna no mercado, uma ideia e, pouco tempo depois, uma empresa consolidada, com fornecedores

prospectados no exterior para atender a clientes na cidade e em municípios vizinhos.

Este é um resumo, mas a história da Pint & Borde começou com idas e vindas, além de uma paixão por uma arte. Em 2006, a professora da rede estadual de ensino



Célia Macarini Olivo aproveitava as idas a Florianópolis, onde as duas filhas faziam faculdade, para aprender Patchwork. A irmã Rosângela Macarini, também professora e prestes a se aposentar, a acompanhava. Cursos em Curitiba (PR) e São Paulo (SP) complementavam o aprendizado. “As amigas começaram a se interessar pelos seus trabalhos, inicialmente feitos para uso pessoal ou para

presentear. Como não tinha interesse em vender, minha mãe começou a ensinar”, conta a filha Nicolí Olivo, que hoje trabalha com Célia no atelier.

Foi aí que apareceu a oportunidade: até dez anos atrás, os produtos necessários para a atividade eram escassos em Criciúma, apesar do interesse crescente. Em 2008, Célia e as filhas alugaram uma sala no distrito do Rio Maina para poder ter o próprio local de oferecer as

aulas e também para conseguir vender os produtos. Hoje, o atelier funciona no centro da cidade, em uma charmosa e convidativa casa na esquina das ruas Anita Garibaldi e Alfredo Del Priori.

Com o desejo de oferecer materiais exclusivos às alunas e clientes, o Atelier Pint & Borde importa tecidos desde 2014, com auxílio dos profissionais da UNQ Import Export, Marcelo Raupp e Renato Barata Gomes.

“Nós já tínhamos contato e conhecíamos pessoalmente os exportadores. Com a ajuda do Renato e do

Marcelo, tudo ficou mais fácil. Os tecidos importados são difíceis de encontrar na região e estamos sempre buscando por novidades”, relata Nicolí.

É possível acompanhar os trabalhos desenvolvidos pelo Atelier Pint & Borde, bem como algumas das obras produzidas pelas alunas, pelo Instagram (@atelierpintborde).



EXPEDIENTE

Textos

Joice Quadros
Marcelo Raupp
Renan Medeiros
Renato Barata Gomes

Charge

Marcos Sônego

Diagramação

Rodrigo Lodetti

Colaboração

Bruna Olivo, Bruno Andrade,
Leandro Coelho, Maykon Elias,
Rafael Scotton, Rafael Schneider,
Ricardo Ramos, Roberto O'Reilly
Vasques, Rodrigo Ruckhaber e
Sílvia Mendes

Jornalista Responsável

Renan Medeiros
JP - 4609/SC

Coordenação Geral

Marcelo Raupp

Sugestões e dúvidas

imprensa@unq.com.br

Realização

UNQ Import Export
www.unq.com.br



E SE A CARGA NÃO FOR SUFICIENTE PARA **COMPLETAR UM CONTÊINER**

Serviço de frete fracionado permite rateio de custos conforme volume e peso da carga



Não é preciso fechar um contêiner inteiro para começar a explorar os benefícios de uma cultura internacional. A alternativa para quem importa ou exporta pequenos volumes é dividir o embarque com outros importadores ou exportadores, de modo que todos juntos completem uma carga.

Esse serviço é conhecido como LCL (*Less Container Load*). Segundo o especialista em transporte internacional da Ethima Logistics, Rafael Schneider, a principal vantagem da modalidade é redução do custo do frete. “Esses custos são rateados conforme o volume e o peso da carga, tornando a operação mais econômica”, resume.

ca”, resume.

Como toda operação de transporte internacional, Schneider lembra que o frete de cargas consolidadas tem características que demandam atenção por parte de quem importa ou exporta. Uma delas é a frequência de saídas dos embarques normalmente menor e um tempo de trânsito maior. “O exportador da carga também pode ter um pouco menos de tempo para organizar o processo, uma vez que, para embarques consolidados, o deadline tende a ser menor devido aos trâmites envolvidos para preparar o embarque e fechar a consolidada”, explica o especialista.

Ele orienta que, em caso de

dúvida, uma consulta com um profissional pode ajudar a avaliar qual a opção que melhor atende às necessidades do embarque.

Para garantir o sucesso no transporte de um contêiner contendo cargas de vários clientes, é preciso que as características da carga sejam compatíveis com essa modalidade. “Peso, dimensões e volume são fatores importantes, pois cargas muito pesadas, extra dimensionadas ou muito volumosas podem perder as características para embarque consolidado, tornando os custos muito altos”, afirma Rafael.

No transporte na modalidade LCL, não é possível realizar o embarque de produtos refrigerados

ou congelados, por um motivo óbvio: seria necessária a compatibilidade de temperatura entre todos os produtos, o que torna o processo inviável.

Mas nada impede que sejam aproveitados os contêineres reefer desligados, em condição conhecida como NOR (*Non-Operating Reefer*). “É muito comum pelos consolidadores, principalmente da China, pois, como o Brasil tem uma demanda grande desse tipo de equipamento para a exportação de cargas congeladas, o valor do frete acaba sendo menor do que o contêiner *dry* (tipo mais comum de contêiner)”, finaliza Schneider.



TRANSPORTE FRACIONADO NO MODAL RODOVIÁRIO

Modalidade é usada com frequência por empresas que compram ou vendem volumes menores

Assim como no transporte de uma carga fechada, toda a cadeia logística contempla o transporte de carga fracionada. De acordo com o responsável pelo setor de transporte fracionado da Agillog Transportes, Bruno Andrade, essa é a modalidade mais usada para empresas que compram e vendem pequenos volumes e não ocupem toda a capacidade de um veículo.

A entrega pode ser feita de porta a porta ou em grandes redes, como hipermercados, distribuidoras ou outros estabelecimentos comerciais. "A vantagem é o custo



A vantagem é o custo reduzido para o cliente, que, ao invés de locar um veículo inteiro, pode pagar apenas parcialmente pela capacidade ocupada".

Bruno Andrade, responsável pelo transporte fracionado da Agillog

reduzido para o cliente, que, ao invés de locar um veículo inteiro, pode pagar apenas parcialmente pela capacidade ocupada", explica o profissional.

Nesse caso, de acordo com ele,

o principal cuidado que o cliente deve ter é embalar a carga de modo que ela fique bem protegida para evitar danos durante o transporte. Por parte da transportadora, a cautela fica por conta do manu-

seio desses volumes menores.

"No caso da Agillog, procuramos fazer o carregamento de modo que a mercadoria tenha seu espaço ideal e com o menor peso possível sobre ela. Também procuramos evitar vários transbordos, fazendo apenas um e distribuindo para as cidades designadas", explica Bruno.

Segundo ele, o cliente que opta por esse tipo de transporte deve exigir que a transportadora lhe ofereça informação e transparência quanto aos prazos e custos envolvidos.

PANO RAMA

Quais as expectativas para 2019?

"As expectativas são grandes. Nossa economia mostra sinais de melhora, o que já permite uma maior presença no mercado internacional. A questão cambial também é muito relevante. No atual patamar do dólar, nossos produtos ficam atrativos aos compradores externos. Infelizmente, nossa competitividade como exportadores ainda está muito ligada à questão cambial, porém se essa condição se manter para 2019 teremos muitos novos casos de exportadores brasileiros abrindo mercado. Vemos um grande crescimento no número de micro e pequenas empresas iniciando atividades de exportação. Essa é uma tendência que deve ganhar mais força em 2019."

Maykon Elias,
gerente de comércio exterior na Olivo SA Produtos Elétricos

"Há uma expectativa real para o ano de 2019 em função da mudança do cenário político e do posicionamento de investimentos internos e externos para o mercado brasileiro. Outra situação é o posicionamento do novo ministro da Economia, que sinaliza a abertura de mercado com todos os países independente de ideologia. Fato, também, são os novos sistemas da Receita Federal e de seu posicionamento para alterar o despacho aduaneiro que conhecemos atualmente, ou seja, será muito mais veloz e eficaz. O ano de 2019 sinaliza uma transformação incrível para o Brasil."

Rodrigo Ruckhaber,
despachante aduaneiro

"Será o início da retomada da economia brasileira e, conseqüentemente, da geração do emprego. A mudança no cenário político e as prometidas ações da nova equipe econômica estão sendo vistas com bons olhos pelos investidores, o que acaba impactando em mais e em novos investimentos no Brasil."

Rafael Schneider,
gerente de negócios da Ethima Logistics

"Estamos com grandes expectativas, afinal os economistas projetam uma redução gradativa na inflação e com investimentos externos no Brasil, como já anunciado pela Toyota e Siemens, por exemplo. Esperamos que o impacto do novo governo seja positivo, afinal a base da campanha eleitoral foi redução de impostos para que os empreendedores pudessem investir ainda mais em suas empresas. Temos um conjunto de fatores que eleva a fé que de teremos, após um grande período de recessão, um ano de crescimento. A Agillog terá um investimento grande para 2019 com foco na aquisição de novas frotas, implementos e modernização da frota atual."

Ricardo Ramos,
diretor da Agillog



COMO FUNCIONA A **LIBERAÇÃO FINAL DA MERCADORIA**

Mesmo quando não há qualquer entrave no processo, etapas precisam ser cumpridas



No **modal marítimo**, é necessária a liberação de pelo menos **cinco órgãos anuentes**, mais o porto

Ter a carga selecionada para o canal verde é uma notícia que satisfaz todo importador, mas não significa que todas as etapas da liberação da mercadoria estão vencidas. Antes de fazer a retirada no porto, é preciso cumprir alguns passos que não podem ser ignorados.

Segundo o despachante aduaneiro Rodrigo Ruckhaber, no caso de transporte marítimo, há sete etapas para serem cumpridas entre o registro da Declaração de Importação no Siscomex e a retirada da mercadoria no porto. “Nos

casos de canal verde e que tudo transcorre sem percalços, é possível a liberação em até três dias. Em algumas situações, conseguimos completar todo o processo em um dia e meio”, relata o profissional.

O despacho é todo feito de forma online. No transporte marítimo, são necessárias as liberações da Receita Federal, armador, MAPA, Marinha Mercante, Secretaria de Estado da Fazenda e, por fim, do terminal portuário, responsável pela verificação de todos os documentos e pelo agendamento da coleta.

De acordo com ele, os fatores mais frequentes que postergam o trabalho são a vistoria do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) e a liberação por parte do armador. “Se o MAPA entender que precisa fazer uma vistoria física na mercadoria, pode levar até uma semana, devido à falta de fiscais agropecuários”, expõe Ruckhaber.

Outros modais

No caso da importação pelo modal rodoviário, o processo tem menos etapas, bastando a anuên-

cia da Receita Federal e da Secretaria de Estado da Fazenda, mais a liberação do recinto aduaneiro onde está a mercadoria.

Quando a mercadoria chega por transporte aéreo, a Infraero (ou a empresa que faz a gestão do terminal) faz a primeira conferência assim que a aeronave aterrissa. Depois, a Receita Federal é informada da presença de carga para fazer a liberação, a transportadora emite o AWB (*Air Waybill*) para, por fim, o pagamento das tarifas aeroportuárias e o agendamento do carregamento.



PREPARANDO A **RETIRADA NO PORTO**

Terminal confere todos os dados antes de proceder ao agendamento para a entrega da mercadoria



Cumpridos todos os passos junto aos órgãos anuentes, é hora de providenciar a liberação junto ao porto. “Nessa etapa, ocorre conferência do conhecimento de carga (BL), situação do despacho de importação nos sistemas da Receita Federal, Receita Estadual e MAPA e do representante a quem será entregue a carga. Não havendo divergências entre os dados apontados, é informada a entrega da carga no sistema Siscomex Carga”, explica o supervisor de importação e exportação da Portonave, Roberto O’Reilly Vasques.

No caso da Portonave, o importador deve acessar o “Portal do Cliente” e solicitar a liberação à equipe de Comex. O tempo médio para essa etapa, segundo Vasques, é de 11 minutos.

De acordo com o profissional, nessa etapa também há verificações que podem fazer o processo retroceder. Para evitar, é preciso que todos os dados na documentação estejam preenchidos de forma correta.

“Se dados como CNPJ do importador, volume e peso da carga estiverem divergentes ou acima do limite estipulado pela Receita Federal, o terminal deve solicitar a retificação do despacho de importação”, explica.

Se tudo estiver de acordo, basta agendar o dia da retirada da mercadoria e solicitar o faturamento. Se a carga está no Porto de Navegantes, esse passo também pode ser feito pelo Portal do Cliente, onde é possível simular os valores de acordo com a data da retirada e o tempo de permanência da carga no terminal. “Nesse processo, todos os dados relativos ao transporte deverão ser informados na guia de retirada para registro. Não havendo impedimentos, basta retirar a importação no horário agendado”, detalha Vasques.

Segundo o supervisor de importação e exportação da Portonave, não há como “pular” partes do processo. “As etapas estão muito bem amarradas no sistema interno do terminal”, conclui.



PASSO A PASSO da liberação do Transporte Marítimo

- ✓ Liberação da **Receita Federal**
- ✓ Liberação da **Secretaria da Fazenda** do Estado de domicílio do importador, com recolhimento do ICMS
- ✓ Pagamento das taxas junto ao **armador** e liberação do conhecimento de carga (Bill of Lading, o BL)
- ✓ Liberação do **Ministério da Agricultura**, que pode solicitar uma vistoria física da carga
- ✓ Liberação da **Marinha Mercante**, mediante o pagamento do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), correspondente a 25% do valor do frete acordado entre importador e exportador
- ✓ Envio de todos os documentos das etapas acima ao setor de **Comex do porto**, para pagamento das taxas portuárias e agendamento do carregamento da carga



IMPORTAÇÃO POR **CONTA E ORDEM** OU **POR ENCOMENDA?**

Qual a mais vantajosa? Especialista orienta para as diferenças entre as modalidades



Impostos e responsabilidades estão entre os fatores a serem considerados

Toda empresa que busca matérias-primas ou produtos acabados no exterior o faz entre outros motivos, porque há vantagens econômicas na operação, com custos menores do que encontraria no mercado nacional. Para ter um bom proveito da compra internacional, é importante garantir que os impostos pagos na operação sejam os menores possíveis dentro da lei, de acordo com as opções oferecidas pela legislação.

A primeira escolha que a empresa faz ao importar por intermédio de uma trading é se a importação será por encomenda ou por conta e ordem. De acordo com o advogado tributarista Rafael Scotton, o importador precisa estar atento às vantagens e desvantagens que precisa conhecer. “As formas implicam em responsabilidades tributárias distintas para o real adquirente, especialmente em caso de não pagamento dos tributos devidos na importação”, frisa o especialista.

A operação por conta e ordem é aquela em que a trading (importadora por conta e ordem) efetua toda a operação utilizando de recursos da empresa que pretende adquirir a mercadoria no exterior (adquirente).

No caso da importação por encomenda, a trading, utilizando recursos próprios, faz a compra com o fornecedor e, quando a mercadoria chega ao Brasil, tem a obrigação de revender à empresa que encomendou a compra (encomendante).

Segundo Rafael Scotton, a regra é que todos os impostos e contribuições da importação sejam recolhidos normalmente, como II, IPI, ICMS, PIS e COFINS. Nesse aspecto, porém, a opção pela conta e ordem gera uma vantagem. “A diferença principal é com relação ao PIS e à COFINS, pois, no caso da importação por conta e ordem, não há incidência destas contribuições em uma das etapas, ao passo que na importação por encomenda haverá a dupla incidência: na importa-

ção pela trading e no repasse das mercadorias para a empresa adquirente”, explica o especialista.

No caso da importação por encomenda, a vantagem para a encomendante é não utilizar do próprio limite de importação no Siscomex (Radar), já que é ao importador que cabe esse ônus. Em alguns casos específicos, a tributação adicional da importação por encomenda acaba sendo menos custosa do que as despesas que surgem enquanto se aguarda a reavaliação do limite, como as decorrentes do atraso na chegada da mercadoria.

Responsabilidade tributária

E de quem é a responsabilidade no pagamento dos tributos em cada caso? Segundo Scotton, o tema é objeto de muita discussão nos tribunais e entre estudiosos.

A lei que trata do Imposto de Importação (Decreto-lei 37/66) determina que, no caso da importação por conta e ordem, a responsabilidade seja solidá-

ria (pode ser cobrado tanto da adquirente quanto da importadora). Já na importação por encomenda, seria subsidiária e a encomendante só deveria ser cobrada caso a trading não tenha condições de arcar com o tributo.

“Esse é um entendimento, entretanto, que não é adotado por grande parte dos tribunais, pois em ambas as modalidades se considera que tanto a importadora como o adquirente/encomendante têm interesse comum no ‘fato gerador’ e que há disposição legal expressa para responsabilidade tributária solidária dos envolvidos”, explica o especialista.

De acordo com ele, esse posicionamento da maior parte do Judiciário dá aval para que a Receita Federal e os Fiscos Estaduais realizem a cobrança de todos os envolvidos na operação, independentemente da modalidade escolhida. “No entanto, essa é uma atitude ainda discutível”, conclui Scotton.



SISCOŞERV NA PRÁTICA

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



O que pode ocorrer quando as empresas não lançam os registros do Siscoserv?

Muito tem-se comentado sobre o Siscoserv e sobre a obrigatoriedade dos lançamentos do mesmo. Entretanto, muitas empresas ainda não fazem o registro no sistema, por desconhecimento ou mesmo ignorando a instrução normativa. A Receita Federal do Brasil tem intensificado a fiscalização desses registros e o procedimento será cada vez mais reforçado no futuro. É muito importante que as empresas estejam informadas de que os registros de informações inexatas, incompletas ou omitidas no Siscoserv são passíveis de multas e penalidades.

De acordo com o artigo 4º da Instrução Normativa RFB Nº 1336, de 26 de Fevereiro de 2013, as pessoas físicas ou jurídicas que deixarem de prestar as informações ou que apresentá-las com incorreções ou omissões serão intimados para apresentá-las ou prestar esclarecimentos no prazo estipulado pela RFB e estarão sujeitas às seguintes multas:

I - por apresentação extemporânea:

a) R\$ 500 por mês-calendário ou fração, relativamente às pessoas jurídicas que, na última declaração apresentada, tenham apurado lucro presumido;

b) R\$ 1.500 por mês-calendário ou fração, relativamente às pessoas jurídicas que, na última declaração apresentada, tenham apurado lucro real ou tenham optado pelo auto-arbitramento;

II - por não atendimento à intimação da RFB, para prestar as informações ou para prestar esclarecimentos, nos prazos estipulados pela autoridade fiscal, que nunca serão inferiores a 45 dias: R\$ 1.000 por mês-calendário;

III - por omitir informações ou prestar informações inexatas ou incompletas: 0,2%, não inferior a R\$ 100, sobre o faturamento do mês anterior ao da prestação da informação equivocada, assim entendido como a receita decorrente das vendas de mercadorias e serviços.

§ 1º Na hipótese de pessoa jurídica optante pelo Simples Nacional, os valores e o percentual referidos nos incisos II e III do caput serão reduzidos em 70%.

§ 2º Para fins do disposto no inciso I do caput, em relação às pessoas jurídicas que, na última declaração, tenham utilizado mais de uma forma de apuração do lucro, ou tenham realizado algum evento de reorganização societária, deverá ser aplicada a multa de que trata a alínea "b" do inciso I do caput.

§ 3º A multa prevista no inciso I do caput será reduzida à metade, quando a informação de que trata o art. 1º for apresentada depois do prazo, mas antes de qualquer procedimento de ofício.

MITO OU VERDADE?



O superávit comercial é sempre um resultado favorável



MITO



VERDADE

Mito. Embora o resultado positivo da balança comercial seja sempre tratado com empolgação pelo Governo e pela mídia em geral, nem sempre é digno de comemoração. Claro que o saldo é interessante para a economia. Entretanto, outros fatores são importantes para uma conclusão a respeito.

Para iniciar a análise, é preciso entender que o superávit comercial acontece quando os valores recebidos das exportações são maiores que os enviados para pagamentos de importações. Ou seja, a balança comercial positiva reflete o saldo das operações de entrada e saída de capital.

Nem sempre, no entanto, o saldo positivo é consequência de um aumento de exportação. Muitas vezes, como vimos com bastante frequência no ano passado, a exportação supera a importação apenas pelo decréscimo desta. Ou seja, pela retração da economia, dificuldade de vender seus produtos no mercado interno e uma consequente redução de compras internacionais, o saldo fica positivo. Neste caso, o superávit não é um resultado favorável como um todo, já que é consequência de uma economia retraída, com menos negócios.

Por isso, sempre que o superávit for anunciado, é interessante uma análise completa dos números, balizando-o com outros anos ou períodos similares. Este comparativo permitirá entender o resultado do comércio exterior em geral como reflexo da salubridade da economia. Ou seja, uma forma diferente de balancear o resultado.



A MISSÃO DE CONSEGUIR CLIENTES NO EXTERIOR

Gerente de comércio exterior da Olivo SA, Maykon Elias explica como é o trabalho para abrir mercado

Conseguir clientes no exterior é sempre resultado de muito trabalho. Não basta ter um produto competitivo: é preciso preparo, estudo do mercado alvo, dos potenciais compradores, da concorrência local e de outros, hábitos de consumo, cultura, normas técnicas, acordos comerciais, possíveis barreiras e adequações para atender legislações específicas. Tudo isso faz parte da rotina do profissional Maykon Elias, de gerente de comércio exterior na Olivo SA Produtos Elétricos, empresa com sede em Siderópolis (SC).

“Hoje nosso mercado de atuação é América do Sul e Central. Temos muito sucesso com nossa linha de produtos em países como Bolívia, Uruguai, Paraguai, Peru e Argentina. Estamos trabalhando em certificações para em breve entrar no mercado norte-americano que é muito mais exigente”, explica Maykon Elias. Aos 32 anos, ele é bacharel em Administração com ênfase em Comércio Exterior (Unesc) e possui um MBA em Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais (Fundação Getúlio

Vargas - FGV).

Maykon exerce o cargo na Olivo desde março de 2015. A companhia é especializada na produção de artigos de iluminação industrial, pública e de exterior, além de contar com linhas de produção de eletroferragens e hastes de aterramento. De acordo com o profissional, conhecer a própria empresa também é importante para que o processo de vendas ao exterior seja bem-sucedido.

“Além do estudo do mercado, é necessário o preparo interno da organização, estudo de capacidade, flexibilidade de linha de produção e adequações, mão-de-obra qualificada, tanto na produção quanto em rotinas administrativas relacionadas à operação de comércio exterior”, expõe.

Só depois da conclusão de que a empresa tem capacidade para conquistar um novo mercado é que se inicia o trabalho de abordagem de potenciais cliente, participações em feiras e eventos do segmento para criar contatos e, no futuro, convertê-los em clientes ativos.

Na avaliação de Maykon, o profissional do comércio exterior precisa dominar o idioma do mercado alvo ou, pelo menos, o inglês, além de ter conhecimento sobre os processos, o produto, o posicionamento frente à concorrência e quem são os *players* do mercado. No campo pessoal, é preciso ter disponibilidade para trabalhar em ambientes multiculturais, viajar e passar semanas longe da família.

Adquirir experiência

O gerente de comércio exterior da Olivo recomenda a quem está dando os primeiros passos na carreira que busquem a fluência em inglês antes de concluir a graduação.

Estágios em empresas são importantes para a transição entre a academia e o mercado, assim como a participação em projetos universitários em parcerias com empresas, que permitem aos acadêmicos demonstrar suas qualidades a potenciais empregadores, como comunicação, comprometimento, proatividade e trabalho em equipe.

Maykon também sugere que a



Maykon Elias

formação continue após a graduação, com ao menos uma especialização na área. “Isso mostra para o mercado que a pessoa está focada no comércio exterior”, observa. Mesmo assim, ele considera que o maior ganho vem com o dia a dia na atividade. “Ao longo da jornada, o profissional vai adquirindo experiência e aprendizado com cada novo processo, nova negociação e novo mercado. Não há nada mais valioso do que essa experiência”, conclui Maykon.

GLOSSÁRIO

Agências de Navegação: São os representantes das empresas de navegação, responsáveis pela inclusão das escalas do navio, manifesto, e por serem detentoras das informações contidas nos conhecimentos de embarque Master. Transmitem eletronicamente, por meio do Sistema “Mercante”, os dados contidos em cada processo, gerando um número de CE Master. Os agentes de carga, por sua vez, efetuam a desconsolidação eletrônica de seus conhecimentos Máster informando os respectivos houses/filhoes no Mercante.

Mercante: sistema eletrônico de controle da arrecadação do Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante – AFRMM. É um sistema relativamente novo que informatizou o processo que no passado era feito por formulários e com o mínimo de controle.

CE Mercante: O CE – Conhecimento Eletrônico é um número gerado pelo Sistema Eletrônico de Controle da Arrecadação do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM). No geral, tem por objetivo estabelecer os critérios e disciplinar os procedimentos para a disponibilização de dados do transporte aquaviário.

Siscarga: Faz o controle total de carga através da integração da Secretaria da Receita Federal do Brasil com o sistema Mercante. Controla a movimentação de embarcações através de suas escalas, passagem, descarga, embarques de contêineres vazios, além, claro, do controle de fiscalização e arrecadação.

Prazos: A empresa de navegação deve transmitir as informações do seu conhecimento Master 48 horas antes da chegada da embarcação no primeiro porto de escala nacional. O agente de cargas deve desconsolidar o conhecimento Master 48 horas antes da chegada do seu processo no porto de descarga final. É sujeito a multa de R\$ 5 mil por processo não lançado dentro dos prazos acima expostos, podendo ser aplicada dentro até um prazo de 5 anos após o lançamento ou correção fora do prazo dos dados.



Quem nunca sonhou em passar a vida trabalhando naquilo que sempre gostou?

Viajar com bastante frequência, visitar pontos turísticos nos mais diversos países e todo mês conhecer lugares novos nos intervalos de reuniões a base da bebida local. Poder desenvolver negócios com visões paradisíacas criadas durante os cochilos nas aulas de negociação internacional da universidade.

Imagine se a sua profissão possibilitasse despertar com um **desayuno** de café colombiano, desfrutar o mar do caribe em uma reunião tranquila e almoçar um **Conch** com dançarinas de **hula hula** ao som de **ukelelé**. À tarde, poderia começar com um **gelato** italiano ao vinho do Porto e cookies de **marijuana**.

À noite jantaria a um show de tango ou pegaria um **fast food** em um jogo da NBA. De repente, apenas degustaria um **Raki** com muçulmanos ou um **Soju** falando sobre as Coreias. No final, dormiria ao som do mar de **Gold Coast**. Diante de tantos prazeres, o dia poderia ter até mais de 24 horas porque planejaria seus compromissos no mundo a favor do fuso horário.

Se você chegou à conclusão que é isso que o comércio exterior possibilita, estamos diante do maior ingênuo das galáxias.

Mas isso não quer dizer que trabalhar no mundo dos negócios não é a coisa mais apaixonante do mundo. É viver os desafios diários e se satisfazer com as realizações. Principalmente, no Brasil. Por isso que não é pra qualquer um...

Na zdrowie!

CHARGE - SÔNEGO

COMÉRCIO EXTERIOR:
EXPECTATIVA X REALIDADE...



APRESENTA

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



Acesse: www.omundodosnegocios.com.br