

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Ano 3 | N° 11 | Março de 2019

.com.br



CANAL VERMELHO

Os caminhos percorridos desde a comunicação da Receita Federal até o processo de liberação da carga

P. 06 e 07

PAIXÃO POR RELÓGIOS MOTIVA CRIAÇÃO DE NEGÓCIO INOVADOR

P. 03

QUANDO O TRANSPORTE ÁREO DE CARGAS É A MELHOR OPÇÃO?

P. 09

FREE TIME: COMEX DA DEPRÊ TAMBÉM NAS PÁGINAS DE OMDN

P. 11

E MAIS: Entrevista com Secretário de Articulação Internacional de SC | Express | Mitos e Verdades

Realização:



CARTA AO LEITOR



Novo ano, novas expectativas. Depois de algum tempo, começamos com um poder executivo diferente. Ideias pioneiras que prometem mais otimismo, mas também um pouco de insegurança na amplitude das mudanças.

Claro que a expectativa é sempre que o foco seja na maioria, de forma direta e indireta e, continuamente, inteligente. E, principalmente, que a percepção seja de que a economia não gira em torno do aumento de tributos, muito pelo contrário. Acontece pelo estímulo. E o comércio exterior faz parte desses incentivos de competitividade para as empresas brasileiras.

Aqui em OMDN – O Mundo dos Negócios – também iniciamos cercados de novidades. Elas serão apresentadas ao longo do ano. Constantemente baseados naquela lei que não muda, a das possibilidades. Aquela da busca por novos conhecimentos e dos conhecimentos antigos aprimorados. A toda hora munidos da nossa diretriz legal: geração de oportunidades a partir de conhecimentos gerados. Afinal, o mundo dos negócios está disponível. Vem com a gente e, acima de tudo, enjoy it!



Marcelo Raupp,
sócio-diretor da
UNQ Import Export.

EXPRESS

Por Renato Barata Gomes

Crise Humanitária na Venezuela

Venezuela enfrenta a maior crise política de sua história, trazendo como consequência um impacto profundo nos aspectos econômicos e sociais. A migração de venezuelanos, que buscam fugir da ditadura de Nicolas Maduro com o objetivo de melhorar sua qualidade de vida, atinge todas as classes sociais. Este movimento migratório alcança todos os países da América Latina, principalmente Brasil e Colômbia, e torna-se um dos principais problemas humanitários no continente americano. O Brasil terá um papel importante como mediador da resolução deste conflito.

Expo Revestir 2019 e Feicon 2019

Em São Paulo, nos meses de março e abril, ocorrem respectivamente a Expo Revestir e a Feicon, que estão entre as maiores feiras de negócios da América do Sul, no setor de revestimentos e acabamentos para construção civil. A feira recebe anualmente visitantes de todas as partes do mundo, que vêm até o Brasil para desenvolver novos fornecedores e conhecer tendências. Como em todos os anos acompanhei os eventos, auxiliando clientes do ramo de revestimentos cerâmicos, no desenvolvimento de mercados internacionais.

Missão de Negócios à China

O sócio-diretor da UNQ Import Export, Marcelo Raupp, prepara-se para mais uma viagem à Ásia. Desta vez, ele acompanhará um cliente da indústria metalúrgica em um roteiro que inclui visita a diversas regiões da China. A missão tem como objetivo, inspecio-

nar fornecedores já existentes, desenvolver novos provedores e visitar uma feira de negócios. A proximidade com o país é fundamental para minimizar o “gap” cultural existente entre os países e estreitar relacionamento com os fornecedores internacionais, maximizando a chance de sucesso nos projetos globais.

Balança Comercial do Brasil

Dados da Secretaria de Comércio Exterior e Ministério da Economia informam que a balança comercial brasileira nos dois primeiros meses de 2019 foi superavitária em \$5,865 bilhões de dólares americanos. O índice teve aumento de 0,7% em relação ao mesmo período de 2018. O que acabou impulsionando o superávit deste ciclo foram os produtos básicos, dentre eles o aumento da receita da soja, milho, algodão, fumo e minério de ferro.

UNQ comemora 10 anos

A UNQ Import Export comemorou 10 anos de fundação no dia 26/02. A empresa celebrará o aniversário ao longo de 2019, por meio do desenvolvimento de alguns eventos específicos. Além disso, a organização trará novidades visando a promoção do comércio exterior na região Sul de Santa Catarina.

O MUNDO DOS NEGÓCIOS

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

Acese:

OMUNDODOSNEGOCIOS.com.br

EXPEDIENTE

Realização
UNQ Import Export
www.unq.com.br

Coordenação Geral
Marcelo Raupp

Jornalista Responsável
Rafael Matos
JP – 1240/SC

Textos
Bárbara Barbosa
Marcelo Raupp
Rafael Matos
Renato Barata Gomes

Charge
Marcos Sônego

Diagramação
Rodrigo Lodetti

Colaboração
Carlos Castro, Fernanda Meller, Rafael Scotton, Rafael Schneider, Renan Schroth, Ricardo Ramos, Rodrigo Ruckhaber, Roberta Chechetto e Sílvia Mendes

Sugestões e dúvidas
imprensa@unq.com.br



AUTENTICIDADE E OUSADIA PARA CONQUISTAR O MERCADO BRASILEIRO

Um novo olhar sobre o tradicional relógio abriu possibilidades e oportunidades de negócios

Há tempos que o relógio de pulso deixou de ser usado somente como marcador de horas. A peça se transformou em extensão de elegância e acessório de moda. As sócias Roberta Chechetto e Fernanda Meller observaram de perto essa movimentação e não perderam tempo, criaram a Be!Watch. A marca surgiu de duas paixões comuns a elas: o empreendedorismo e o amor pelo 'contador do tempo'.

Para fugir do tradicional projetaram um relógio intercambiável. Ou seja, com mostradores e pulseiras que podem ser trocados e montados conforme o dia e estado de espírito de cada pessoa. "É possível colecionar, até porque a gama de cores, materiais, design e combinações é incrível", arremata Roberta.

As empreendedoras foram além e aplicaram nas peças um toque de pioneirismo. Entre os principais diferenciais está a possibilidade de registros customizados ao comprador. "É totalmente inovador no mercado brasileiro, único. Dá para gravar uma data especial, nomes, enfim, algo bem pessoal", pontua.

A hora de superar dificuldades

Tanta inovação e vanguarda trouxeram desafios. O primeiro foi o impasse de localizar fornecedores. Segundo elas, faltava no território nacional matéria prima condizente com o produto imaginado. "O que pensávamos era muito arrojado. Se queríamos um item moderno e exclusivo precisaríamos ir mais à frente", lembra Fernanda.

O projeto apenas saiu do papel após se aventurarem por pesquisas e bater perna em muitas feiras. "Aí enxergamos como o mercado internacional



Paixão por relógios motivou Fernanda Meller e Roberta Chechetto a criarem o próprio negócio e fugir do mercado tradicional

poderia oferecer tecnologia, preços desejados, agregar diferencial e vantagem competitiva", resume.

Neste caminho, encontraram o suporte da UNQ Import Export e a atenção necessária para suprir as necessidades em termos de importação. "Sendo o artigo diferenciado, é preciso contar com parceiros que também ofereçam isso em toda a cadeia. Só assim, o negócio fica completo."

Ponteiros em ascensão

Depois disso, as sócias viram o projeto ganhar segurança e competitividade. "Conseguimos ofertar a qualidade que o segmento requer e ainda estender nosso DNA para a cultura e identidade da marca. Aliamos jovialidade, design específico e claro, funcionalidade", completa Fernanda.

A experiência agradou e supriu uma carência, especialmente, do público jovem, avançado e atualizado. "O cliente consegue

destacar seu estilo e foge do convencional. A ideia de customizar e reunir peças, sem se limitar a um modelo específico, caiu no gosto do consumidor", sublinha Roberta.

E as duas não falam da boca pra fora. O reflexo aparece nos números e está na ponta da língua da dupla. "Obtivemos, por exemplo, crescimento geral de 68%, e permitiu termos maior confiança para desenvolvimento de novas criações e expandir a empresa", finaliza Fernanda.



Criação permite **múltiplas combinações** para o produto e motiva os colecionadores que podem abusar da criatividade

BENEFÍCIOS FISCAIS: À PROCURA DO EQUILÍBRIO

Debate de propostas do executivo e legislativo não afetam as vantagens concedidas para os importadores

Setores produtivos catarinenses aguardam com expectativa o debate sobre decretos e propostas do executivo e legislativo a respeito da política de benefícios fiscais de ICMS concedidos a diversos produtos no Estado de Santa Catarina. O assunto veio à tona oficialmente no final de 2018, mas a polêmica já havia sido foco durante a campanha eleitoral do mesmo ano, com os candidatos apresentando propostas diferentes para esta questão. Naquele período o então candidato Carlos Moisés (PSL) já dizia que o equilíbrio de políticas de incentivos fiscais deveria trazer como resultado a maior competitividade do mercado catarinense, mas não apenas nas grandes indústrias e pensando dos demais setores.

Ao assumir o comando do Governo, Moisés instituiu um Grupo de Trabalho de Benefícios Fiscais (GTBF), coordenado pela Secretaria de Estado da Fazenda (SEF), e com equipe composta por membros das Secretarias de Estado da Casa Civil (SCC) e da Administração (SEA), além da Procuradoria Geral do Estado (PGE).

O desafio é encontrar um equilíbrio para cumprir os limites estabelecidos pela Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO), aprovada em agosto de 2018, que prevê redução gradual da renúncia fiscal de 2019 até 2022, fixando o limite máximo de 16% da receita bruta de impostos, mas que também são alvo do debate. “Estamos trabalhando para atender os preceitos da LDO, dimi-

mordialmente, as reduções de base de cálculo e os créditos presumidos do imposto, que diminuam significativamente o montante a ser arrecadado. No ano passado, as vantagens concedidas em Santa Catarina totalizaram R\$ 5,8 bilhões, correspondendo a 25% da receita estadual. Para este ano, após a vigência das alterações, a previsão é reduzir esta quantia em R\$ 750 milhões.

legislativo que estão em discussão não afetam as vantagens concedidas para os importadores.

Sobre o assunto, apesar do descontentamento por parte dos empresários com a remoção dos incentivos, o advogado Rafael Scotton comenta que “infelizmente, não há ilegalidade na edição dos decretos. As empresas já estavam habituadas à carga tributária reduzida, sendo surpreendidas por um curto prazo para adequação aos novos parâmetros do ICMS e seus reflexos no fluxo de caixa”.

Por outro lado, o profissional alerta que, em casos assim, “um planejamento tributário adequado, através de revisões fiscais, alterações de rotinas e até mesmo medidas judiciais, muitas vezes, pode reduzir o impacto sofrido pelas empresas após a vigência da nova política fiscal do Estado. Isso pode amenizar a insegurança existente no cenário atual, em que se tem a difícil missão de alinhar uma forma amena de repasse desse aumento nos produtos comercializados e a insegurança quanto a aceitação do reajuste dos preços por parte dos consumidores finais”.



“Um planejamento tributário adequado, através de revisões fiscais, alterações de rotinas e até mesmo medidas judiciais, muitas vezes, pode reduzir o impacto sofrido pelas empresas após a vigência da nova política fiscal do Estado”.

Rafael Scotton, advogado tributarista

nuindo o percentual de benefícios fiscais, contudo, sem prejudicar o setor produtivo nem os consumidores catarinenses. Apesar dos cortes, nosso foco é valorizar a produção estadual, fomentando a economia de Santa Catarina”, salientou o secretário de Estado da Fazenda (SEF), Paulo Eli.

A renúncia fiscal abrange, pri-

Os benefícios que serão revogados estão em vigor há cerca de 10 anos e apesar da maioria ser de setores primários, como alimentação e vestuário, a previsão é de um aumento de custos em toda a cadeia produtiva, cujo reflexo ainda difícil de ser calculado, tanto no mercado interno como no externo. Diretamente as propostas do executivo e

PANORAMA

Qual a importância do benefício fiscal nas importações em SC?

“As empresas que decidem importar por Santa Catarina se enquadram em alguns programas de benefícios que não encontram em outros estados, além de termos em Santa Catarina cinco portos em atividade. O benefício fiscal em si reflete na redução de custos, fluxo de caixa e competitividade das vendas, aumentando o interesse das empresas em operar através de Santa Catarina.”

Derian Campos,
Secretário Estadual de Articulação Internacional

“O benefício é de extrema importância para SC. A redução da alíquota tributária permite que mais atividades sejam geradas, atrai novas empresas, aumenta os empregos diretos e indiretos e demanda mais qualificação em diferentes tipos de serviços. Todo esse contexto incrementa a economia e, no final, embora haja uma redução de alíquota, a arrecadação aumenta com a atividade econômica.”

Marcelo Raupp,
Sócio-diretor da UNQ Import Export e consultor em negócios internacionais

“Santa Catarina é referência no Brasil quando o assunto é importação. Incentivos e benefícios fiscais concedidos pelo Governo do Estado seriam as principais razões para empresários de vários portes e dos mais diversos segmentos se instalarem aqui. A intenção é justamente a oportunidade de usufruir das concessões fiscais asseguradas juridicamente e que fazem diferença na importação e nos negócios.”

Ricardo Ramos,
Diretor da Agillog Transportes

“Infelizmente o Brasil é o país do imposto, da enorme burocracia e da excessiva quantidade de taxas. Quando o assunto é importação, as vantagens de incentivos e benefícios concedidos pelo Governo do Estado atraem empresários de diversos segmentos a se instalar em SC. O ganho não é apenas para o importador que reduz custos nas operações, mas nos caminhos abertos para a troca de tecnologia e inovação.”

Fernanda Meller,
Sócia-diretora da Be!Watch



SANTA CATARINA DEVE AUMENTAR PARTICIPAÇÃO NO **MERCADO GLOBAL**

Este é um dos desafios assumidos pelo novo secretário estadual de Articulação Internacional

A gestão do governador de Santa Catarina, Carlos Moisés (PSL), reabriu a Secretaria de Articulação Internacional. O empresário do ramo automotivo e de 'startups', Derian Campos, foi o escolhido. Brasileiro, com cidadania norte-americana, tem a missão de diversificar as relações de mercados internacionais catarinenses, além de promover o incentivo às exportações de outros produtos, além do já reconhecido potencial agrícola e rural. Em entrevista ao OMDN o secretário fala que uma das metas é tornar Santa Catarina o estado mais global do Brasil.

O Mundo dos Negócios: Qual o papel da Secretaria de Articulação Internacional? É uma atividade mais diplomática ou de negócios de fato?

Derian Campos: A Secretaria de Articulação Internacional atua dentro de três pilares: Relacionamento e Articulação Internacional: que é a atividade diplomática do Estado, que trata do relacionamento com Consulados, Embaixadas e tratados e cooperações internacionais; Captação de Investimentos Estrangeiros: através deste pilar vamos buscar investimentos estratégicos para o crescimento sustentável do nosso estado, criando novas vagas produtivas e aumentando a geração de riquezas; Aumento das Exportações: com o incremento dos países já consumidores dos nossos produtos e através da abertura de novos mercados. Portanto, nossa secretaria é muito mais voltada a negócios do que apenas relações exteriores. Nosso planejamento é tornar Santa Catarina o estado mais global do Brasil.

OMDN: O que os empresários catarinenses podem esperar da sua atuação em frente à pasta?

Derian: Aceitei o desafio do



“Vamos atuar fortemente nos locais que mais oportunidades têm a oferecer para Santa Catarina.”

DERIAN CAMPOS
Secretário de Articulação Internacional

governador Carlos Moisés por ser uma pasta que representa o trabalho que faço na iniciativa privada há muito tempo. Morei no exterior por 16 anos, e sempre atuei na abertura do mercado externo e parcerias globais. Acredito muito no potencial que o nosso estado tem em aumentar significativamente sua participação no mercado global, seja através das exportações ou da vinda de empresas estrangeiras investindo aqui.

OMDN: Quais países estarão entre as prioridades de articulação?

Derian: Esta informação faz parte do nosso planejamento estratégico, então devemos manter em sigilo nosso plano de prospecção, mas posso afirmar que, com inteligência de mercado e expertise, vamos atuar fortemente nos locais que mais oportunidades

têm a oferecer para Santa Catarina.

OMDN: A China é uma oportunidade ou uma ameaça?

Derian: A China certamente continua sendo uma grande oportunidade. Um país que vai ter um incremento no seu PIB (GDP) de U\$ 23,2 trilhões para U\$ 64,2 trilhões em dez anos deve estar no radar de qualquer estratégia comercial global.

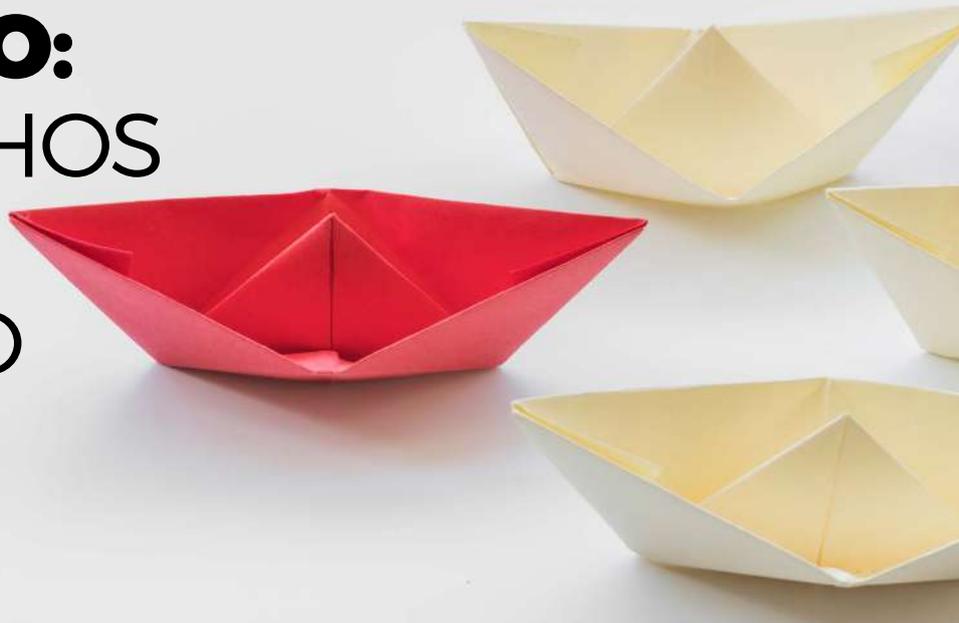
OMDN: Os empresários do sul de Santa Catarina carecem de uma logística internacional capacitada. Não há um aeroporto próximo e o porto de Imbituba vive momentos de incertezas. Como articular internacionalmente vantagens para empresários que sofrem de tanta desvantagem logística?

Derian: Santa Catarina oferece vantagens competitivas em rela-

ção a outros estados, mas certamente nosso papel como facilitador do comércio exterior é estar atentos a todos os fatores que incidem sobre o setor. Acredito no grande potencial de crescimento de internacionalização do Sul do estado. É necessário potencializar a demanda do porto de Imbituba, um dos melhores do estado, buscar auxiliar viabilidade da implementação da ferrovia litorânea, que irá interligar os portos de Imbituba, Itajaí e São Francisco do Sul, e incentivar o aumento de ofertas de novas linhas para o aeroporto de Jaguaruna. Vamos ajudar a buscar soluções e investimentos para o modal da logística para o Sul e todo o Estado. O que nos anima é ver que existe muita oportunidade de investimento estrangeiro de olho em Santa Catarina, e não vamos poupar esforços para buscar as melhores soluções para nosso estado.

CANAL VERMELHO: OS CAMINHOS ATÉ A LIBERAÇÃO

Entre comunicação oficial e o desembaraço da carga há etapas a serem cumpridas



As mercadorias procedentes do exterior são obrigatoriamente submetidas ao despacho aduaneiro para que ingressem em território nacional. Todo importador sonha com o Canal Verde para logo ter a carga liberada e seguir em frente. Só que nem sempre é assim, e algumas vão para o Canal Vermelho. Mas e quando isso ocorre, quais são os caminhos a serem percorridos?

Ao ser comunicado sobre o Canal Vermelho o trabalho do Agente Aduaneiro é de fundamental importância para evitar que o processo fique paralisado por falta de informação. O primeiro passo é reunir a lista de documentos que inclui o Commercial Invoice, Packing List, Conhecimento de Em-

barque, Declaração de Importação (DI) Original e Contrato de Prestação de Serviços em caso de importação por conta e ordem.

“Estes documentos originais são escaneados e montamos uma pasta que será vinculada a um dossiê eletrônico no Portal Único, programa esse disponibilizado pelo Governo Federal nos últimos anos e onde temos acesso a todo o processo. Então a partir da parametrização no Canal Vermelho, somos obrigados a anexar os documentos no Portal Único, vinculados a um dossiê”, relata o diretor da Ruckhaber Comissária de Despachos Aduaneiros, Rodrigo Ruckhaber.

Com a recepção automática dos documentos juntados no dossiê pelo Siscomex, o status da DI

fica como ‘Aguardando distribuição fiscal’, até que o processo seja distribuído para um fiscal que no primeiro momento, analisa a documentação e agenda a conferência física.

O terminal recebe a solicitação e comunica o despachante para fornecer a documentação e realizar a programação de posicionamento da carga.

No dia e horários agendados, o Analista Tributário da Receita Federal (ATRFB), realiza a conferência física, conforme solicitação, na presença dos representantes do terminal e do importador/despachante. As informações da vistoria serão repassadas para a análise do Fiscal que via Portal Único fará a manifestação.

Se tudo estiver correto e sem divergências o Auditor Fiscal faz a liberação da DI no sistema e as mercadorias estarão disponíveis para retirada no terminal alfandegado. Se for constatado algum erro sujeito de autuação ou correção, o auditor interrompe o despacho diretamente no Siscomex e solicita a retificação necessária.

“Nosso trabalho é instruir o cliente e antecipar os eventuais problemas. Então desde a prestação de informações precisas, a descrição e classificação corretas e até mesmo o armazenamento da carga dentro do container, bem embalada e etiquetada, podem contribuir para agilizar o processo de fiscalização e liberação”, acrescenta Ruckhaber.

Como é a vistoria no **CANAL VERMELHO**



Despachante cria dossiê no Portal Único

Fiscal é nomeado para o processo

Fiscal analisa documentos e agenda conferência física



ATUAÇÃO DO PORTO CONTRIBUI PARA AGILIDADE DA FISCALIZAÇÃO

Posicionamento da carga para a conferência física é uma das responsabilidades do terminal

O porto que recebe as importações também tem um papel importante na liberação das cargas encaminhadas ao Canal Vermelho. O setor responsável é informado por e-mail pela Receita Federal (RFB) um dia antes sobre quais unidades terão a conferência física e assim deve fazer o posicionamento da carga.

Ao receber a notificação da RFB o despachante é informado

também sobre o agendamento, data e horário e qual meio foi solicitado pelo Analista Tributário da Receita Federal (ATRFB) para a unidade, que pode ser a desunitização (desova) ou escaneamento. “O papel da instituição portuária é cumprir a programação conforme programado pelos órgãos anuentes e evitar nova conferência ou perda da vistoria”, afirma o supervisor de vistoria do Porto de Navegantes

(Portonave), Cristiano Bernardi.

Com a presença do representante do terminal e do despachante, o analista da RFB faz a vistoria física e depois submete o relatório de verificação física ao fiscal para o parecer oficial. A partir daí o desembarço do processo pode ser feito no Portal Único determinando a liberação, ou ainda demandar algumas exigências (como a reclassificação fiscal de algum

produto, por exemplo), o Termo de Apreensão da Mercadoria (parcial ou total) ou encaminhamento do Laudo Técnico, que é quando se solicita um parecer técnico de um perito credenciado sobre o volume.

O importador ainda poderá se posicionar e contestar as razões apontadas pelo fiscal, acionando em alguns casos o departamento jurídico e aguardar por um novo parecer.



Foto: Al Portonave

Canal Vermelho significa que haverá **conferência física da carga** na presença do despachante/importador e porto/terminal



O PAPEL EXCLUSIVO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO NA MULTIMODALIDADE E INTERMODALIDADE

Quase 100% dos transportes no mundo dependem do caminhão para completar o trajeto

O transporte rodoviário possui algumas características que o destacam, dentre elas, a disponibilidade, a diversidade e a agilidade. Existe uma, no entanto, que o diferencia de todos os modais disponíveis, a flexibilidade. Ou seja, pode seguir e mudar seu caminho por onde for e, em geral, é o único que consegue chegar à porta da indústria para coletar ou entregar.

Na prática, as demais categorias de deslocamento, salvo o dutoviário, dependem do transporte rodoviário. “As mercadorias só conseguem completar o destino no complemento do porto, no aeroporto ou na estação ferroviária até a fábrica e vice-versa com a participação do caminhão”, afirma o diretor comercial da Agillog Transportes, Ricardo Ramos.

Essa condição transforma o transporte rodoviário em peça chave na estratégia logística das empresas. Segundo Ramos, “cada vez mais, os negócios precisam de celeridade e precisão na mobilidade. Hoje, ainda não contamos no Brasil com uma transição eficaz entre os modais, por isso, a gestão do processo precisa ser muito bem-feita”.

Pela burocracia e a complexidade tributária, o país não usufrui de mecanismos eficazes de multimodalidade, onde diferentes modais podem seguir apenas com uma única documentação. Na intermodalidade, por mais complexos que sejam os transportes, dentro do plano logístico, o caminhão sempre será o início e o fim, ratificando o valor de um bom prestador de serviços.

MITO OU VERDADE?



O transporte aéreo é sempre o mais rápido.



MITO



VERDADE

Mito. Muitas vantagens caracterizam o transporte aéreo. Dentre elas, certamente, a agilidade se destaca. Quando uma peça quebra na fábrica e precisa ser reposta rapidamente; quando há uma amostra a ser recebida para um desenvolvimento especial; quando um pedido urgente precisa ser atendido. Nestes casos, o transporte aéreo sempre aparece como a primeira solução.

Há uma desvantagem, no entanto, que pode colocá-lo como segunda opção: a inflexibilidade de trajeto. Claro! É preciso ter um aeroporto disponível, um avião de cargas com horários a serem cumpridos e um serviço que atenda o destino que se quer levar. Ou seja, o transporte aéreo sempre dependerá do complemento do transporte rodoviário para o atendimento completo e, dependendo da localização da origem e do destino, é mais rápido levar ou receber de caminhão ou de trem.

Num transporte que envolva o interior, a disponibilidade de aeroportos, e principalmente internacionais, pode estar a 300 km de distância ou mais. Isso, naturalmente, prejudica o transporte aéreo como agilidade, caso a distância total não seja muito grande.

Estima-se que transportes em até 600 km o rodoviário atenda com maior agilidade. Em outros casos, claro, dependendo das localizações, este número pode ser maior. Por isso, que o transporte aéreo não é sempre o mais rápido, mas depende de uma análise pontual de cada situação e necessidade.





TRANSPORTE AÉREO DE CARGAS: QUANDO ESTA É UMA BOA OPÇÃO?

Produtos valiosos, perecíveis ou prazos exíguos estão entre as situações mais recomendadas

Cada vez que alguém pensa em fazer uma longa viagem, a primeira opção que logo vem à mente é o avião. Mas e no caso do assunto referir-se a movimentação de cargas? Nem sempre é a possibilidade igualmente considerada. E apesar da preferência pelos navios, trens e caminhões, o transporte aéreo pode, em alguns casos, tornar-se a melhor escolha.

De acordo com os especialistas no tema a decisão sobre receber ou enviar mercadorias pelo meio aeroviário deve levar em consideração certos fatores como urgência, quantidade e até mesmo o tipo de produto. Por custar mais caro que os demais esta alternativa precisa ser bem avaliada e calculada de forma a manter a viabilidade do negócio.

Com 17 anos de experiência no setor, o desenvolvedor de negócios da Ethima Logistics, Carlos Castro, recomenda este modelo de solução em situações especiais. Produtos valiosos (onde o preço do frete não impacta), perecíveis ou contratos com prazos exíguos que necessitam ser cumpridos, são exemplos. “Peças de máquinas se encaixam em outra situação de celeridade, pois uma linha de produção pode estar parada aguardando o componente”, sugere o profissional. “Outra vantagem é conseguir atender locais remotos que outros modais não conseguem chegar”, acrescenta.

Tendo apenas 4% de participação no mercado de transporte de cargas, segundo levantamento da Oxford Economics, o meio aéreo luta com a principal desvantagem em relação aos demais que é o preço. Em geral, o seguro torna-se mais barato entre 30 e 50%, situação que carece ser levada em conta na compensação de custos, dificuldade de movimentar produtos a

granel como minérios, petróleo, grãos e químicos, artigos perigosos e inclusive avaliar as especificações das aeronaves.

Conforme toda atividade cargueira, principalmente a internacional, o cumprimento de prazos de entrega tende a variar bastante devido a diversos motivos. No aéreo a expectativa é habitualmente de agilidade e quando ela se confirma, o cliente fica

satisfeito. “Lembro que no ano passado, tivemos uma remessa vinda dos Estados Unidos e conseguimos certa companhia que permitiu fazer a transferência de Guarulhos até Navegantes via voo doméstico, o que agilizou muito. Isso foi possível, porque a carga era pequena o suficiente para seguir em aeronave com menor capacidade”, lembra Castro.



Foto: Freepik

Transporte aéreo de cargas pode ser a solução para situações especiais **como em caso de urgências**

GLOSSÁRIO

Transporte Terrestre: Os meios de transporte terrestre internacional são o rodoviário, o ferroviário e o dutoviário, este último para principalmente óleos e gases. Segundo a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) no país, cerca de 84% dos transportes é terrestre.

Transporte Aquaviário: O transporte aquaviário é formado pelos meios fluviais (em rios), lacustre (em lagos) e marítimo. Este último é responsável por 90% dos transportes internacionais realizados, tendo em vista sua alta capacidade de carga, a possibilidade de levar todo tipo de carga permitida e o baixo custo.

Transporte Aéreo: É aquele feito em aviões, os quais podem ser exclusivamente de cargas, misto ou apenas de passageiros. Pelo grau de burocracia envolvido, é o meio mais seguro no transporte internacional de cargas.

A IMPORTÂNCIA DO FATURAMENTO NOS PROCESSOS INTERNACIONAIS

Conhecimento técnico em comércio exterior é fundamental também na área financeira

Embora pareça uma atividade alheia ao comércio exterior, o faturamento não é um simples procedimento de emissão de nota fiscal ou pagamento de despesas pertinentes a importação ou exportação. Ele é o filtro por onde passam todas as obrigações financeiras e o caminho da precisão para que a melhor estratégia contábil seja alcançada. Por isso, é elemento indispensável que conclui os processos internacionais.

Graduado em Administração com habilitação em Comércio Exterior pela Universidade do Extremo Sul Catarinense – Unesc, Renan Schroth, já teve esta experiência. “Infelizmente, a complexidade desta área pode levar a dois caminhos nada salutares, caso o profissional não tenha a devida qualificação. O primeiro é a perda de benefícios e o embolso de tributos além, quando se emite uma nota fiscal sem a familiaridade completa, por exemplo. O segundo, e mais triste, é a cobrança de gastos sem coerência ou que simplesmente são inexistentes”, afirma Schroth referindo-se à possibilidade de

alguma empresa terceira tirar proveito da falta de entendimento na cadeia logística.

Quem é especializado no setor precisa entender o que está pagando e deve saber o que representa cada recolhimento e os documentos que corroboram tudo. Dessa forma, a capacitação tem fundamental importância na operação. “A aprendizagem tem de ser constante, pois, o mundo globalizado e as dinâmicas da nossa legislação o exigem”, explica Schroth a respeito das constantes mudanças acerca do tema.

Hoje, Schroth mora na Irlanda e busca complemento aos seus conhecimentos. Com a vivência de três anos na função, sabe que a valorização parte da credibilidade técnica, e se complementa, principalmente, na confiança pessoal. “A companhia onde trabalhei sempre atuou de maneira justa e correta. Muitas vezes, brigando por um comércio exterior mais sério. Eles levantam uma bandeira que certamente carregarei eternamente comigo”, finaliza.



Renan Schroth

ARTIGO

O Novo Processo de Importação e a DUIMP

Por Sinara Bueno

O Comércio Exterior Brasileiro tem passado por diversas mudanças no que diz respeito aos trâmites burocráticos e o Governo Federal visa simplificar os processos de exportação e importação. Para tanto, em 2018 promoveu a reformulação do fluxo de exportação e a implementação da DU-E (Declaração Única de Exportação), a qual substituiu o RE (Registro de Exportação) e a DE (Declaração de Exportação) do Sistema Novoex. Agora chegou a vez da revisão dos processos de importação!

O que é a DUIMP?

A DUIMP - Declaração Única de Importação é o documento eletrônico que reúne todas as informações de natureza aduaneira, administrativa, comercial, financeira, tributária e fiscal pertinentes ao controle das importações pelos órgãos competentes da Administração Pública brasileira na execução de suas atribuições legais. A DUIMP substituirá a DI (Declaração de Importação) do Siscomex Web e a DSI (Declaração Simplificada de Importação) também do Siscomex Importação WEB. Já a LI (Licença de Importação) será substituída pelo LPCO (Licenças, Permissões, Certificados e Outros Documentos).

Cronograma DUIMP

A DUIMP já está em operação no Portal Único desde outubro 2018 em uma versão Piloto. Esta versão inicial ainda está restrita à algumas empresas e a alguns tipos de processos.

Duimp versão Piloto, quem pode registrar (tabela):

- Apenas empresas certificadas no programa Operador Econômico Autorizado – OEA, tipo C2;
- Importação destinada a consumo (equivalente a DI Tipo 01);
- Modal aquaviário;
- Recolhimento integral de tributos;
- Mercadorias e operações não sujeitas ao licenciamento de importação;
- Preenchimento apenas por tela (sem uso de serviço/XML);
- Permite importação por conta e ordem (OEA C2);
- Uso obrigatório do Catálogo de Produtos.

A implantação total da DUIMP será realizada de forma gradual. O cronograma completo de implantação ainda não foi divulgado pela Receita Federal. Logo, o prazo da mesma será bem extenso; a fim de que todas empresas e profissionais tenham tempo adequado para preparação. No momento ambos sistemas de importação (DI e DUIMP) estão funcionando em paralelo, isso deverá perdurar por todo o ano de 2019. De qualquer forma, não deixe para a última hora para estudar, informar-se e preparar-se.



Sinara Bueno,
co-founder da empresa
FazComex Tecnologia para
Comércio Exterior
www.fazcomex.com.br

FREE TIME



A seção Free-Time é um espaço de descontração que conta com talentos bem-humorados. Um deles é o arquiteto e urbanista **Marcos Sônego** que desenha charges há quase 30 anos, publicadas em jornais diários de Criciúma, Santa Catarina, e participa de OMDN desde a edição número 4. Com seu humor crítico faz observações sobre o cotidiano social, econômico e político, sem deixar de levar o público a fazer a própria reflexão dos temas abordados. Agora, nas páginas de OMDN, mergulha no mundo Comex! Siga-o no Instagram [@marcossonego](https://www.instagram.com/marcossonego).

[@marcossonego](https://www.instagram.com/marcossonego)

O MADURO, FECHAR FRONTEIRA É CONTIGO MESMO, NÉ? NÃO QUERES VIR AQUI AJUDAR A CONSTRUIR MEU MURO?!?

[@ComexDaDepre](https://www.instagram.com/ComexDaDepre)

**Profissional de comex
chegando em cidade
portuária**



A partir desta edição, os memes do Blog ComexDaDeprê também estão por aqui. A publicação faz parte de uma parceria de OMDN com a autora **Sinara Bueno**, que também é co-founder da empresa Faz-Comex Tecnologia para Comércio Exterior (www.fazcomex.com.br). Apaixonada por criar e inovar no Comex, trabalhou na área de importação e exportação de indústrias, consultorias de Comércio Exterior e, nos últimos anos, tem se dedicado aos sistemas para comex. É co-criadora da Plataforma de Ensino SimulaComex, com simuladores de DU-E e DUIMP e ministra treinamentos na área. Nas horas vagas, cria memes publicados também no Instagram [@ComexDaDepre](https://www.instagram.com/ComexDaDepre).

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



Acesse: www.omundodosnegocios.com.br