

## A notável evolução do comércio exterior brasileiro

Angela Cristina Kochinski Tripoli (\*)

Hoje é quase impossível imaginar como o Brasil fazia as exportações há um século

Não havia nenhum tipo de tecnologia, com a economia primária preponderando nas negociações internacionais, iniciando com o Pau Brasil extraído para as colônias portuguesas, passando pelo ouro e cana de açúcar e tendo como último grande ciclo o café, que se tornou o principal produto negociado pelo Brasil entre os anos de 1800 a 1930, constituindo o setor mais dinâmico da economia.

No final da década de 20, os produtores de café sofreram um grande golpe econômico devido à quebra da bolsa de Nova Iorque, o que ocasionou uma crise pelo mundo, impactando consideravelmente a economia nacional. Isso porque na época houve uma grande expansão das lavouras de café, uma oferta superior à demanda internacional que fez com que o governo optasse pela destruição de milhões de sacas, comprometendo o comércio exterior brasileiro.

Atualmente, o comércio internacional enfrenta novos desafios como a atualização constante dos processos logísticos, os controles aduaneiros e a formação de novos acordos e blocos econômicos, redefinição de regras tarifárias, pois vivemos um momento de queda de fronteiras físicas, econômicas e legais para o comércio internacional. Em contrapartida, uma crescente tensão entre países em um contexto global.

Tomemos como exemplo as disputas do Mercado Comum Europeu e Inglaterra - Brexit, China e Estados Unidos, resultando em novas barreiras comerciais, bem como inéditos acordos laterais, bilaterais e multilaterais, que as empresas precisam considerar em seus processos de tomada de decisão, visto que decorrerão importantes impactos logísticos, financeiros e processuais de abastecimento das cadeias de valores de seus negócios.

Em pleno ano de pandemia da Covid-19 no mundo todo, o comércio exterior não parou, de acordo com o Ministério da Economia, o Brasil movimentou no ano de 2020, US\$ 209,921 bilhões em exportações e US\$ 158,926 bilhões em

importações, a balança comercial brasileira teve superávit de US\$ 50,9 bilhões. Um número maior que em 2019, em que o superávit foi de US\$ 48 bilhões. O saldo é positivo, visto que o país exportou mais do que importou.

Essa movimentação financeira, tanto em exportação quanto em importação, só foi possível devido às habilidades e competências do profissional de Comércio Exterior, responsável por realizar negociações com visão estratégica de negócios internacionais, capazes de identificar possibilidades, de alavancar processos de internacionalização de empresas, de otimizar processos logísticos de importação e exportação.

Além de auxiliar empresas na busca por fontes de financiamento e seguros para os negócios globais com a finalidade de facilitar transações de bens e serviços entre mercados e países, esses profissionais exercem cargos ou postos como: Analista de Importação, Analista de Exportação, Agente de Cargas, Despachante Aduaneiro, Consultor em Comércio Exterior, Perito Judicial em Despacho Aduaneiro, Trader, Analista Cambial, Assessor Tributário Aduaneiro, Professor da área, dentre outras atividades.

Profissionais indispensáveis, pois sem as práticas aduaneiras executadas conforme as regras e imposições da Legislação Brasileira, bem como sob as condições de tratativas internacionais, não se executariam negócios internacionais. A atuação desses profissionais contribui ainda, de forma direta ou indireta, para planejar, executar, controlar e avaliar recursos, processos e atividades da organização, visando a redução dos custos, a ampliação das receitas, o aumento da produtividade, a melhoria da qualidade e a melhor aplicação dos resultados.

Afinal, as novas práticas internacionais de negociação advindas da era digital têm apresentado demandas e exigências relacionadas ao momento contemporâneo, às novas formas de negociar e de implementar contratos internacionais para execuções de projetos a curto ou a longo prazo, em pequenas, médias ou grandes empresas mundo afora.

(\*) - É coordenadora dos cursos de Comércio Exterior e Gestão Global Trading: Negócios, Logística e Finanças Globais da Escola de Gestão, Comunicação e Negócios do Centro Universitário Internacional Uninter.

## O uso de permutas para micro e pequenas empresas

As permutas são uma forma das empresas reduzirem o custo de operação e uma possibilidade para que os empreendedores possam escoar a produção parada

Após ser aprovada em edital e processo rigoroso de avaliação, a XporY.com passa a ser plataforma credenciada pelo Sebrae-SP para as micro e pequenas empresas trocarem produtos e serviços. O termo de parceria foi assinado com expectativa de que seja um motor para movimentar os pequenos negócios, que tiveram em média queda no faturamento de 40% no Brasil após a pandemia.

A constatação foi da pesquisa “O impacto da pandemia do Coronavírus nos pequenos negócios”, realizada entre 27 e 31 de agosto, feita com 7.586 empresários de pequenos negócios dos vinte e seis Estados e Distrito Federal. As permutas são uma forma das empresas reduzirem o custo de operação e uma possibilidade para que os empreendedores possam escoar a produção parada. Também é uma forma de potencializar a geração de negócios e de se promover a inclusão digital de pequenos e médios empreendedores, especialmente durante o período em que o país ainda enfrenta a pandemia do Coronavírus.

“É uma parceria que representa uma grande vantagem para as micro e pequenas empresas, que é o nosso público-alvo. Podemos ajudar aos em-



É uma forma de potencializar a geração de negócios de pequenos e médios empreendedores.

presários a superar esse momento de adversidade”, destaca o sócio-fundador da XporY.com, Rafael Barbosa. A XporY.com é uma plataforma digital de permutas multilaterais em que empresas e profissionais liberais podem ofertar seus produtos e serviços e fazer trocas.

A cada venda, o empreendedor recebe o valor do produto em moeda digital própria da plataforma chamada X\$, que tem valor equivalente ao Real - ou seja, cada R\$ 1,00 equivale a X\$ 1,00. Com o crédito, ele pode adquirir qualquer outro produto ou serviço disponível na plataforma. Atualmente, dez mil mem-

brós usam a XporY.com.

Um dos exemplos de pequenos empreendedores que já foi beneficiado pela atuação da XporY.com durante a pandemia é a da microempreendedora individual e estilista de alta costura Yara Borges. Dona de um ateliê fundado há seis anos, ele teve que ficar três meses sem produção por ver os pedidos despencarem por conta do cancelamento de festas e eventos. Para superar a crise, Yara investiu na produção de máscaras de proteção facial e camisas masculinas e passou a ofertar os produtos pela plataforma de permutas.

Com a receita, passou

a pagar despesas fixas de casa. “Um dos meus principais custos é a mensalidade da faculdade EAD do meu esposo e consigo pagar em moeda virtual X\$ que recebo pela comercialização das minhas peças na plataforma. Também estou fazendo um novo projeto de decoração para minha loja e com as permutas já comprei parte da marmoraria e itens de mobiliário”, conta. Rafael reforça a credibilidade do processo que, segundo ele, durou cerca de oito meses.

“Para o estabelecimento da parceria, a plataforma participou do processo de chamada pública, cumpriu os requisitos estabelecidos em edital e foi avaliada tendo, inclusive, passado por auditorias”, afirmou. A parceria entre as instituições será reavaliada a cada seis meses, numa duração máxima contratual de cinco anos. A XporY.com não tem custo de adesão e não cobra anuidades e nem taxas de manutenção durante todo o processo.

“Somente na hora de consumir é que o permutante paga uma pequena taxa de 10% em real sobre o valor da compra”, detalha Barbosa. Os interessados podem acessar a plataforma de permutas multilaterais por meio de aplicativo, disponível para Android ou iOS, ou pelo site (www.xporY.com). Fonte: AI/Sebrae.

## O Contador pode aumentar sua renda com mais clientes MEI

Com o alto crescimento das empresas no Brasil, cada vez mais há a necessidade do uso de ferramentas e sistemas que otimizem o gerenciamento dos negócios. Pensando nisso, a startup EasymeI, que já havia lançado em 2020 um app para o MEI, lançou em dezembro o EasymeI Contador, um sistema que integra todas as funções para que o contador possa aumentar sua renda, atendendo um número maior de clientes microempreendedores de forma rápida e fácil. O mercado de microempreendedores é promissor, têm crescido e precisa de auxílio.

Para se ter uma ideia, no último ano, o Brasil atingiu a marca de mais de 11 milhões de MEIs registrados no país, número que representa 55% das empresas brasileiras.

Com isso, sentimos a necessidade de oferecer automatização de processos burocráticos do dia a dia como, por exemplo, a emissão da guia DAS, dando a oportunidade ao contador de economizar tempo com a gestão da empresa de seus clientes atuais, podendo assim, buscar novos usuários e aumentar a sua receita mensal”, explica Alexandre de Carvalho, CEO e fundador do EasymeI Contador.

O sistema oferece gerenciamento e atendimento aos clientes MEIs; oportunidade de ofertar maquininhas de pagamento com condições especiais; acesso ao app EasymeI para o microempreendedor ter controle da vida financeira da sua empresa; base de conhecimento e materiais para melhorar o atendimento do contador; automatização das



O sistema oferece gerenciamento e atendimento aos clientes MEIs.

rotinas de trabalho como emissão de notas fiscais e guias DAS e um custo de apenas R\$5 por cliente ativo.

Em parceria com a Fenacon (Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis) a plataforma visa atender as mais de 73 mil empresas de contabilidade no Brasil com uma gama de funções que facilitará o dia a dia contábil. Além de oferecer a plataforma, o profissional contábil vai ter em um único lugar a gestão completa do MEI e a possibilidade de se expor ao mercado, atraindo mais clientes. Outras informações: (https://easymeI.com.br/).

## O crescimento do empreendedorismo em momentos de crise

O ano de 2020 foi difícil para muitas pessoas - segundo o IBGE, o Brasil encerrou outubro com 13,8 milhões de desempregados, cerca de 3,6 milhões a mais do que o registrado em maio, o que corresponde a uma alta de 35,9% no período.

Por outro lado, devido aos cortes de pessoal promovidos pelas empresas, muitos brasileiros decidiram virar o jogo por conta própria e abrir um negócio. Os números revelados pelo Sebrae mostram que foram criados 1,47 milhão de MEIs de janeiro a setembro de 2020 - um recorde desde o surgimento da categoria em 2009.

Para Uranio Bonoldi, essa foi a alternativa encontrada para obter renda: “Com a crise, veio também a possibilidade de se reinventar. Quem já pensava em abrir um negócio, finalmente tomou

a decisão de dar o pontapé inicial, e quem se viu desempregado ou perdeu parte da renda, também embarcou no empreendedorismo como forma de não ficar para trás”. Abrir o primeiro negócio é mais simples do que parece - e é possível fazer isso sem sair de casa, o que facilita ainda mais o processo.

“Houve uma grande redução de custo e desburocratização para quem deseja se tornar MEI, por exemplo. Muitas pessoas optaram em transformar um serviço que já faziam, como consultoria, refeições (catering), serviços de costura, marketing, aulas etc., em empresas especializadas. Com a ajuda das redes sociais, estenderam o alcance das vendas não só para parentes e amigos, mas para uma ampla parcela da comunidade”, comenta Uranio.

A partir dessa tendência é possível observar como crises costumam gerar oportunidades. “Claro que não podemos glamorizar os números do desemprego, as pessoas têm enfrentado diversos problemas financeiros - mas é interessante pensar em como podemos ser mais resilientes do que imaginamos quando a necessidade é urgente.

Nossa capacidade, quando posta à prova, costuma ser maior do que achamos que ela realmente é”, acredita o especialista, e completa: “Daí a importância do autoconhecimento, para se sobressair não apenas em momentos de crise, e sim, construir uma trajetória de ascensão, independente de qualquer situação que se apresente diante de nós”. Fonte e outras informações: (www.uraniobonoldi.com.br).

## Proclamas de Casamentos

### CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 7º Subdistrito - Consolação Aldegar Fiori - Oficial

Faça saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual e desejam se casar:

O pretendente: **LEONARDO HENRIQUE SCARRETTA CARDOSO**, de nacionalidade brasileira, modelista, solteiro, nascido em São Paulo, SP, no dia (26/04/1984), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Waldemar Cardoso Filho e de Maria Aparecida Scarretta Cardoso. O pretendente: **CAIO CÉSAR XAVIER MOREIRA**, de nacionalidade brasileira, publicitário, solteiro, nascido em Belém, PA, no dia (22/12/1988), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Edson Wanderley Silva Moreira e de Ana Júlia Xavier Moreira.

O pretendente: **CARLOS ROBERTO RISSAS DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, mãe, divorciado, nascido em São Paulo, SP, no dia (23/07/1970), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de José Carlos da Silva e de Maria Conceição Rissas da Silva. A pretendente: **ALETÍCIA HUMILDES NUNES SANTANA**, de nacionalidade brasileira, técnica de enfermagem, solteira, nascida em Presidente Dutra, BA, no dia (08/09/1982), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Ernestino José Humildes e de Abelita Nunes Santana.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local  
Jornal Empresas & Negócios