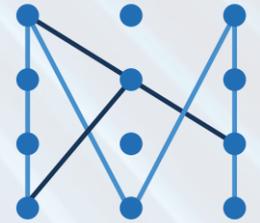


Trama

Comércio Internacional

Nossos Pilares



A Trama Comércio Internacional tem como missão “o planejamento de negócios internacionais, com intuito de torná-los eficientes, seguros e rentáveis, por meio da realização de engenharia aduaneira de importação”.

A Trama Comércio Internacional surgiu a partir da experiência de anos com clientes em importações problemáticas, realizadas sem planejamento e que, frequentemente, resultavam na retenção da mercadoria, perdimento, multas. Assim, a empresa nasce com o objetivo de demonstrar que a atividade de importação pode e deve ser um negócio com ótimos resultados.

De acordo com o Dicionário Aurélio, o termo “trama” significa “enredo”, “maquinação”. É o entrelaçamento dos diferentes fatores envolvidos no comércio internacional, em especial, em uma importação, que dão significado à Trama, o seu planejamento é que resultará na efetiva engenharia aduaneira, capaz de garantir sucesso na operação.

Quem faz a Trama



Formada por jovens profissionais, apaixonados pelo que fazem e que acreditam no comércio exterior como instrumento de desenvolvimento econômico.

Gustavo Henrique Maia de Almeida Sócio

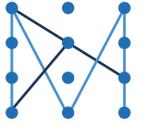
Advogado e administrador de empresas. Mais de 15 anos de experiência em comércio internacional em escritórios de advocacia e empresas importadoras e exportadoras. Desenvolvimento de planejamentos de operações internacionais.

MBA em Gestão de Comércio Exterior e Relações Internacionais pela Fundação Getúlio Vargas; Especialização em Tributação Internacional pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas.

Atuação acadêmica como professor na unidade de negócios Tax & Accounting da Thomson Reuters no Brasil (Fiscosoft) e, atualmente, professor do Canal Aduaneiro.



Como fazemos:



01 Relacionamento

Primeiros entendimentos a respeito do trabalho, seu desenvolvimento e especialmente os resultados que podem ser obtidos.

02 Objetivos

Obtenção de informações, dados e necessidades do cliente.

03 Análise

A verificação dos documentos de embarque do cliente, **sem custo**, é o diagnóstico inicial das importações do cliente.

04 Planejamento

Desenvolvimento das alternativas de planejamento. Apresentação de proposta ao cliente.

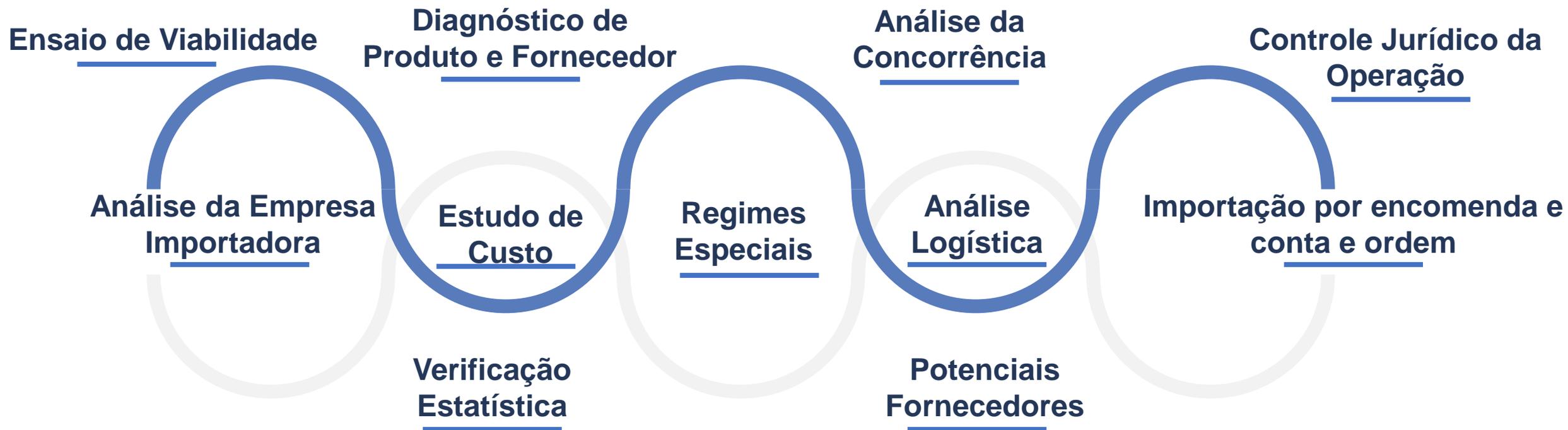
05 Execução

Execução das recomendações do planejamento.

06 Monitoramento

Acompanhamento dos resultados após implementação do planejamento.

O que fazemos:



Etapas do nosso trabalho:



Ensaio de viabilidade:

Verificação de questões prévias como tributação, tratamento administrativo da importação, entendimento da concorrência e mercado no qual a mercadoria deve se inserir.



Análise da empresa importadora:

Apuração das características da empresa importadora como enquadramento tributário, constituição societária, radar.



Análise da Concorrência:

Diagnóstico as principais características das empresas concorrentes, origens de suas importações, preços praticados, outros.



Estudo de custos na importação:

Redução dos custos do projeto, em especial, os tributários, logísticos, administrativos, mercadológicos, busca pela correta precificação.



Diagnóstico de Produto e Fornecedor:

Mapeamento das informações dos produtos importados com outros possíveis fornecedores.



Regimes Especiais:

Análise de regimes especiais aduaneiros nacionais, fiscais estaduais e regimes especiais do exterior e *hubs* logísticos.



Controle Jurídico da Operação:

Gestão legal de toda a operação.



Análise logística:

Objetivo de propiciar soluções seguras, com diminuição dos custos logísticos e ganho de eficiência.



Verificação Estatística:

Confronto de dados da mercadoria importada, com principais países fornecedores, preços praticados, logística empregada, sazonalidade de importações, em comparação com os concorrentes no Brasil e outros mercados.



Importação por conta e ordem e encomenda.



Desenvolvimento de Fornecedores:

Análise das informações dos possíveis fornecedores, é a viabilização da empresa como fornecedora confiável e compatível com as operações do importador.



Proposta de Resultados:





Como podemos começar. Envio dos documentos de embarque.

O relacionamento junto ao cliente e o entendimento de seus objetivos são etapas essenciais, entretanto, caso se sinta confortável, nos envie os documentos de embarque de importação, assim, podemos verificar, sem custo, algumas questões prévias e, quando nos encontrarmos, já teremos um panorama a ser proposto.

Caso contrário, aguardamos retorno para agendarmos uma reunião.

Certamente as informações contidas nesses documentos serão mantidas em sigilo e deverão ser utilizadas apenas com intuito de análise prévia e no contexto do trabalho.

Aguardamos o seu retorno e, mais uma vez, agradecemos pelo contato.



Agradecemos a oportunidade de apresentar a Trama, seus valores, objetivos, forma de atuação. Será um prazer realizar o planejamento das operações de importação de sua empresa.

Gustavo Henrique Maia de Almeida

CONTATOS:



<https://www.linkedin.com/company/tramacomex/>

<https://www.linkedin.com/in/gustavo-henrique-almeida/>



contato@tramacomex.com.br

gustavo@tramacomex.com.br





Trama

Comércio Internacional