

82% das empresas brasileiras afirmam não utilizar todo o potencial dos acordos de livre comércio entre países

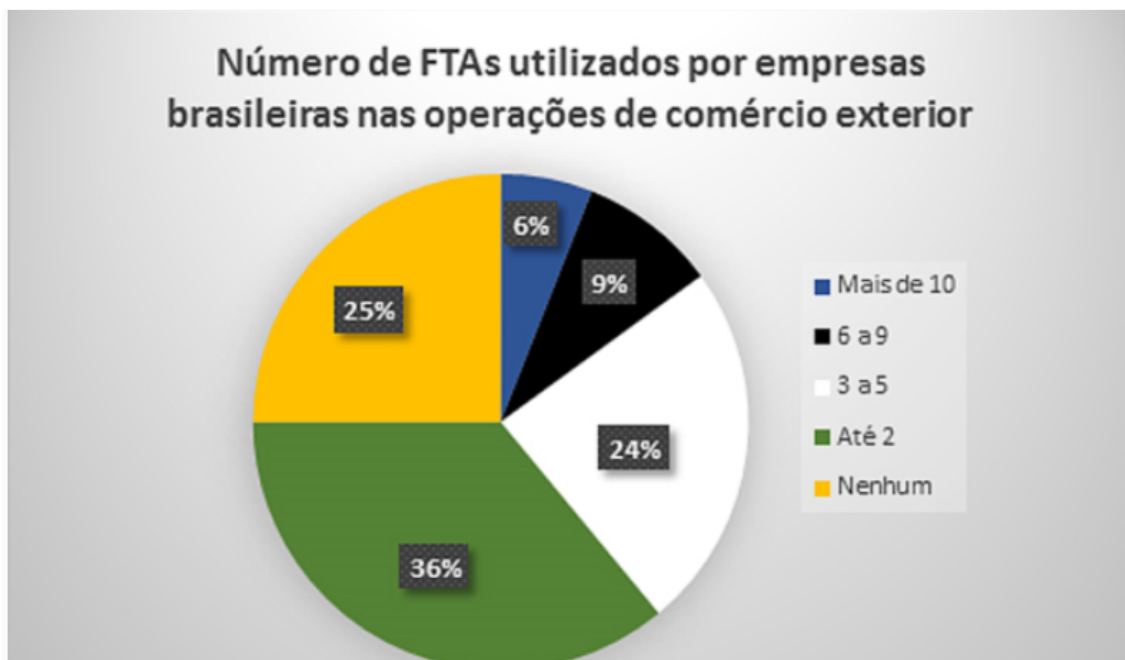
Levantamento realizado pela Thomson Reuters, em parceria com a KPMG, revela que empresas enfrentam dificuldades para atender às exigências de conformidade nas transações de comércio exterior

Um levantamento realizado pela Thomson Reuters, em parceria com a KPMG, revela que muitas empresas enfrentam dificuldades para atender às complexas exigências de conformidade nas transações de comércio exterior, por conta de processos manuais ineficientes. Além de ficarem expostas a riscos, as empresas consomem tempo e recursos, perdendo a disponibilidade para exercer atividades que afetariam diretamente nos resultados.

O Brasil representou 38% das respostas da pesquisa, que incluiu 446 especialistas e gestores de comércio exterior de 11 países diferentes. Confira abaixo os principais resultados que retratam a relação do mercado brasileiro com os trâmites de importação e exportação:

As empresas brasileiras gastam um total de 72% do tempo dedicado às operações de exportação somente em documentação e licenciamento de importação, gerenciamento de despachantes e classificação de produtos importados. A maioria dos entrevistados (63%) disse não usar plataformas e sistemas específicos para gestão das atividades de comércio exterior. A não adoção é justificada por falta de experiência prévia (22%) e falta de suporte ou orçamento dentro da organização (30%). Os 37% que já fazem uso de sistemas de gestão explicaram que não adotam as ferramentas em todas as operações, parte por limitação de budget e parte devido à existência de múltiplos sistemas de ERP.

No que diz respeito aos Acordos de Livre Comércio (FTAs), apenas 6% dos brasileiros informaram usar mais de 10 dos acordos disponíveis em seus países, enquanto o expressivo número de um quarto da amostra revelou não usar nenhum FTA. Perguntados sobre a utilização do potencial que os FTAs teriam a contribuir com a sua atividade, 82% reconhecem não se beneficiar plenamente dos acordos. Justificam para isso a complexidade das regras de origem, os desafios para obtenção de documentação dos fornecedores de matéria-prima, a falta de conhecimento da equipe interna, alterações ao projeto de lei de origem de material e de sourcing, falta de equipe focada no cumprimento regulatório dos FTAs e o fato de os benefícios não compensarem os riscos e os esforços a serem implementados.



Na avaliação das atividades relacionadas ao comércio exterior em relação ao risco de penalidades, sanções regulatórias e alto custo, 28% dos entrevistados consideraram que o fator mais impactante sobre as atividades seja a classificação de produtos. Explicam que os processos são atravancados por ambiguidade na descrição de produtos, classificações diferentes em cada país, ineficiência no workflow de classificação e demasiadas alterações de regras por parte do Governo.

Perguntados sobre a questão do *Trade-Compliance*, 79% dos respondentes reconhecem que é necessário conhecer a

reputação de seus clientes, fornecedores e parceiros, porém apenas 68% utilizam soluções tecnológicas para facilitar tal processo. A mesma porcentagem, no entanto, declara ser muito importante poder contar com plataformas tecnológicas de gestão de comércio que se integrem com os sistemas ERP.

O Diretor Geral da divisão de negócios de Gestão do Comércio Exterior da Thomson Reuters no Brasil, Menotti Franceschini, conclui que “ainda é baixa a utilização de tecnologia integrada para gerenciar as operações de comércio exterior, para fortalecer a estrutura de *supply chain*, elevar nível de competitividade internacional das empresas e mitigar riscos decorrentes de descumprimento regulatório”. Ele acrescenta ainda que “no atual cenário econômico brasileiro, as empresas precisam garantir que estejam utilizando todos os recursos para serem mais competitivas e ampliar o cenário de comércio exterior brasileiro”.