



“Portos de Santa Catarina cresceram 53% e o de Santos, 2%”, diz Feaduaneiros”

À frente da Federação Nacional dos Despachantes Aduaneiros (Feaduaneiros) desde junho, o Nívio Perez dos Santos quer resolver os principais problemas da categoria, que reúne cerca de 8 mil profissionais em todo o País, até o final de sua gestão em 2022. Entre os principais desafios estão fazer com que o Governo Federal facilite o processo de exportação, preparar os despachantes para os novos tempos e que eles sejam ouvidos para a modernização de todo o sistema.

“Quero fazer um link maior com as autoridades, principalmente com a Receita Federal, levar as necessidades do setor, porque, muitas vezes, quem formula os programas, quem faz as leis, não está vivendo o dia a dia e nós é que vamos dizer a eles como é que funciona”, diz.

Atuando como despachante desde 1993 e presidente do sindicato regional da categoria, Santos também trabalha para que uma fiscalização mais efetiva do poder público evite que empresas paulistas migrem para outros estados para fugir da cobrança de impostos no Estado.

Confira trechos da entrevista:

Há cerca de dois meses no comando da Feaduaneiro, qual o rumo que pretende dar à entidade?

A função principal é a defesa dos sindicatos da categoria e o que nós estamos fazendo são várias reuniões com a cúpula da Receita Federal, com a Anvisa, em virtude dos problemas que eles vem causando com atrasos em vários estados, com o Ministério da Agricultura. Estamos tentando fazer uma aproximação maior com esse pessoal, uma colaboração. Isso porque, dados da própria Receita Federal do Brasil dão que

97% dos processos de importação e exportação são feitos por despachantes aduaneiros, ou seja, quase na totalidade, quem manipula o sistema, quem fornece informações para a Receita, seja na importação ou na exportação, é o despachante aduaneiro. A maioria prefere terceirizar até pela experiência que tem um despachante aduaneiro, conhecimento de tarifas, custo de produtos, conhecimento junto aos terminais. Hoje, nesta interlocução da Federação, quais são as principais dificuldades que tem sido debatidas na esfera federal?

Hoje, o Brasil vem passando por uma série de transformações no Comércio Exterior. Por uma determinação da Organização Mundial das Aduanas e da Organização Mundial do Comércio. Eles querem uma facilitação, uma forma dos países trocarem mercadorias que não seja tão burocrática. Hoje, nós temos como novidade no Brasil, o operador econômico autorizado, o portal único e entrou, agora em primeiro de junho, a DUE (Declaração Única de Exportação).

Segundo a própria Receita Federal, a DUE reduziu o tempo de espera na exportação em 55%. O número de informações que você prestava caiu de 55 para 33. E na importação?

Hoje, nós estamos trabalhando na Duimp (Declaração Única de Importação), que vai entrar como piloto em outubro. Como Federação, pretendemos participar de todas essas transformações que vem ocorrendo. Agora, em agosto, nos reunimos com o subsecretário (de Administração Aduaneira) da Receita Marcus Vinicius (Vidal Pontes) e apresentamos os pleitos da categoria.

O despachante aduaneiro, por ele ser um preposto do importador e exportador, e a única pessoa física da cadeia logística, ele tem uma função primordial. Ele é um importador nos portos e nos aeroportos. Essa é a função do despachante aduaneiro.

E o que foi apresentado ao subsecretário? Queremos uma participação mais ativa dos despachantes aduaneiros na Duimp, no comitê de facilitação e dentro dos grupos de operadores econômicos autorizados. Como está a implantação da Duimp?

Pode ser testada nesta primeira fase na região? A Receita Federal está escolhendo três grandes importadores e eles vão começar a fazer os primeiros testes. Em cima destes testes vão surgindo os gargalos e é avaliado o que precisa ser melhorado. Quanto tempo pode levar até ser ampliado para todo o País? Mais de um ano, porque a importação, diferente da exportação, é muito mais complexa. Na importação, você tem recolhimento de tributos, tem vários tipos de importações, algumas com incentivo do Governo. Então, o leque de informações é muito maior, o trâmite é muito mais difícil. Existe também dentro do MDIC (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços) um controle de certos produtos para saber se podem entrar no País ou não, que necessitam de licença de importação. Nós também fizemos duas reuniões com eles para tentar diminuir esse número de produtos que necessitam de licença.

O senhor começou a trabalhar com comércio exterior na década de 80 e tornou-se despachante nos anos 90. O cenário profissional mudou muito?

A tecnologia avançou muito. Hoje, a Receita não dispõe de auditores fiscais para conferir em todos os terminais. Ela trabalha muito com análise de risco, ela estuda a empresa e o prestador de serviço, vê o histórico e, por ali, ela vai te parametrizar se você é um bom importador, um médio ou um importador de risco. Hoje, nós temos três canais principais de parametrização no País: o canal verde, de liberação imediata, onde não existe conferência física ou documental; o canal amarelo, que verifica a parte documental, e o canal vermelho, que é uma conferência documental e física. Existe um quarto canal, que é muito pequeno, que é o canal cinza, que faz uma conferência de valores para ver se esse importador não está subfaturando para pagar menos tributos.

E o que essa mudança trouxe na prática?

Hoje, 80% dos processos de importação são parametrizados pelo canal verde, o que faz com que os auditores fiscais foquem no risco que o Brasil pode ter com produtos falsificados, contrabando e importação e exportação de drogas. A Receita trabalha muito com tecnologia e com análise de risco e o

projeto dela é que a carga flua um pouco mais rápido, uma vez que a mercadoria não tem que ficar parada no Porto porque o custo é muito caro.

Com essas mudanças e menos burocracia, qual o futuro do despachante aduaneiro?

O despachante aduaneiro vai se tornar um consultor. Ele vai ter que trabalhar junto com seu importador, analisando o produto, classificando-o de uma forma melhor e apresentando soluções de logística para que ele não tenha um custo muito alto.

Como o senhor vê a movimentação de cargas no Porto de Santos, com anúncios constantes de recordes?

O recordes são 95% na exportação e no agronegócio, que para Santos não é um grande negócio. Essas cargas vem fechadas de fora e a Cidade fica mais com o ônus do que o bônus. Na parte de importação, o crescimento foi quase zero, em virtude da crise e da fraude fiscal que acontece em Santa Catarina. Eu tenho discutido muito isso. Eu estive, em julho, com o governador Márcio França e levei um trabalho de crescimento dos portos na parte de importação de contêineres. De 2010 a 2017, mesmo com a crise, os portos de Santa Catarina cresceram 53% e o de Santos cresceu 2% por conta da guerra fiscal. Hoje, o ICMS em Santos é 18%. Lá é de 2% ou 3%.

Muitas empresas paulistas estão instalando suas filiais em Santa Catarina por conta da parte financeira. E qual foi a avaliação do governador?

Ele ficou bastante impressionado e ficamos de apresentar um trabalho com algumas soluções, em janeiro. O que adiantei a ele e foi de que houvesse uma fiscalização mais intensa nestas empresas paulistas que trazem sua carga por outros portos. Por atuar em um dos maiores Portos da América Latina, a experiência do despachante aduaneiro daqui é referência? O que a gente escuta é que Santos é o protótipo de tudo. Tudo o que a Receita Federal quer lançar, ela lança primeiro em Santos. Se funcionar aqui, tem que funcionar no Brasil inteiro.

Circulando pelo País, o senhor pode trazer outras experiências para serem adotadas aqui?

Não só no Brasil. Faço parte de um grupo formado por 20 países, onde se discute muito a forma que a Aduana atua em cada local. Essa troca é muito importante. É muito diferente no exterior? Mais ou menos. Existem certas peculiaridades que nós não temos. Por exemplo, aqui eu preciso guardar a documentação durante 5 anos. Na Argentina, eles tem um sistema em que quando você termina um processo de importação, você envia a documentação para esse um arquivador e ele vai escanear e deixar em um arquivo nacional. Esse processo recebe um número, que é passado para o despachante, para a empresa e para Aduana. Então, sempre que a Aduana precisa fazer uma revisão em algum documento ou precisa tirar uma dúvida, ela vai direto nele. Hoje, a Aduana brasileira intima o importador a apresentar documentos e ele tem que voltar nos seus arquivo. Isso é uma coisa que já apresentamos inclusive para o Governo brasileiro. Você elimina papel e tempo. Em quatro horas você obtém a informação que você quer. Quando no Brasil isso demora entre 10 e 15 dias.

O processo está se modernizando, mas ainda tem algum gargalo que você gostaria de ver resolvido até o final de sua gestão na Federação em 2022?

Eu pretendo que o Portal Único funcione da forma que ele está sendo proposto, pois ele dá uma visibilidade grande no processo todo, que a Anvisa resolva seus problemas, pois hoje esse é o maior gargalo. É também fundamental que todos os órgãos anuentes conversem entre si. O que nós sentimos é que o despachante aduaneiro tem que falar 23 línguas, pois são 23 órgãos que nós trabalhamos. O interessante seria que todos falassem a mesma língua. Um sistema de Anvisa hoje é diferente do sistema do Ministério da Agricultura e eles são órgãos separados que não se falam. O senhor afirma que um dos maiores entraves no Porto ainda é a Anvisa. O que é necessário para resolver essa situação? Boa vontade. Eles não têm concurso e o Governo não tem dinheiro. E ainda há a questão da segurança. Existem certos produtos, principalmente aqueles que vão ser manipulados por grandes indústrias farmacêuticas, que não precisariam sofrer uma fiscalização maior dentro do Porto. A própria empresa cuida disso. Ela tem um sistema de segurança, que,

independente da análise da Anvisa, ela vai tomar esse cuidado porque as multas são muito grandes. O sistema de controle que as empresas tem de análise é mil vezes melhor do que o da Anvisa.

Como o Comércio Exterior está sendo afetado pelo cenário político e econômico nacional?

Um problema grave que o Brasil enfrenta são as greves, onde se perde muita credibilidade, principalmente na exportação. Na dos caminhoneiros, nós tivemos empresas exportadoras não conseguiram cumprir seus contratos de embarcar cargas. Foram multadas em dólar e euro e ainda com o risco de ter o cancelamento do contrato.

O ano eleitoral também interfere muito nos negócios?

Muito. É um período de muita especulação, que mexe muito com o exportador, porque as incertezas afetam a variação da moeda. Ele faz uma compra na China, por exemplo, e daqui a três meses quando ele for entregar o produto, o preço do dólar é outro e ele perde muito. Veja a disparada que temos agora. Não há como balizar preços de venda. Se o dólar estiver estável, você consegue se planejar e criar um custo. Com isso, importadores que traziam seis contêineres, estão trazendo dois para não perder o seu fornecedor e esperando para ver o que vai acontecer. Isso deve afetar inclusive o Natal deste ano.

Mas as mudanças tecnológicas para facilitação que estão sendo implantadas podem alavanca o setor?

Comércio exterior é a saída para tudo. Hoje, o País representa 1% de todas as exportações mundiais. Somos um País para ter pelo menos 10% de todo o mercado. Mas a cada 1% que aumentarmos no ranking, isso pode gerar em torno de 5 milhões de empregos. Olha onde está a saída do desemprego. Por isso o Governo está atacando tanto nesta facilitação.

As exportações de confectionery e snacks do Brasil aumentaram 7,14% no primeiro semestre deste ano, alcançando US\$ 255,1 milhões. A expansão das vendas externas do setor confirma a tendência que já vem desde 2017, quando as exportações registraram forte crescimento de 19,4% em relação ao ano anterior. A expectativa é de que a tendência se mantenha, segundo indicam estudos do Brasil Sweets and Snacks, um projeto de exportação criado em parceria pela Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados (ABICAB) e pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).

Entre janeiro e junho de 2018, as exportações de doces típicos brasileiros – feitos de amendoim, como paçoca e pé de moleque – além do tradicional doce de leite, barrinhas de cereais e chocolate tiveram aumento mais expressivo. As exportações de doces brasileiros cresceram 9,9% no primeiro semestre, as de barrinhas de cereais aumentaram 5,8% e as de chocolate, 2,7%, na comparação com o mesmo período do ano passado. Também as vendas de amendoim in natura registraram um forte aumento, 33,85% em valor nos primeiros seis meses do ano. “Nos últimos anos, a indústria brasileira de confectionery vem investindo fortemente em automação e tecnologia, e está colhendo os resultados”, diz Ubiracy Fonseca, presidente da ABICAB.

Produtos Saudáveis

Outro setor em expansão no Brasil e que começa a integrar o portfólio de exportação do Brasil são doces e snacks da linha Better for you, mais saudáveis e free from ingredientes associados a intolerâncias alimentares. Esse tipo de produto atende à crescente demanda nacional e internacional por uma alimentação mais saudável. A MontevérGINE lançou três novas linhas desses produtos nos últimos meses. Entre elas, a linha Pick Nick, de confeitados drageados em três sabores, uva passa, banana e cereal – todos feitos com ingredientes naturais e cobertos com chocolate zero açúcar.

Também lançou a linha Torrone Sport, que são barras feitas de amendoim e com 50% de recheio em três sabores, cranberry, cacau nibs ou coco – todos também feitos com ingredientes naturais, sem adição de

açúcar, com alto teor de proteínas e fibras, e baixo de carboidratos. Outro produto novo da Montevérgine são as barras com alto teor de proteína whey, recheadas com brownies ou pasta de amendoim, ambas com alto teor de fibras e sem adição de açúcar.

“Já estamos exportando essas novas linhas de produtos para o Chile e estamos começando negociações com nossos distribuidores na Holanda, em Portugal e outros países da América Latina”, diz Guilherme Souza, gerente de exportação da Montevérgine.

Também a Riclan está impulsionando as vendas ao exterior de seus produtos Better for you, entre eles, a bala Pocket de café Zero Açúcar e o Caramelo My Toffee, de Leite Zero Açúcar e Zero Lactose, ambos lançados este ano. “Estamos abrindo novos mercados com esses produtos mais saudáveis, incluindo países e distribuidores diferentes dos que tradicionalmente adquirem nosso portfólio”, diz Antonio Romualdo Silva, diretor internacional de negócios da Riclan.

Fonte: A Tribuna