

FTA:
UMA ESTRATÉGIA
PARA GARANTIR A
COMPETITIVIDADE
DE EMPRESAS BRASILEIRAS
NO EXTERIOR



CONTEÚDO

FTA: uma estratégia para garantir a competitividade de empresas brasileiras no exterior	3
FTA e o Cenário Brasileiro	4
Plano Nacional de Exportações	5
FTAs no Brasil: acordos de livre comércio tornam bens e serviços <i>made in Brazil</i> atraentes e competitivos	6
Acordo entre Mercosul e União Aduaneira da África Austral: abrindo novos mercados	8
Acordo MERCOSUL e União Europeia	8
Vantagens do uso de FTAs e os benefícios para as empresas exportadoras	9
Baixa utilização de FTAs no Brasil	10
Empresas precisam se preparar para aproveitar oportunidades	11
Compliance	12
O momento de “ganhar o mundo” é agora	13

FTA: UMA ESTRATÉGIA PARA GARANTIR A COMPETITIVIDADE DE EMPRESAS BRASILEIRAS NO EXTERIOR

Diante das rápidas mudanças no cenário político-econômico nacional, as empresas buscam alternativas para manter o ritmo de produção e de vendas. Em uma conjuntura de mercado interno desaquecido e de câmbio desvalorizado, as exportações ganham atratividade. Contudo, as empresas precisam entender como aproveitar essas mudanças, escolhendo os melhores caminhos.

O Brasil reconhece o papel estratégico das exportações na sua economia e se esforça para ampliar este setor lançando o Plano Nacional de Exportações e firmando Acordos Internacionais de Livre Comércio (*FTA - Free Trade Agreement* sigla em inglês) com países e blocos comerciais que visam a estimular vendas de bens e serviços no mercado internacional. Esses acordos podem reduzir ou eliminar impostos e taxas no processo de importação no local de destino da mercadoria, tornando bens e serviços *made in Brazil* mais competitivos no mercado externo.

Agora é o momento para as empresas aproveitarem a conjuntura e os benefícios oferecidos pelos FTAs para venderem seus bens e serviços no mercado internacional com preços competitivos.

FTA E O CENÁRIO BRASILEIRO

As diretrizes da Política Externa Brasileira estabelecem como princípio uma participação mais enfática do Brasil nas cadeias globais de valor e nas negociações de acordos comerciais bilaterais com parceiros econômicos de grande destaque a partir da atuação conjunta entre o Estado e o setor privado.

Os desafios para a retomada do crescimento passam diretamente por um processo de melhoria dos fluxos visando ganhos de competitividade e produtividade. Os acordos em que o Brasil é signatário são oportunidades valiosas para empresas que buscam entrar em novos mercados e ainda são instrumentos importantes para dinamizar a economia nacional.

O principal parceiro dessa iniciativa do governo é o setor privado, representante fundamental na elaboração do Plano Nacional de Exportações 2015, e que tem contribuído de forma consistente nos avanços para a conclusão de novos FTAs. O crescente diálogo expande horizontes na construção de um programa sólido de aumento das exportações e de recuperação econômica.



PLANO NACIONAL DE EXPORTAÇÕES

O Plano Nacional de Exportação (PNE) foi lançado em 2015 para estimular o setor do Comércio Exterior e abrir novos negócios para as empresas exportadoras brasileiras. O objetivo é incentivar a venda de bens e serviços nacionais com foco na ampliação, diversificação, consolidação e agregação de valor e de intensidade tecnológica.

Para isso, no âmbito interno, é necessário um aperfeiçoamento dos sistemas tributário e regulatório, além de um esforço para desburocratizar e simplificar os processos. Já no âmbito externo, há a busca pela ampliação dos FTAs com países e blocos comerciais.

O PNE estabelece cinco pilares estratégicos:



O Plano Nacional de Exportações possui excelentes perspectivas, diretrizes bem definidas e metas factíveis sustentadas por dados reais. O Brasil atualmente ocupa a 7ª posição no ranking das 10 maiores economias mundiais, mas em termos de exportações é o 25º no mundo exportando apenas 27,6% do seu Produto Interno Bruto, o que

pode levar o país ao 29º lugar em 2016. Esses dados destacam dois pontos importantes: primeiro de que o país está aquém de suas potencialidades de exportação; e, segundo, que existe um espaço enorme para crescimento, considerando que as primeiras economias mundiais exportam, em média, 53,4% de seus respectivos PIBs.

FTAS NO BRASIL: ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO TORNAM BENS E SERVIÇOS MADE IN BRAZIL ATRAENTES E COMPETITIVOS

Nos últimos anos o governo brasileiro firmou vários acordos internacionais de livre comércio e não tem poupado esforços para ampliar a lista de par-

ceiros comerciais. Dentre os vários acordos comerciais dos quais o Brasil faz parte e que as empresas já podem usufruir destacam-se:

Acordos em que o Brasil faz parte

América Latina

- PTR 04 – ALADI (Associação Latino-América de Integração)
- Acordo de Sementes entre países da ALADI (AG-02)

Acordos do Brasil com a América Latina

- ACE 18 - Mercosul
- ACE 02 - Brasil - Uruguai
- ACE 14 - Brasil - Argentina
- ACE 41 - Brasil - Suriname
- ACE 53 - Brasil - México
- ACE 69 - Brasil - Venezuela
- AAP.A25TM 38 - Brasil - Guiana e São Cristovão e Névis

Acordos do Mercosul com Determinados Países da América Latina

- ACE 35 - Mercosul - Chile
- ACE 58 - Mercosul - Peru
- ACE 36 - Mercosul - Bolívia
- ACE 55 - Mercosul - México
- ACE62 - Mercosul - Cuba
- ACE 59 - Mercosul - Colômbia, Venezuela e Equador

Acordos do Mercosul com o restante do mundo

- Mercosul - Índia
- Mercosul - Israel
- Mercosul - SACU (South Africa Customs Union)
- Mercosul - Egito (sem vigência)
- Mercosul - Palestina (sem vigência)
- Mercosul - EU (Em negociação)



O Brasil segue em negociação com outros países para aumentar e aperfeiçoar acordos já existentes.

Abaixo temos a relação das negociações atuais:

Canadá
retomada do diálogo exploratório

EUA
renovação do Sistema Geral de Preferências

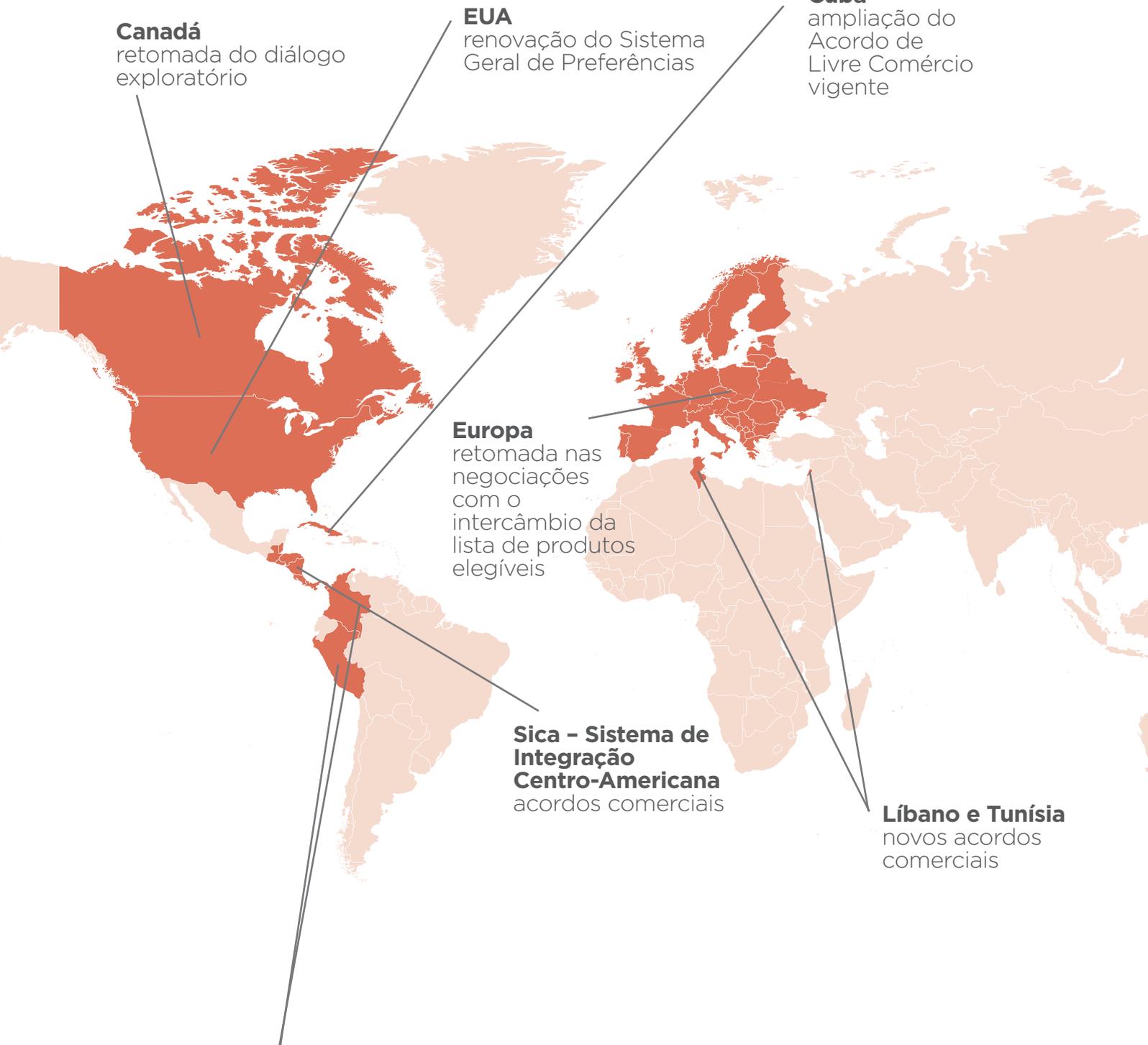
Cuba
ampliação do Acordo de Livre Comércio vigente

Europa
retomada nas negociações com o intercâmbio da lista de produtos elegíveis

Sica - Sistema de Integração Centro-Americana
acordos comerciais

Líbano e Tunísia
novos acordos comerciais

Colômbia e Peru
desgravação tarifária



ACORDO ENTRE MERCOSUL E UNIÃO ADUANEIRA DA ÁFRICA AUSTRAL: ABRINDO NOVOS MERCADOS

O Acordo de Comércio Preferencial entre o Mercosul e a União Aduaneira da África Austral (do inglês, Sacu, e que compreende África do Sul, Botswana, Lesoto, Namíbia e Suazilândia) foi promulgado no início de 2016 para incentivar a competitividade dos produtos brasileiros nos países sul-africanos. O trato prevê concessão mútua

de preferências tarifárias a fim de aumentar as trocas entre os mercados, garantindo ao Brasil mais competitividade em setores de maior industrialização, como: automotivo, têxtil, siderúrgico, químico e de bens de capital. O pacto ampara de imediato cerca de 11% das exportações brasileiras desses segmentos.

ACORDO MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA

O Mercosul e a União Europeia chegaram a um consenso para dar início às transações de livre comércio entre os dois blocos que englobam 33 países, 28 do lado europeu e cinco sul-americanos. Esse é o acordo comercial mais aguardado pelas empresas atuantes de ambos os lados.

Sem a vigência de qualquer compromisso de redução ou anulação de tarifas, as exportações brasileiras

somaram mais de US\$ 30 bilhões em 2015, quase 20% de toda nossa exportação, e o 8º lugar no ranking de parceiros comerciais da União Europeia. A expectativa é de que a assinatura do acordo amplie as possibilidades de negócios para as empresas brasileiras de forma considerável. Mas, para isso, as empresas precisam se preparar para o alto nível de exigência do mercado europeu.



VANTAGENS DO USO DE FTA'S E OS BENEFÍCIOS PARA AS EMPRESAS

- Redução tarifária por meio da diminuição percentual da alíquota do imposto de importação;
- Eliminação de mecanismos e/ou instrumentos não tarifários que restringem o comércio internacional (por exemplo: quotas de importação, *dumping*, controle sanitário, requisitos relacionados à característica do produto);
- Acesso a produtos mais baratos devido à redução tarifária;
- Redução de custos para a empresa, possibilitando margens de lucro maiores;
- Não há limites para a exportação. Quanto mais a empresa vender, mais ela fatura;
- Obtêm melhoras significativas em seus padrões gerenciais, formas de gestão, qualificação da mão de obra, novas tecnologias, agregação de valor à marca e melhoria da imagem frente a clientes, fornecedores e concorrentes;
- Aumento numérico e qualitativo da produção, graças à revisão dos processos produtivos que reduzem a capacidade ociosa e impulsionam o poder de negociação na compra de matéria-prima. Assim, o custo da fabricação das mercadorias tende a diminuir, tornando-as mais competitivas e aumentando a margem de lucro;
- Melhor qualidade da mercadoria exportada devido a adaptações e aperfeiçoamento requeridos pelos novos mercados de destino do produto. O ingresso no mercado internacional exige que as empresas adquiram novas tecnologias para cumprir com as normas e procedimentos ali vigentes;
- Acesso a mecanismos que contribuem na redução dos tributos por meio de incentivos fiscais. Nas exportações, é importante que o produto alcance o mercado internacional em condições de competir em preço e, por isso, a desoneração pode compensar o recolhimento dos impostos internos como o IPI, ICMS, COFINS, PIS e o IOF;
- Destinar parte da produção para o mercado interno e outra para o externo permite ampliar a base de clientes da empresa. Essa estratégia diminui riscos, pois quanto mais mercados, menor a dependência na sazonalidade de cada um deles;
- Esses acordos possibilitam a quebra de barreiras não tarifárias, bem como exigências técnicas e sanitárias, entre outros documentos, facilitando o fluxo de comércio entre os países.

BAIXA UTILIZAÇÃO DE FTAs NO BRASIL

As negociações para novos acordos de livre comércio visam ofertar ao exportador um leque amplo e diversificado de oportunidades, benefícios e facilidades no exterior. Contudo, os FTAs são poucos utilizados no Brasil. A baixa adesão por parte das empresas impede que desfrutem dos benefícios estratégicos que os acordos proporcionam em diferentes momentos. Mas por que isso acontece?

O Brasil é a sétima maior economia do mundo, mas apenas o 25º no ranking de países exportadores, com um volume de negócios que representa pouco mais de 1% do comércio mundial. O país tem capacidade para elevar rapidamente esse percentual e

os FTAs são peça-chave para melhorar esse quadro.

Em 2015 a Thomson Reuters, em parceria com a KPMG, realizou uma pesquisa global com 446 especialistas e gestores de comércio exterior de 11 países diferentes: Argentina, Brasil, Chile, China, Colômbia, Coreia do Sul, Estados Unidos, Índia, Japão, México e Peru. Do total de respostas, 38% são brasileiras e, no cenário nacional, 82% das empresas não utilizam todo potencial oferecido pelos acordos, sendo que 36% não usa nenhum FTA.

As razões e dificuldades apontadas pelos respondentes para utilização dos FTA's que justificam esse quadro foram:

42%

falta de conhecimento da equipe interna

39%

complexidade das regras de origem

24%

desafios para obtenção de documentação dos fornecedores de matéria-prima

19%

falta de equipe focada no cumprimento regulatório dos FTAs

16%

alterações ao projeto de lei de origem de material e de *sourcing*

12%

benefícios não compensam riscos e esforços a serem implementados

No entanto, as dificuldades apontadas pelos gestores e profissionais de comércio exterior como “obstáculos” para melhor utilização dos FTAs podem ser superados com planejamento. A boa gestão informatizada

possibilita o acompanhamento das regulamentações de cada acordo de livre comércio, o que facilita a obtenção dos documentos necessários e as adequações dos produtos nas exigências impostas.

EMPRESAS PRECISAM SE PREPARAR PARA APROVEITAR OPORTUNIDADES

Antes de aproveitar os benefícios e vantagens dos FTAs frente ao atual cenário do país, as empresas precisam estar preparadas para atender às exigências impostas pelos mercados importadores. Os principais pontos de atenção são:

- Bens e serviços oferecidos devem estar perfeitamente adequados ao estabelecido entre os países nos acordos. Qualquer incorreção pode emperrar o processo de exportação e/ou importação.
- O preço deve ser justo. Lembre-se que os FTAs reduzem ou até zeram as taxas e os impostos, tornando bens e serviços mais competitivos. A qualidade também é fator relevante.

As empresas devem aprimorar seus processos de produção para que o produto final chegue ao consumidor sem qualquer tipo de restrição.

- Atendimento rigoroso ao estabelecido nos contratos, sobretudo nos itens referentes a preço, qualidade e prazos que fortalecem o relacionamento entre as empresas e garantem a perenidade dos negócios.
- O uso de tecnologia inteligente pode ser considerado aliado chave, evitando processos manuais pouco eficientes que expõem a empresa a riscos. Com apoio tecnológico, os gestores são capazes de analisar e contrastar melhor as regras aduaneiras entre os países para assumirem um papel mais estratégico no planejamento de suas operações.

COMPLIANCE

No Brasil, onde são realizadas em média três alterações regulatórias legais por dia útil, as empresas precisam garantir o compliance em suas operações. Não somente para seguir as mudanças, mas também por agilidade na adequação dos processos internos.

O governo está investindo cada vez mais nos processos e sistemas informatizados para o acompanhamento apurado das operações empresariais. As instituições precisam gerenciar seus dados com eficácia para mitigar os riscos de inconsistência da informação, o que pode acarretar em descumprimento regulatório e possíveis penalizações.

As informações precisam estar cen-

tralizadas e devem ser compartilhadas entre todas as áreas da empresa para prevenir riscos, apoiar o planejamento, integrar áreas e colaborar na tomada de decisões estratégicas. Na pesquisa realizada pela Thomson Reuters, em parceria com a KPMG, 59% dos participantes brasileiros destacaram não ter sistemas específicos para a gestão de Comércio Exterior, e 22% declararam que a falta de suporte ou orçamento dentro da organização é o principal fator para isso. Esses números mostram que as empresas precisam se preparar para ampliar suas estratégias globais, evitando assim vulnerabilidade a riscos e a possíveis multas que podem surgir pela má gestão das operações, em especial com FTAs.

O MOMENTO DE “GANHAR O MUNDO” É AGORA



As crises econômicas podem atingir quase todos os setores da economia, porém, especialistas destacam que, se a empresa agir estrategicamente, mesmo em um cenário vulnerável, pode identificar oportunidades para grandes negócios.

A Thomson Reuters compromete-se em oferecer ao mercado tecnologia, inteligência humana e conteúdo relevante, combinado a respostas

confiáveis para respaldar suas decisões mais importantes. Dessa forma, em parceria com a KPMG, buscou demonstrar neste *White Paper* que o momento é favorável para as empresas repensarem seus caminhos e aproveitarem a conjuntura de crise para aumentarem a competitividade, participando no mercado internacional de forma inteligente, ágil e segura. Exportando mais e ganhando o mundo.

AUTORES

Marcos Piacitelli

Especialista em FTA na área de negócios de Comércio Exterior da Thomson Reuters. MBA em Comércio Exterior e Pós graduado em Auditoria. Atuo na área de consultoria de Comércio Exterior por mais de 10 anos, ministrando cursos, elaborando artigos e executando projetos na área. Pela Thomson Reuters, exerci a função de Consultor de Comércio Exterior (ComexData) por alguns anos, entretanto deixei a companhia para viver fora do Brasil por 2 anos. Em meu regresso ao país, fui para a EY, na função de Senior Advisor participando de projetos de planejamento estratégico e auditoria. Contudo, recebi o convite para regressar à Thomson Reuters como Especialista de Acordos Internacionais (Free Trade Agreement), suportando as operações de FTA no cenário global.

Carlos Ottoni

Sócio - Diretor do Global Trade Excellence Center da KPMG Brasil.

Possui mais de 10 anos em experiência em comércio internacional, com foco em Regimes Aduaneiros Especiais, Compliance e sistemas de Comércio Exterior. Com grande experiência em projetos de companhias dos mais diversos setores, contribuindo para a elaboração de novos padrões de qualidade no Compliance de seus clientes, implementando e estabelecendo modelos de gestão de Regimes Aduaneiros Especiais. Além de analisar e promover melhorias nas operações de Comércio Internacional, auxiliando empresas dos setores Automobilístico, Tecnologia, informática, Indústria de transformação e Petróleo e Gás, dentre outros.

COLABORADORES

Clarice Avanzi

Trainee de Regimes Aduaneiros Especiais e Acordos Comerciais do GTEC

Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade Federal do ABC, cursa Ciências Econômicas pela mesma instituição e desenvolveu nos últimos anos pesquisas referentes acordos internacionais, especialmente sobre o setor automobilístico.

Keila Mara Santos Soares

Trainee de Regimes Aduaneiros Especiais e Acordos Comerciais do GTEC

Bacharel em Relações Internacionais pela Faculdade Metropolitana Unidas, possui conhecimentos nos assuntos de Comércio Exterior e vivência no segmento industrial.

Fabio Souza

Trainee de Regimes Aduaneiros Especiais e Acordos Comerciais do GTEC

Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade Anhembi Morumbi, onde desenvolveu pesquisa nas áreas de Integração Regional, analisando como as políticas comerciais da União Europeia podem ser caracterizadas nas relações políticas mundiais e na área de Economia Política Internacional, com foco na atuação de entidades públicas e privadas no ordenamento do Sistema Financeiro Internacional.



the answer company™
THOMSON REUTERS®