

DESCARTES™

Compliance e DPS

(Denied Party Screening)



A importância de conhecer a fundo seu parceiro de negócios

O comércio eletrônico é uma tendência cada vez mais forte. Os negócios estão integrados, a conectividade global segue mais atual do que nunca e, neste cenário onde empresas têm firmado negócio com parceiros de todo o mundo, saber onde você está pisando nunca foi tão importante. Imagine se sua empresa firma um contrato com um parceiro e só muito tempo depois descobre que esse parceiro tem um passado um tanto obscuro? Por isso, todo cuidado é pouco.

Assim, as empresas precisam de informações completas e profundas para garantir que seus parceiros de negócio não estejam ligados a atividades criminosas. Desta forma, conseguem evitar qualquer constrangimento e má reputação que possa ser associada à parceria com organizações que podem estar envolvidas em atividades ilícitas.

Além do potencial dano à reputação, as multas por não conformidade podem chegar a milhões de dólares em alguns casos, além da revogação de privilégios de exportação e acusações criminais, incluindo prisão.

Nestes casos, **qual a melhor solução?** Certamente é realizar uma busca extensa sobre as organizações. Essa triagem pode ser representada pelo processo de **Screening de Partes Restritas (DPS)**. Mas o que é este processo?

DPS – Denied Party Screening: definição

O DPS é uma espécie de triagem. A partir deste processo, você consegue analisar qualquer eventual parceiro (físico ou jurídico) para saber se ele integra alguma lista global de possíveis atividades ilícitas. Desta forma, sua empresa tem maior segurança para garantir que bens, tecnologias e serviços não sejam destinados a um país onde este parceiro esteja sancionado ou embargado.

Esta tecnologia de big data consegue realizar uma busca completa a partir de um banco de dados legal e oficial. A ferramenta não possui limitação de pesquisa e cruza listas com eventuais nomes parceiros de maneira automática, por meio de integração com o sistema que sua empresa já possui.

Assim, é possível analisar dados de possíveis prospects, leads, novos consumidores, vendedores, distribuidores e fornecedores com muito mais velocidade e precisão. Além disso, a implantação deste tipo de ferramenta é fácil e requer pouca manutenção.

A partir desta análise, você consegue identificar decisões e caminhos, reduzir impactos, além de prevenir riscos relacionados a supply chain, que é naturalmente vulnerável e passível de alguma interrupção que afete e comprometa sua fluidez.



Quem precisa deste tipo de rastreamento?

Algumas indústrias são especialmente sensíveis à segurança interna e requerem uma atenção redobrada quanto ao compliance, como por exemplo os setores aeroespacial, de defesa, telecomunicações, TI, energia, pesquisa, e instituições financeiras. Convencionalmente, estes setores já apresentam um alto nível de cumprimento das leis internacionais de exportação, comércio e finanças. Mas o que muitas pessoas não sabem é que mesmo as empresas comuns, de qualquer setor, têm a obrigação de cumprir os requisitos de compliance - e as penalidades por não conformidade podem ser severas.

De fato, muitas organizações que receberam sanções financeiras, ou mesmo criminais, ficam fora do âmbito das indústrias de maior risco. Infelizmente, muitas empresas acreditam erroneamente que o compliance e o DPS não se aplicam a eles.

O mais correto a se fazer nestes casos, por parte das empresas, é adotar uma abordagem proativa e com vigilância 24/7. **Ao aumentar a conscientização em torno dos conceitos errôneos sobre compliance e DPS, as organizações podem mitigar riscos e evitar multas desnecessárias.**





8 ERROS QUE AS EMPRESAS COMETEM QUANDO O ASSUNTO É COMPLIANCE E DPS

1. Não precisamos rastrear porque fornecemos serviços e não produtos.

Sempre que existe algum tipo de transação financeira entre as partes, existe também a obrigação de garantir que o bem ou serviço não seja destinado a um indivíduo ou entidade com restrições diante do governo. E mesmo as empresas que entregam serviços (por exemplo, agências de viagens) devem adotar o screening.

2. Contamos com terceiros (por exemplo, despachantes) para fazer o screening para nós.

Muitas empresas cometem o erro de pensar que a função de verificar o compliance recai sobre a empresa de transporte ou expedição de mercadorias, mas esse nem sempre é o caso. É primordial que a própria empresa adote uma forma de aplicar o screening, por meio de soluções como Visual Compliance (que vamos falar melhor ao final deste e-book), e analise os dados da parte com quem está mantendo negócios.

3. As leis de exportação não se aplicam a nós porque estamos localizados fora dos EUA.

Independentemente de onde a organização esteja sediada, é altamente provável que algumas, se não todas, as transações fluam pelo sistema financeiro dos Estados Unidos em algum ponto do processo de compra ou cadeia de suprimentos, portanto é preciso ficar atento.

4. Nós nunca exportamos para países sob sanções ou embargos.

Praticamente todas as nações, em todos os continentes, têm restrições a determinados indivíduos e entidades dentro de suas fronteiras. E como a dinâmica das políticas de sanções internacionais está constantemente em transformação, as organizações correm o risco de se envolver com uma pessoa ou organização negada ou restrita, independentemente do local para onde exportarem.



5. Já examinamos nossos clientes e contatos uma vez.

As listas de partes negadas e restritas mudam frequentemente, em muitos casos diariamente. Para garantir a aplicação correta do compliance, as organizações devem examinar todas as transações em vários pontos do fluxo de trabalho comercial.

6. O projeto que precisávamos rastrear está concluído, portanto estamos a salvo.

Embora as exportações geralmente estejam associadas ao envio de mercadorias, os controles de exportação também abrangem a transferência de tecnologia, software ou dados técnicos, mesmo quando a transferência ocorre dentro do mesmo país. Por exemplo: embora um projeto possa ter sido concluído, o lançamento de tecnologias controladas (também conhecidas como exportações) para estrangeiros ainda estará sujeito às leis de exportação do país em questão.

7. Só precisamos rastrear a pessoa para quem estamos enviando.

Quando se trata de exportações, uma das áreas mais incompreendidas do compliance refere-se aos requisitos relacionados ao uso final (End-Use). Neste caso, você precisará determinar o uso final (como o produto será finalmente utilizado) e o usuário final (quem usará o produto). Desta forma, é necessário solicitar documentação ao comprador para confirmar quem é o destino final das mercadorias e também se usarão o produto conforme pretendido.

Embora a obtenção de uma declaração do usuário final não garanta a veracidade com relação ao comprador, esse processo demonstra que uma empresa adotou medidas adicionais para garantir a aderência às leis de compliance de exportação e comércio e as manterá em boa posição se surgirem problemas.

8. Nós pagamos a multa e pronto.

Multas aplicadas por causa de uma violação com relação ao compliance não devem ser tratadas como uma despesa comercial. Inclusive, as penalidades criminais podem incluir prisão e as organizações podem ter seus privilégios de exportação revogados. Além disso, a atenção negativa da mídia é uma preocupação crescente para a reputação das organizações, afinal pode afetar e muito a prospecção de negócios.

A ferramenta Visual Compliance da Descartes

Conheça os seus clientes e os seus fornecedores

Agora que você já sabe que a adoção de medidas de Visual Compliance auxilia as organizações a ganhar agilidade na análise de dados, reforçamos que a Descartes oferece uma ferramenta que utiliza a inteligência de mercado internacional para avaliar a dinâmica das transações globais, automatizando a tomada de decisão por parte da sua empresa.

Nossa solução de Visual Compliance reduz a necessidade de pesquisa e compilação de informações relacionadas a sanções detalhadas, pessoas politicamente expostas (PPEs) e cobertura de mídia adversa. Isso evita que sua empresa tenha que procurar manualmente correspondências em cada lista, gerando uma economia de tempo sem precedentes.

De forma simples e prática, você consegue determinar se um potencial parceiro de negócio carrega o risco de impactar de forma negativa a reputação da organização. Isso porque a solução se baseia em um banco de dados legal e oficial para destacar histórias que apresentem potencial envolvimento em uma ação fora da lei e/ou atividades repulsivas.

Assim, sua organização pode identificar as melhores decisões e caminhos a seguir, consequentemente reduzindo impactos negativos, mitigando riscos e evitando muitas desnecessárias.

Quer saber mais sobre os benefícios dessa ferramenta?

Acesse o site datamyne.com.br e fale com um de nossos especialistas!

