
O REGIME ADUANEIRO DE DRAWBACK EM OPERAÇÕES LOGÍSTICAS INTERNACIONAIS

THE DRAWBACK MECHANISM IN INTERNATIONAL LOGISTICS OPERATIONS

Data de submissão: 16 fev. 2011. Data de aprovação: 12 jan. 2012. Sistema de avaliação: Double blind review. Universidade FUMEC/FACE. Prof. Dr. Cid Gonçalves Filho. Prof. Dr. Luiz Cláudio Vieira de Oliveira. Prof. Dr. Alexandre Teixeira Dias.

Roberto Giro Moori
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Mauricio Henrique Benedetti
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Sussumo Tatenauti Konda
Universidade Presbiteriana Mackenzie

RESUMO

O principal objetivo deste estudo foi comparar operações logísticas de empresas que utilizam e empresas que não utilizam o regime de *Drawback* em suas transações internacionais. A comparação foi feita a partir da identificação de variáveis relevantes que justifiquem a incorporação dessa opção de apoio às exportações dentro do contexto da logística integrada. O estudo empírico foi realizado com uma amostra composta de 98 empresas usuárias do *Drawback* e 38 empresas não usuárias, das quais se recolheram informações a partir de um questionário estruturado contendo perguntas fechadas. Partindo da hipótese que existe associação das assertivas relacionadas às atividades do *Drawback* entre empresas usuárias e não usuárias, foram utilizadas estatísticas descritivas e não paramétricas para tratamento dos dados obtidos. Diante dos resultados obtidos, pode-se concluir que o conhecimento para a operacionalização do regime aduaneiro do *Drawback* é o maior obstáculo para se ter um maior número de empresas que utilizem esse regime aduaneiro. Já para as empresas usuárias, a agilidade e atendimento das expectativas mostraram-se como os fatores mais relevantes.

Palavras-chaves: Logística integrada, cadeia de suprimentos, regime aduaneiro drawback, negócios internacionais, apoio à exportação.

ABSTRACT

The main objective of this study was to compare logistics operations of companies that use and companies that don't use the system of Drawback in their international transactions. The comparison was made based on the identification of relevant variables that justify incorporating this option of support to exports within the context of integrated logistics. The empirical study was conducted with a sample of 98 user companies and 38 companies non-users of Drawback, which provided information answering a structured questionnaire containing closed questions. Assuming that there is an association among the assertions related to the activities of Drawback between users and non-users, we used descriptive statistics and nonparametric to treatment of data obtained. Based on these results, we can conclude that knowledge for the operationalization of the Drawback is the biggest obstacle to having a greater number of companies using this customs procedure. As for users, agility and attendance of the expectations showed to be as the most relevant factors.

Keywords: Integrated logistics, supply chain, drawback regime, international business, export support.

INTRODUÇÃO

Políticas governamentais voltadas ao comércio internacional e que favoreçam as exportações são comuns em diversos países (CZINKOTA, 2000), as quais podem ser explícitas ou não, diretas ou indiretas e também desarticuladas ou coordenadas. Keegan (1995) destaca que por muito tempo os principais mecanismos para o estímulo às exportações e a restrição das importações foram os subsídios diretos e medidas de apoio a exportações como incentivos fiscais, subsídios e assistência governamental no que se refere a informações sobre mercados internacionais e riscos de crédito.

Os incentivos às exportações no Brasil são apontados por Moreira e Panariello (2005) como resultado da diferença entre o tratamento recebido por determinado bem destinado ao mercado externo e o que seria aplicado se o mesmo fosse destinado ao mercado nacional, desde que haja algum impacto sobre as contas da União ou dos Estados. O objetivo desses estímulos foi possibilitar as empresas instaladas no país tornarem-se competitivas no mercado internacional perante os exportadores de outros países, graças à redução da alta carga tributária brasileira.

No comércio internacional o *Drawback* é um dos mais antigos incentivos à exportação. Esse é um regime aduaneiro especial considerado um incentivo fiscal à exportação, que permite à empresa importar, livre dos tributos de importação, mercadorias para serem utilizadas na fabricação de produtos, desde que sejam integralmente exportados. Constitui-se em um instrumento de estímulo às exportações porque permite às empresas o aperfeiçoamento e a modernização de seus produtos.

Embora possa parecer sempre vantajoso para a empresa recorrer ao *Drawback* para realizar suas operações no mercado internacional, algumas situações podem não trazer benefícios, dependendo de diferentes fatores internos e/ou externos à organização e que interferem na adoção desse regime (CASTRO, 2003; ARAÚJO e SARTORI, 2004). Assim, esse artigo se ocupou em comparar as operações logísticas de empresas que utilizam o regime de *Drawback* em suas transações comerciais internacionais e empresas que não utilizam essa opção de apoio às exportações. Sendo esse o objetivo central do artigo, o estudo teve ainda

como objetivos específicos, identificar os elementos facilitadores e restritivos para que as empresas adotem o *Drawback*.

REFERENCIAL TEÓRICO

Internacionalização de Empresas

O processo de internacionalização de uma empresa pode ser percebido de maneira distinta, quando se leva em conta o porte da empresa. Dentro desse contexto, vale destacar que a complexidade e consequente dificuldade para a internacionalização dos negócios tornam-se mais críticas para as pequenas e médias empresas, especialmente pelo fato de serem necessários recursos apropriados, atitudes gerenciais específicas, atenção ao ciclo de crescimento da empresa, dentre outros. O início das exportações representa uma fase de crescimento para a empresa e levá-la à condição de grande empresa ao ampliar sua abrangência de atuação após ter conquistado um *market share* de destaque no mercado doméstico (CALOF, 1994; BELL et al., 2003).

Para HITT (2002), assim como as indústrias e os mercados que evoluem com o tempo, o mesmo ocorre com a dinâmica competitiva entre as empresas. Por isso, muitas empresas tentam estabelecer qualidade de produto, superioridade tecnológica, ou relações vantajosas com os fornecedores, a fim de desenvolverem uma vantagem competitiva. Expor-se à competição do mercado internacional remete a maiores riscos e incertezas que, em alguns casos, podem não ser suportados por determinadas organizações.

Para as pequenas empresas, ingressar no mercado internacional envolve maiores dificuldades, como o desconhecimento e fragilidade da marca, o acesso aos canais de distribuição e o conhecimento das reais necessidades de consumidores distribuídos pelo mundo. Uma das alternativas que possibilitam a minimização destas dificuldades é a utilização de consórcios de exportação. O consórcio de exportação é a associação de micro e pequenas empresas dispostas a exportar a partir de ações conjuntas de marketing, logística e de negociação no exterior. Os participantes, geralmente, são do mesmo ramo de atividade, embora haja consórcios de empresas de setores complementares. Os consórcios servem para dar padrão de qualidade aos produtos das empresas participantes e maior especialização de cada

uma delas. Adicionalmente, tendo como foco a empresa, os consórcios possibilitam trabalhar com segmentação setorial em cadeias produtivas complexas. Permitem a redução de custos com exportações e possibilitam a participação de pequenas empresas em feiras internacionais (MACIEL e LIMA, 2002).

No Brasil, parcerias, como a realizada entre a Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX) e o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), têm facilitado o acesso de pequenos empresários que decidem por comercializar seus produtos e serviços além das fronteiras. Contudo não basta facilitar o acesso e financiamento para a inserção no comércio internacional, são necessárias ações voltadas a melhorar a competitividade das MPEs, tais como o Programa EMPREENDER criado pelo SEBRAE, que visa contribuir para o aumento da competitividade das micro e pequenas empresas, através de uma melhor organização de suas demandas e dos processos de alto desenvolvimento pela troca de experiências, novos mercados e inovações tecnológicas. Cabe ainda destacar a importância do governo para que haja a capacitação das MPEs para a competição internacional.

Regime Aduaneiro de *Drawback*

No comércio internacional o *Drawback* é um dos mais antigos incentivos à exportação. Segundo Araújo e Sartori (2004), a utilização remonta ao século XIV e XV, pela Inglaterra e França, como uma espécie de “prêmio” que consistia na liberação do pagamento dos direitos aduaneiros que incidiam nos insumos incorporados a produtos exportados às colônias ultramarinas.

No Brasil, a utilização dessa prática é mais recente, não havendo notícias de sua utilização na época do Império, nem mesmo no início do período republicano. O *Drawback* foi veiculado no direito brasileiro pela primeira vez em 1934, revogado em 1957 e atualmente encontra seu fundamento legal com a edição do Decreto-Lei n.º 37, de 18 de novembro de 1966 (ARAÚJO; SARTORI, 2004) e posteriormente alterado com o Decreto-Lei n.º 2.472/88, que criou os Regimes Aduaneiros Especiais para diferenciá-los do regime aduaneiro geral ou comum. O regime permitiu a utilização, no processo de manufatura, de insumos e componentes estrangeiros ou que sua fabricação local fora economicamente inviável, com suspensão, isenção ou restituição dos tributos incidentes na importação, desde que

o produto final seja destinado à venda ao exterior. O regime de *Drawback* pode ser concedido a operações que se caracterizem como: a) transformação, ou seja, aquela exercida sobre a matéria-prima ou produto intermediário resulte em espécie nova; b) beneficiamento, ou seja, modificação, aperfeiçoamento, ou de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto; c) montagem, ou seja, reunião de produtos, peças ou partes e que resulte um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal; d) renovação ou recondicionamento, ou seja, exercida sobre um produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado e que renove ou restaure o produto para utilização e; e) acondicionamento ou reacondicionamento, ou seja, alteração da apresentação do produto, pela colocação de embalagem, ainda que em substituição da original, salvo quando a embalagem colocada destine-se apenas ao transporte do produto.

O *Drawback* admite três modalidades: suspensão, isenção e restituição, conforme detalhado a seguir:

Suspensão: é a modalidade que permite ao beneficiário importar, com suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação dos insumos para aplicação em produtos que o beneficiário assume o compromisso de exportar no prazo máximo de 360 dias e prorrogável desde que o prazo total não exceda 720 dias.

Isenção: Diferente da Suspensão, em que o beneficiário se propõe a importar com suspensão dos tributos, a Isenção serve para repor o estoque de insumos anteriormente desembaraçados com recolhimento integral dos tributos incidentes na importação e que, após manufatura, tiveram o produto final exportado.

Restituição: é a modalidade que possibilita a restituição, total ou parcial, sob a forma de crédito fiscal, dos tributos pagos na importação de mercadoria exportada após fabricação, beneficiamento, complementação ou acondicionamento de produto exportado.

Ao regime de *Drawback* podem, ainda, serem aplicadas as seguintes operações especiais ou submodalidades que permitem a combinação de operações diversificadas ou específicas para determinados setores:

a) *Drawback* Solidário: conta com a participação de duas ou mais empresas como importadoras que atuam na fabricação de um produto final único que será exportado por somente uma empresa.

Drawback Intermediário: concedido aos fabricantes intermediários que tenham necessidade de importar insumos para confeccionar produtos a serem fornecidos às empresas industriais exportadoras para compor a mercadoria final a ser exportada.

Drawback Genérico: caracterizado pela descrição genérica, no pedido do AC – Ato Concessório de *Drawback*, da mercadoria a importar e exportar e seus respectivos valores, estando dispensada a classificação da NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL, a quantidade, o preço unitário. As classificações corretas são informadas quando do licenciamento da importação através de alteração do AC.

Drawback Sem Cobertura Cambial: quando não há pagamento parcial ou total em moeda estrangeira na importação.

Drawback para Fornecimento no Mercado Interno: refere-se à importação de matérias-primas, produtos intermediários e componentes destinados à industrialização de máquinas e equipamentos no País, para serem fornecidos no mercado interno, em decorrência de licitação internacional, venda equiparada à exportação de acordo com a Lei n.º 8.402, de 08/01/1992.

Drawback para Embarcação: refere-se à importação de componentes para fabricação e montagem de embarcações e venda no mercado interno.

Drawback Agrícola: importação de matérias-primas e outros produtos utilizados no cultivo de produtos agrícolas e para a criação de animais para abate destinados ao mercado externo.

Embora possa parecer sempre vantajoso para a empresa recorrer ao *Drawback* para realizar suas operações no mercado internacional, algumas situações podem não trazer benefícios, dependendo de diferentes fatores internos e/ou externos à organização e que interferem na adoção desse regime. Para Castro (2003), as vantagens em adotar o regime de *Drawback* podem ser encontradas em cinco aspectos a saber: i) redução de encargos tributários; ii) redução de custos; iii) competitividade em preço no mercado interno e externo; iv) competitividade em qualidade; v) atender exigências do cliente importador. Também como vantagens, Araújo e Sartori (2004) destacam a dispensa de transporte em navio de bandeira brasileira, assim como o exame de similaridade, o que ocorre quando há isenção ou redução da alíquota do imposto de importação.

Por outro lado, Araújo e Sartori (2004) vêm as principais desvantagens em se adotar o regime de *Drawback* ocasionadas pela atuação dos órgãos públicos gerenciadores do regime, o que pode levar a: i) elevado custo administrativo ocasionado pelo controle; ii) inviabilidade do processo devido a aspectos macroeconômicos; iii) lentidão ocasionada pela burocracia; iv) indefinições decorrentes da falta de regulamentação de pequenas e médias empresas; v) falta de acesso dos consórcios de exportação; vi) tributação do ICMS nas modalidades isenção e restituição; vii) demora no despacho aduaneiro de importação; viii) problemas decorrentes da operacionalização da comprovação das exportações no Sistema de Comércio Exterior (SISCOMEX).

Logística Integrada e a Gestão da Cadeia de Suprimentos

A logística é um assunto que ganhou destaque no desenvolvimento estratégico das organizações em busca de uma vantagem competitiva a partir da década de 1990. Todavia, apenas a partir dos anos de 1960 a distribuição física começou a ser estudada com vistas a compreender e melhorar sua prática. A distribuição física como atividade de saída da empresa ganhou importância a partir do momento em que se identificou que seus custos representavam 2/3 dos custos logísticos e passou a ser percebida como estratégica para marketing. Dessa forma, a logística começou a focar a saída de produtos da empresa até chegar aos clientes através do canal de distribuição. Por essa razão, houve uma sobreposição de conceitos os quais tratavam a logística e a distribuição física como sinônimos. Pouco se abordava a respeito de compras e produção ao se falar em logística (BALLOU, 2006).

A função logística caracteriza-se por um amplo escopo que inclui o planejamento, a alocação e o controle de insumos e produtos de uma organização. Nesta abordagem operacional há também o gerenciamento do processo de distribuição física, de estocagem e movimentação dentro da organização ou entre organizações (CHRISTOPHER, 1977). Modelos de excelência logística são baseados no modo de relacionamento que as organizações adotam com seus clientes. Bertaglia (2003) pontua que as grandes organizações procuram reduzir o tempo ao longo da cadeia logística a fim de obter uma resposta mais efetiva às necessidades do consumidor.

Surge a necessidade de fortalecer o sistema logístico, dando início ao que se conhece hoje como logística integrada. Ballou (1993) considera a logística integrada como a integração tanto da administração de materiais como da distribuição física, entretanto, esta integração leva a ligações muito mais estreitas com a função de produção/operação em muitas empresas, de modo que possa se esperar, na prática, uma aproximação entre a produção e a logística. À medida que aumentam os níveis de fornecedores e distribuidores, considerando-se o ponto de origem até chegar ao consumidor final, a complexidade dessa gestão aumenta drasticamente (LAMBERT & COOPER, 2000).

Uma visão ampliada dos conceitos de distribuição física e logística, integrando as atividades dessas áreas, fez com que surgisse um novo termo: o *Supply Chain Management* (SCM). Segundo Ballou (2006), esse termo passou a ser utilizado como uma visão ampliada dos conceitos de distribuição. Mais especificamente, a administração da logística é uma parte do SCM que planeja, implementa e controla a eficiência do fluxo em ambas as direções do fornecimento de produtos, serviços e informações relacionadas entre o ponto de origem e o ponto de consumo para atender às necessidades dos consumidores (BALLOU, 2006). Para Lambert e Cooper (2000), o SCM é a integração de principais processos de negócios a partir do usuário final até os primeiros fornecedores que provêm produtos, serviços e informações que adicionam valor aos consumidores e outros *stakeholders*. Na concepção do SCM, o fluxo dos materiais é puxado, baseado nas necessidades dos consumidores. A manufatura deve ser flexível o suficiente para atender as mudanças do mercado e alianças estratégicas são estabelecidas com um pequeno grupo de fornecedores. O SCM integra as atividades logísticas de empresas que trocam entre elas materiais e informações ao longo de um canal de distribuição, ou seja, atividades de *outbound* para um e *inbound* para outro.

Para que o SCM seja efetivo, Ballou destaca a importância da colaboração entre os membros da cadeia, a qual é defendida na teoria, mas pouco observada na prática. Essa reduzida colaboração entre os membros da cadeia de suprimentos, talvez seja resultado das dificuldades inerentes da integração e também de uma cultura de competitividade, onde se receia compartilhar informações consideradas estratégicas (BALLOU, 2006).

O conceito de redes logísticas parte do pressuposto que nenhuma empresa existe isoladamente no mercado em que atua. Slack et al. (2002) adotam a perspectiva de rede de suprimento para diagnosticar a complexidade da relação existente entre estes organismos. O conceito de redes e de cooperação interna acima é baseado em relacionamentos de confiança, caracterizado pela interação e necessidade de cooperação existentes nas relações interorganizacionais.

Para que este processo possa funcionar corretamente, é necessário um sistema de informações sofisticado e eficaz. Porém, a cadeia precisa ser simples, para que as informações possam trafegar sem restrições que emperrem os processos. Lambert e Cooper (2000) destacam a importância de um eficiente processo de gestão do serviço prestado ao cliente, capaz de prover informações em tempo real a respeito das datas de expedição e disponibilidade de produtos, funcionando como interface entre as organizações de produção e distribuição.

É através da informação que o desempenho da cadeia de suprimentos disponibiliza os fatos para que então os gerentes tomem decisões. Quando uma organização não tem esse subsídio, os gerentes não saberão o que seus clientes desejam, quanto estoque está armazenado e qual será o real momento de produzir. Sem informação, os gerentes tomarão suas decisões apenas com base em experiências anteriores e *feeling*.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O principal objetivo deste artigo foi comparar operações logísticas de empresas que utilizam o regime de *Drawback* em suas transações internacionais e empresas que não utilizam essa opção de apoio às exportações. Atingir o objetivo teve como justificativa básica, entender as razões pelas quais várias empresas não se utilizam do regime aduaneiro do *Drawback*.

O Regime Aduaneiro Especial de *Drawback* foi criado com o objetivo de propiciar desenvolvimento industrial e tecnológico, estimular as exportações e dar poder competitivo à produção nacional. Para o estabelecimento destas finalidades espera-se do legislador a criação de normativos que facilitem e atinjam a maioria, senão todas, empresas industriais instaladas no Brasil, independente do tamanho ou tempo de experiência no comércio internacional.

A comparação entre os grupos de empresas usuárias e não usuárias partiu da premissa de que o regime aduaneiro pode ser utilizado por qualquer empresa do setor de transformação, usuária em seus processos produtivos de insumos importados na composição do produto final exportado. Assim sendo, a hipótese nula foi definida como:

H₀: Existe associação das assertivas relacionadas às atividades do Drawback entre empresas usuárias e não usuárias.

Para testar esta hipótese considerou-se duas amostras independentes de empresas: as usuárias (D₁) e as não usuárias do regime aduaneiro (D₂), sem considerar o tamanho das empresas. Estabeleceu-se o nível de significância estatística (α) igual a 0,05, indicando que valores menores a 0,05, as amostras são independentes e adotam formas diferentes de gestão em relação à assertiva analisada.

Para a coleta de dados, utilizou-se um questionário estruturado composto de perguntas fechadas. Após a finalização da primeira versão do questionário, o mesmo foi enviado para dois profissionais que atuavam na área de comércio exterior para a sua validação. O retorno da análise desses profissionais possibilitou eliminar ambiguidades de algumas questões e a eliminação de questões consideradas supérfluas. A versão final do questionário foi elaborada com o cuidado de não torná-lo cansativo pela sua extensão e de fácil compreensão para os respondentes, sendo enviado para outros cinco profissionais da área e validado pelos mesmos. O questionário definitivo, em sua versão final, continha questões divididas em dois blocos: o primeiro bloco abordava o perfil do respondente e da empresa; o segundo bloco foi composto de 15 assertivas com escala intervalar do tipo *Likert* com graduação de 1 a 5, indo da Discordância Total (DT = 1) à Concordância Total (CT = 5) para cada assertiva. As assertivas são mostradas na Quadro 1.

Quadro 1 - Assertivas para comparação entre: empresas usuárias x não usuárias do Drawback

ASSERTIVAS	FRASES-CHAVE
1 A operacionalização do drawback é um processo complexo.	Complexidade
2 O drawback é um processo que segrega as empresas que não utilizam o regime.	Segregação
3 A operacionalização do drawback requer investimento considerável em ativos de armazenagem e de recursos humanos.	Investimentos
4 A operacionalização do drawback requer conhecimento especializado.	Conhecimento
5 A operacionalização do drawback requer investimento em terceirização para laudos técnicos e controles fiscais.	Terceirização
6 A utilização do drawback requer altos níveis de controle sobre os processos de produção e armazenagem.	Controle dos processos
7 A utilização do drawback requer altos níveis de controle fiscal empresarial.	Controle fiscal
8 As margens regulatórias do drawback são extremamente baixas (inexistência de flexibilidade em casos de descumprimento do Ato Concessório)	Flexibilidade das normas
9 A análise e aprovação do Ato Concessório de drawback são rápidas e desburocratizadas.	Concessão
10 A legislação e as normas que regem o drawback são de fácil compreensão.	Normas
11 A interpretação da legislação e das normas do drawback se dá de maneira uniforme e padronizada.	Interpretação
12 A implantação do sistema “drawback eletrônico” tornou o regime mais ágil e eficaz.	Agilidade
13 O conhecimento e a capacitação gerencial são fatores importantes para a correta utilização do drawback.	Capacitação gerencial
14 O drawback atende às expectativas da empresa.	Necessidades
15 A utilização da linha azul pelos usuários do regime de drawback pode tornar mais ágil e eficaz as operações internacionais das empresas.	Linha Azul

Fonte: elaborado pelos autores.

Após a definição do questionário, definiu-se, por conveniência e acessibilidade dos pesquisadores, uma amostra de empresas associadas à Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), a qual disponibilizou o questionário em sua página eletrônica com acesso restrito aos seus associados.

Para atingir os objetivos propostos no artigo, os dados coletados na pesquisa de campo por meio das questões fechadas dos questionários foram tratados por meio de ferramentas estatísticas, utilizando-se estatística descritiva, para as médias e frequências obtidas, e testes não paramétricos para compreender os fenômenos abordados na pesquisa.

ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

Perfil dos Respondentes e das Empresas

Foram enviados 860 questionários (entre mensagens eletrônicas e em papel), dos quais retornaram 157 respondidos, com descarte de 21 devido a falhas de preenchimento, ou seja, foram aproveitados para a análise dos dados 136 questionários ou 15,81% do total enviado. A maioria dos respondentes pertenciam a

empresas situadas no Estado de São Paulo (76,5%), seguido dos Estados do Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Paraná, respectivamente. Verificou-se que das 136 empresas da amostra estudada, 98 delas eram usuárias do regime de *Drawback*, das quais 94,9% pertenciam ao setor de fabricação de bens de capital. A posição ocupada pelos respondentes na empresa em que trabalhavam foi predominantemente de Diretoria ou superior, representado 26% do total, seguido de analistas ou técnicos (24%) e gerência (20%).

A função mais presente na amostra foi a de operações de comércio exterior, envolvendo exportação e importação, representando 38% do total, seguido por áreas denominadas estratégicas (19%) e logística (11%). Com relação ao porte das empresas, considerando-se o critério de classificação por número de empregados adotado pelo SEBRAE, houve uma distribuição bastante homogênea entre as pequenas, médias e grandes empresas, com aproximadamente 31,5% para cada categoria, enquanto as micro-empresas representaram em torno de 5,5% do total. O faturamento máximo obtido com as exportações ficou em 95% do total arrecadado por essas empresas, sendo que 2 delas obtiveram entre 76% a 95% de faturamento proveniente de suas exportações, 18 empresas ficaram entre 51% e 75%, 19 empresas faturaram entre 26% e 50%, enquanto a grande maioria, ou 97 empresas, obtiveram menos de 25% do seu faturamento como resultado de suas exportações. Eram empresas experientes em atividades exportadoras, visto que praticamente 55% da amostra exportam seus produtos há mais de 10 anos.

Perfil das Empresas Usuárias de Drawback

Na amostra estudada, 87,5% das empresas pesquisadas utilizaram insumos importados, porém apenas 82,3% dessas empresas informaram usar o regime de *Drawback*, ou seja, 21 das 119 empresas que importaram insumos não utilizaram o *Drawback*. Dentre as empresas usuárias do *Drawback*, evidenciou-se a predominância das maiores empresas, visto que 70,5% delas eram de médio ou grande porte.

Constatou-se um comportamento regular das empresas pesquisadas, mostrando que 76% delas embarcaram com menos de 30 dias as importações e, em sua maioria (67%), por via marítima. Nas exportações, para 72% das empresas, os embarques foram realizados com prazo inferior a um mês, porém os meios de

transporte utilizados para embarques de exportação foram mais distribuídos, conforme pode ser visto na Tabela 1.

Tabela 1 – Frequência de embarques e transporte utilizado

Regularidade dos Embarques	Importação (%)	Exportação (%)	Meio de Transporte	Importação (%)	Exportação (%)
Semanal	19,4	21,7	Marítimo	67,0	39,2
Quinzenal	18,2	23,3	Aéreo	27,8	36,3
Mensal	38,9	27,5	Rodoviário	0,0	15,9
Bimestral	8,3	2,9	Ferrovário	0,0	1,4
Trimestral	8,3	4,3	Multimodal	5,2	7,2
Semestral	6,9	20,3	-	-	-
Total	100,0	100,0	Total	100,0	100,0

Fonte: dados da pesquisa.

As exportações brasileiras que mais apareceram foram as operações voltadas para países do Mercosul pelo modal rodoviário e para a Bolívia pelo modal ferroviário. A concentração de embarques de importação e exportação em até 30 dias apontou para o comprometimento destas empresas com suas atividades no comércio internacional, bem como nos trâmites burocráticos existentes no comércio exterior brasileiro, o que sugere que as empresas necessitavam de conhecimentos específicos para operacionalizar o *Drawback*. Vale considerar, que os dados obtidos não permitiram fazer inferências, a não ser uma possível indagação, a respeito do porque do alto índice de embarque semestral de exportação, que atingiu 20,3% dos respondentes. Os detalhes das respostas obtidas com as empresas usuárias do *Drawback* para cada assertiva podem ser vistos na Tabela 2, os quais são discutidos em seguida.

Tabela 2 – Frequência de respostas: empresas usuárias do Drawback

ASSERTIVAS	Discorda		→ Concorda			Md	CV	Sk	Ku
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)				
1 Complexidade	4,1	20,4	6,1	43,9	25,5	3,66	32,3	-0,685	-0,659
2 Segregação	15,3	22,4	30,6	19,4	12,2	2,91	42,5	0,077	-0,883
3 Investimentos	17,3	25,5	30,6	25,5	1,0	2,67	40,1	-0,131	-1,059
4 Conhecimento	3,1	4,1	10,2	38,8	43,9	4,16	23,6	-1,406	1,962
5 Terceirização	15,3	19,4	27,6	22,4	15,3	3,03	42,5	-0,058	-1,016
6 Controle dos processos	7,1	10,2	23,5	29,6	29,6	3,64	33,3	-0,626	-0,467
7 Controle fiscal	6,1	8,2	14,3	37,8	33,7	3,85	30,2	-0,987	0,244
8 Flexibilidade das normas	10,2	6,1	29,6	35,7	18,4	3,46	33,8	-0,652	-0,157
9 Concessão	8,2	25,5	18,4	31,6	16,3	3,22	38,2	-0,170	-1,080
10 Normas	11,2	20,4	26,5	40,8	1,0	3,00	35,2	-0,537	-0,866
11 Interpretação	11,2	24,5	20,4	39,8	4,1	3,01	37,4	-0,330	-1,016
12 Agilidade		4,1	25,5	35,7	34,7	4,01	21,9	-0,392	-0,820
13 Capacitação gerencial		3,1	6,1	39,8	51,0	4,39	16,9	-1,233	1,549
14 Necessidades	2,0	6,1	9,2	53,1	29,6	4,02	22,6	-1,222	1,794
15 Linha Azul	7,1	4,1	38,8	29,6	20,4	3,51	31,9	-0,665	0,556

Fonte: dados da pesquisa.

Os principais pré-requisitos apontados pelos respondentes para a utilização do *Drawback*, foram a capacitação gerencial e o conhecimento especializado, com 90,8% e 82,7% de concordância respectivamente. Assim, verifica-se que os benefícios que o regime propicia estão condicionados ao desenvolvimento dos recursos humanos envolvidos com a operação, tanto no nível operacional quanto no nível gerencial.

A principal desvantagem destacada pelos respondentes foi a dificuldade em se ter pessoal com conhecimento especializado no regime, seguida da complexidade da operação e a necessidade de rígidos controles fiscais.

Observou-se que, uma vez compreendida a operação do *Drawback*, as dificuldades encontradas nas atividades logísticas para as empresas que utilizam o regime são reduzidas. Esta constatação apóia-se no fato de pouco mais de 50% dos respondentes perceberem que o *Drawback* exige rigor no controle dos processos de produção e armazenagem (assertiva 6) e aproximadamente 25% deles mostrarem-se indiferentes à essa questão. Por outro lado, houve concordância de 71,5% com a necessidade de um rígido controle fiscal (assertiva 7).

A falta de homogeneidade com relação ao conhecimento e a eficiência na utilização do *Drawback* pode ser observada pela concordância abaixo de 50% dos respondentes nas assertivas 9, 10 e 11, as quais referem-se aos processos burocráticos para a concessão, as normas e interpretação. Ainda assim, apenas 37,7% dessas empresas consideraram importante a contratação de serviços terceirizados para a elaboração de laudos técnicos e controles fiscais de suas operações (assertiva 5).

Perfil das Empresas Não Usuárias do Drawback

O grupo de empresas não usuárias do regime aduaneiro foi composto de 38 empresas (28% do total de 136 respondentes), sendo 21 empresas de porte MPEs e 17 do tamanho MGEs. Quanto à participação das exportações no faturamento anual, 37 empresas apontaram a faixa de menos de 25% e uma empresa mencionou a faixa de 51 a 75%. O tempo de atividade de exportação ficou distribuído da seguinte forma: 42,1% com menos de 5 anos; 21,1% de 5 a 10 anos; 10,5% de 11 a 15 anos e 26,3% mais de 15 anos. A média do tempo de atividade em exportação foi de 8

anos, portanto bem inferior a dos usuários (12 anos). Neste item podem-se relacionar o tempo de atividade com o conhecimento sobre o regime, onde o aprendizado sobre os incentivos fiscais às exportações concedidos pelo governo requer tempo e especialização. A utilização de matérias-primas importadas no processamento dos produtos exportados ficou da seguinte maneira: 55,3% assinalaram sim e 44,7%, não. Portanto, 21 empresas poderiam estar se beneficiando do regime, porém não o utilizavam. As 17 empresas que usaram insumos importados poderiam substituir a matéria-prima nacional por produtos importados, com os benefícios do *Drawback*, manufacturando-as e vendendo parte de seus produtos acabados ao exterior.

Tabela 3 – Frequência de respostas: empresas não usuárias do *Drawback*

ASSERTIVAS	Discorda → Concorda					Md	CV	Sk	Ku
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)				
1 Complexidade		2,6	31,6	26,8	28,9	3,92	21,7	-0,123	-1,002
2 Segregação	13,2	18,4	50,0	18,4		2,74	33,6	-0,531	-0,364
3 Investimentos	10,5	23,7	23,7	31,6	10,5	3,08	38,8	-0,159	-0,914
4 Conhecimento			5,3	26,3	68,4	4,63	12,7	-1,382	1,027
5 Terceirização	18,4	2,6	21,1	39,5	18,4	3,37	39,9	-0,726	-0,572
6 Controle dos processos		7,9	10,5	36,8	44,7	4,18	22,2	-1,034	0,363
7 Controle fiscal			7,9	36,8	55,3	4,47	14,5	-0,847	-0,267
8 Flexibilidade das normas	5,3	5,3	44,7	31,6	13,2	3,42	28,5	-0,410	0,584
9 Concessão	10,5	31,6	26,3	23,7	7,9	2,87	39,8	0,156	-0,796
10 Normas		28,9	34,2	26,3	10,5	3,18	30,9	0,332	-0,886
11 Interpretação	5,3	34,2	36,8	15,8	7,9	2,87	35,5	0,439	-0,194
12 Agilidade		13,2	50,0	26,3	10,5	3,34	25,4	0,386	-0,261
13 Capacitação gerencial			5,3	63,2	31,6	4,26	13,0	0,056	-0,315
14 Necessidades	5,3	2,6	42,1	44,7	5,3	3,42	25,1	-0,960	1,872
15 Linha Azul		5,3	60,5	23,7	10,5	3,39	22,3	0,776	0,256

Fonte: dados da pesquisa.

Como é possível ver na Tabela 3, as empresas não usuárias do *Drawback* apontaram como principais restritivas à utilização do regime a capacitação gerencial (assertiva 13), o conhecimento (assertiva 4) e o controle fiscal (assertiva 7), com mais de 90% de concordância para essas assertivas. Em um nível um pouco mais abaixo, mas ainda com concordância superior a 80%, apareceu a assertiva 6, referente ao controle dos processos de produção e armazenagem. Esses resultados mostram que as empresas que não são usuárias do *Drawback* ainda necessitam capacitar-se para adotarem o regime. Todavia, menos da metade dessas empresas consideram importante fazerem investimentos consideráveis em ativos para a

armazenagem e em recursos humanos para a operacionalização do *Drawback*, conforme a concordância de 42,1% dos respondentes para a assertiva 3.

A falta de conhecimento e capacitação das empresas não usuárias pode ser interpretada como responsável pelo resultado encontrado na assertiva 5, em que a maioria dos respondentes (57,9%) concordou com a necessidade de contratação de terceiros para elaboração de laudos técnicos e controles fiscais.

Ainda como restritivas para a utilização do *Drawback*, os respondentes das empresas não usuárias do regime apontaram a falta de velocidade e burocracia para aprovação do ato concessório (assertiva 9) e a dificuldade de interpretação da legislação e das normas para a operação (assertiva 11).

Um ponto interessante a se destacar foi a baixa concordância (18,4%) dos respondentes com a assertiva 2 (segregação), sendo que não houve registro de forte concordância. Metade dos respondentes (exatamente 50%) mostraram-se indiferentes em relação à essa questão. Tal fato aponta que as empresas não usuárias não se sentem menos competitivas no mercado internacional por deixarem de utilizar o *Drawback*, isto é, esse não seria motivo para estarem segregadas das demais.

Comparação entre Empresas Usuárias e Empresas não Usuárias do *Drawback*

Para efeito de comparação de gestão das assertivas relacionadas às empresas usuárias e não usuárias do *Drawback*, foram considerados os grupos de 98 empresas usuárias do *Drawback* ($n_1 = 98$) e o grupo de 38 empresas não usuárias do *Drawback* ($n_1 = 38$). Submetidos aos testes não paramétricos de Mann-Whitney, Kolmogorov-Smirnov e Qui-quadrado (χ^2) os resultados são apresentados na Tabela 4.

Tabela 4 – Testes não paramétricos entre usuários e não usuários

ASSERTIVAS	Usuários (n = 98) x Não Usuários (n = 38)						
	Mann-Whitney	Kolmogorov-Smirnov	Qui-quadrado	Usuários (%)		Não Usuários (%)	
				Discorda	Concorda	Discorda	Concorda
1 Complexidade	0,483	0,146	0,000	24,5	69,4	2,6	55,7
2 Segregação	0,550	0,726	0,098	37,7	31,6	31,6	18,4
3 Investimentos	0,076	0,520	0,077	42,8	26,5	34,2	42,1
4 Conhecimento	0,006	0,074	0,094	7,2	82,7	0,0	94,7
5 Terceirização	0,125	0,217	0,063	34,7	37,7	21,0	57,9
6 Controle dos processos	0,017	0,128	0,112	17,3	59,2	7,9	81,5
7 Controle fiscal	0,004	0,156	0,049	14,3	71,5	0,0	92,1
8 Flexibilidade das normas	0,568	0,971	0,521	16,3	54,1	10,6	44,8
9 Concessão	0,120	0,455	0,499	33,7	47,9	42,1	31,6
10 Normas	0,608	0,881	0,007	31,6	41,8	28,9	36,8
11 Interpretação	0,346	0,214	0,033	35,7	43,9	39,5	23,7
12 Agilidade	0,000	0,004	0,002	4,1	70,4	13,2	36,8
13 Capacitação gerencial	0,117	0,252	0,082	3,1	90,8	0,0	94,8
14 Necessidades	0,000	0,006	0,000	8,1	82,7	7,9	50,0
15 Linha Azul	0,234	0,502	0,183	11,2	50,0	5,3	34,2

Fonte: dados da pesquisa.

A partir da análise dos resultados da Tabela 4 foi possível verificar que há grande divergência entre as empresas usuárias e não usuárias no que se refere às necessidades e à agilidade. Com relação às necessidades, nota-se que os não usuários não percebem o *Drawback* como algo que esteja em consonância com suas necessidades (50% de concordância). Esta percepção é bem diferente se comparada ao que apontaram os usuários, em que 82,7% dos respondentes concordam que o regime atende às expectativas da empresa.

A não utilização do *Drawback* pode ter prejudicado os não usuários julgarem os benefícios do *Drawback* eletrônico, algo que foi percebido como positivo para a agilidade por 70,4% dos usuários.

A complexidade do *Drawback* é mais fortemente notada pelos usuários que pelos não usuários do regime. Contudo, pode-se constatar que um dos motivos para que isso ocorra seja a própria utilização do regime, isto é, a complexidade passa a ser notada com maior intensidade a partir do momento em que a empresa se torna usuária. Esta constatação apóia-se no fato de 24,5 dos usuários discordarem da complexidade do regime contra apenas 2,6% dos não usuários. Dessa forma, nota-se que a complexidade existe, mas seu efeito se torna reduzido com o aumento do conhecimento advindo da experiência em utilizar o *Drawback*.

Não houve quem discordasse da necessidade de conhecimento entre os não usuários do *Drawback*, pelo contrário, a concordância foi quase total (94,7%). Já

para os usuários, a concordância, apesar de alta (82,7%), indica que a experiência possibilita um aumento do conhecimento e a operação entra na rotina das empresas, diminuindo a percepção de complexidade.

Do total de 15 assertivas submetidas ao teste Qui-quadrado, seis apresentaram diferenças significativas e nove não apresentaram, conforme é mostrado na Tabela 4.

As assertivas dadas pelos números 12 e descrita por “o *Drawback* eletrônico permitiu maior agilidade e eficiência ao programa” e a assertiva de número 14, dada por “o *Drawback* atendeu às necessidades da empresa”, apresentaram fortes tendências por estarem diretamente relacionadas com a experiência na utilização do regime pelas empresas usuárias. A assertiva 7, dada por “a utilização do *Drawback* exige altos níveis de controle fiscal e empresarial”, apresentou evidência mediana para a rejeição da hipótese nula, porque os não usuários tiveram receio das conseqüências e custos advindos da falta de controle e de conhecimento da operacionalização do regime.

Outras assertivas com fracas evidências: i) complexidade, dada por usuários que discordaram com maior freqüência relativa da complexidade, o que foi proporcionalmente inversa ao tópico seguinte; ii) conhecimento, referente aos não usuários que concordaram com maior freqüência relativa da importância do conhecimento para a utilização do regime e; iii) normas, relacionada aos usuários, por estarem utilizando o *Drawback*, foram os que mais reclamaram da falta de flexibilidade das normas do regime, principalmente quando relacionado aos prazos de prorrogação do Ato Concessório. As demais assertivas evidenciaram que elas não são significantes. Colocando de outro modo, tanto para as empresas usuárias quanto para as empresas não usuárias, a gestão destas assertivas são iguais.

CONCLUSÕES

Partindo da premissa que o regime aduaneiro do *Drawback* pode ser utilizado por qualquer empresa que utiliza insumos importados em seus processos de transformação de produtos a serem exportados, este artigo analisou o uso ou não desse incentivo para as exportações. Desta forma, foi possível verificar o porquê de várias empresas não utilizarem o *Drawback*.

Diante dos resultados obtidos, pode-se concluir que o maior obstáculo para se ter uma maior abrangência de empresas usuárias do *Drawback* é o conhecimento para a operacionalização do regime aduaneiro. Como se pode notar no perfil dos respondentes, a operacionalização do regime aduaneiro era restrita ao pessoal da área de comércio internacional, cuja visão, está mais voltada para resultados imediatos da exportação.

As empresas usuárias necessitaram desenvolver suas capacitações gerenciais e conhecimentos específicos, tanto no nível gerencial quanto operacional, algo que demandou consideráveis esforços, levando-se em conta que encontravam dificuldades em contratar pessoas já qualificadas para essas operações. Algumas dessas empresas ainda se sentem despreparadas para operarem com o regime de *Drawback* sozinhas e consideraram importante a contratação de serviços terceirizados para a elaboração de laudos técnicos e controles fiscais de suas operações. Todavia, a utilização do *Drawback* tem levado as empresas usuárias a um contínuo aprendizado, que pode significar uma tendência de maior eficiência e melhores resultados.

A falta de pessoal especializado para operacionalizar o *Drawback* sinaliza a elaboração de uma estrutura organizacional em que necessite a manutenção de competência adicional para as operações internacionais das empresas de transformação. Reforça esta constatação o predomínio de empresas de médio e grande porte entre os usuários, enquanto que a maior parte das empresas da amostra que não utilizam o *Drawback* são de micro e pequeno porte.

Assim, algumas empresas que importam seus insumos poderiam utilizar o regime de *Drawback* manufacturando matérias-primas importadas e exportando parte de sua produção. A não utilização do *Drawback* foi especialmente causada pela falta de capacitação gerencial e conhecimento, fato que levaria à necessidade de contratação de terceiros como alternativa imediata para sanar essa carência. Essas empresas mostraram-se ainda desmotivadas a utilizarem o *Drawback* receando a morosidade e entraves causados pela burocracia, a dificuldade de interpretação da legislação e das normas para a operação. Todavia, não se observou que consideram essa uma questão prioritária para serem mais competitivas no mercado internacional.

Uma vez que as empresas usuárias apontam a própria experiência em usar o *Drawback* como fonte de conhecimento e que possibilita explorar melhores

resultados do regime, é provável que a falta de interesse das empresas não usuárias esteja baseada no fato de não terem experimentado os benefícios proporcionados pelo *Drawback*. Ainda que as empresas usuárias tenham apontado mais expressivamente a complexidade do regime do que aquelas que não o usam, este não é um fator restritivo para as usuárias, que percebem que tal complexidade se torna menos relevante à medida que ganham experiência com as operações.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, Ana C. M. S.; SARTORI, Ângela. **Drawback e o comércio exterior – visão jurídica e operacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2004.
- BALLOU, Ronald H. **Logística empresarial**. São Paulo: Atlas, 1993.
- BALLOU, Ronald H. The evolution and future of logistics and supply chain management. **Produção**. v.16, n.3, p.375, Set/Dez 2006.
- BELL, Jim; McNAUGHTON, Rod; YOUNG, Stephen; CRKICK, Dave. Towards an Integrative Model of Small Firm Internalization. **Journal of International Entrepreneurship**. n.1, p.339-362. Kluwer Academic Publishers, 2003.
- BERTAGLIA, Paulo Roberto. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimento**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- CALOF, Jonathan L. The Relationship Between Firm Size and Export Behavior Rviseted. **Journal of International Business Studies**. v.25, n.2, p.367-387, 1994.
- CASTRO, José A. **Exportação – Aspectos práticos e operacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- CHRISTOPHER, M. **Distribution, planning and control, a corporate approach**. Hants: Gower, 1977.
- CZINKOTA, Michel. The Policy Gap in International Marketing. **Journal of International Marketing**. V.8, n.1, p.99-111, 2000.
- HITT, Michael A. **Administração estratégica**. São paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.
- KEEGAN, Warren J. **Global Marketing Management**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1995.
- LAMBERT, Douglas M; COOPER, Martha C. Issues in Supply Chain Management. **Industrial Marketing Management**. v.29, n.1, p.65. New York: Jan, 2000.
- MACIEL, Graccho Machado; LIMA, Leila Maria Moura. **Consórcios de exportação**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- MOREIRA, Heloísa C; PANARIELLO, Marcos. Os incentivos às exportações brasileiras: 1990 a 2004. **CEPAL – Escritório Brasil**. LC/BRS/R 176 – Novembro de 2005.
- SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da produção**. São Paulo: Atlas, 2002.