

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO
GESTÃO DE NEGÓCIOS FINANCEIROS**

Valdir Fritzsche

**DRAWBACK – O USO E AS CONTRIBUIÇÕES DESTE INCENTIVO
GOVERNAMENTAL ÀS EMPRESAS EXPORTADORAS CATARINENSES.**

**Porto Alegre
2009**

Valdir Fritzke

**DRAWBACK – O USO E AS CONTRIBUIÇÕES DESTE INCENTIVO
GOVERNAMENTAL ÀS EMPRESAS EXPORTADORAS
CATARINENSES.**

**Trabalho de conclusão de curso de
Especialização em Gestão de Negócios
Financeiros da Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, como requisito parcial para a
obtenção do título de Especialista em
Administração.**

Orientador: Prof. Paulo C. D. Motta

**Porto Alegre
2009**

Valdir Fritzke

**DRAWBACK – O USO E AS CONTRIBUIÇÕES DESTE INCENTIVO
GOVERNAMENTAL ÀS EMPRESAS EXPORTADORAS
CATARINENSES.**

**Trabalho de conclusão de curso de Especialização
em Gestão de Negócios Financeiros da Universidade
Federal do Rio Grande do Sul, como requisito
parcial para a obtenção do título de Especialista em
Administração.**

Conceito final:

Aprovado em de de

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr.....

Prof. Dr.....

Prof. Dr.....

Orientador - Prof. Paulo C. D. Motta

RESUMO

Com este estudo acerca do tema Drawback, fundamentado em autores de referência nacional e de outros estudiosos do tema, descrevendo seus mecanismos, suas vantagens e desvantagens e sua importância para as organizações. Os resultados, apresentados através de um estudo de caso em que é utilizada pesquisa exploratória qualitativa com a intenção de analisar as dificuldades que as empresas catarinenses tem para operacionalizar o objeto deste estudo. Destaca-se o Drawback, que fornece representativos incentivos fiscais as corporações produtoras e exportadoras estimulando a competitividade dos bens brasileiros frente aos estrangeiros. Com a utilização deste incentivo espera-se a redução de encargos fiscais, redução de custos financeiros, comparação de preços nos mercados interno e externo, aumento da qualidade do produto final com a agregação de valor, modernização de tecnologia e do parque fabril e atender exigências do importador nas negociações internacionais.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	6
1.1.	APRESENTAÇÃO DO TEMA.....	6
1.2.	PROBLEMA DE PESQUISA.....	7
1.3.	OBJETIVO GERAL.....	8
1.4.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
1.5.	JUSTIFICATIVA.....	8
2.	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	10
2.1.	GLOBALIZAÇÃO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	10
2.2.	EXPORTAÇÃO X IMPORTAÇÃO.....	11
2.3.	CONCEITOS E OBJETIVOS DO DRAWBACK.....	12
2.4.	VANTAGENS X DESVANTAGENS DO DRAWBACK.....	12
2.5.	BENEFICIÁRIOS.....	14
2.6.	BENEFÍCIOS CONCEDIDOS.....	15
2.7.	MERCADORIAS AMPARADAS PELO REGIME DE DRAWBACK.....	16
2.8.	NÃO CONCESSÃO DO DRAWBACK.....	17
2.9.	MODALIDADES.....	18
2.9.1.	Suspensão.....	18
2.9.2.	Isenção.....	18
2.9.3.	Restituição.....	18
2.9.4.	Verde Amarelo.....	19
2.10.	PROCESSO DE CONDUÇÃO DE OPERAÇÕES.....	19
2.11.	TIPOS DE OPERAÇÕES ESPECIAIS.....	21
2.11.1.	Genérico –.....	21
2.11.2.	Sem Cobertura Cambial –.....	22
2.11.3.	Solidário –.....	22
2.11.4.	Intermediário –.....	22
2.11.5.	Para Embarcação –.....	22
2.12.	OPERAÇÕES DE INDUSTRIALIZAÇÕES.....	23
2.13.	CONDIÇÕES PARA SE BENEFICIAR - RESULTADO CAMBIAL.....	23
2.14.	PENALIDADES PELO DESCUMPRIMENTO DO DRAWBACK.....	25
2.15.	COMERCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....	26
3.	METODOLOGIA.....	32
3.1.	UNIDADES DE ANÁLISE.....	32
3.2.	COLETA DE DADOS.....	33
3.3.	ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	34
3.3.1.	Primeiras Exportações.....	34
3.3.2.	Participação no Mercado Externo das Empresas Catarinenses.....	35
3.3.3.	O Drawback na Web.....	36
3.4.	CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÕES.....	37
	REFERÊNCIAS.....	40
	ANEXOS.....	41

1. INTRODUÇÃO

1.1. APRESENTAÇÃO DO TEMA

O mundo esta vivendo a globalização e dentro dela os países sentem a necessidade de uma união, e estão se integrando em vários blocos comerciais e econômicos. É dentro desta realidade que o Brasil vive seu desafio de buscar a superação de suas deficiências através da produção de mercadorias competitivas internacionalmente.

O governo tem buscado auxiliar as organizações na busca desta competitividade. Com isso a idéia dos incentivos ao comercio exterior vem transcorrendo lado a lado à histórica necessidade de expansão do mercado. Nesse sentido, uma serie de medidas e programas de apoio são dirigidos para o incremento das exportações brasileiras. Um dos mais antigos mecanismos de apoio a exportação, disponibilizado pelo governo, é o regime aduaneiro de Drawback. Trata-se de um programa de incentivo fiscal utilizado pelas empresas exportadoras com o objetivo de tornar seus produtos mais competitivos no mercado internacional.

Este incentivo à exportação compreende a suspensão ou isenção de tributos incidentes na importação de matéria prima utilizada na industrialização do produto exportado ou a exportar. O Drawback é um instrumento imprescindível e decisivo para uma política ágil de exportação de produtos industrializados e inegavelmente um dos mais eficientes incentivos fiscais concedidos as exportações brasileiras.

Diversos fatores ou barreiras de natureza administrativa, de infra-estrutura, logística, cambial, trabalhista e fiscal/tributária afetam a competitividade de nossos produtos no exterior. Geram-se elevados custos que podem inviabilizar as exportações. Procurar formas de minimizar esses fatores limitadores, externos à organização, especialmente os tributários, é questão imprescindível para quem opera no comercio exterior.

Daí a necessidade, por parte dos profissionais que administram ou são responsáveis pela área internacional da empresa, de conhecer a legislação para poder usufruir o apoio do governo que ajuda a transpor barreiras e contribuir para agregar valor ao produto. Nesta direção, destaca-se o empenho do governo na implementação de programas e instrumentos governamentais de apoio às empresas exportadoras.

Relacionado a incentivos fiscais de apoio à exportação, a legislação brasileira apresenta alguns regimes especiais, como o transito aduaneiro, a admissão temporária, o entreposto aduaneiro, o entreposto industrial, a exportação temporária e o Drawback.

O regime aduaneiro especial de Drawback, por exemplo, permite a um numero cada vez maior de empresas o aperfeiçoamento e a modernização de seus produtos, o que é condição básica para ingressar com sucesso no mercado internacional ou, mesmo, para a manutenção de mercado já conquistado.

Caracterizado como incentivo à exportação, o Drawback compreende a suspensão ou isenção do recolhimento de diversos impostos e taxas incidentes sobre matéria prima ou insumos importados, que são utilizados na industrialização ou acondicionamentos de produtos, com o objetivo de promover a competitividade na exportação.

Apresentando esta idéia como primordial para o mercado nacional, este estudo de caso busca analisar as vantagens e desvantagens encontradas pelas empresas catarinenses no uso do Drawback e propor alternativas para a superação dessas dificuldades, procurando demonstrar os mecanismos existentes no Drawback, sua utilização, as vantagens e desvantagens.

Num outro momento, irá demonstrar os resultados obtidos através de questionários efetuados com dirigentes das empresas exportadoras, onde foram expostos e analisados suas realidades e ansiedades no comercio internacional.

Os propósitos do mecanismo de Drawback e o perfil regional, pólo caracterizado pela diversificação comercial e industrial, importador e exportador, sugerem a existência de considerável uso desse incentivo pelas empresas exportadoras. Estas empresas optam por importar insumos com menor preço, melhor qualidade, com tecnologia mais avançada ou, ainda, insumos inexistentes no mercado interno e necessários à fabricação de seus produtos exportáveis, adquirindo melhores condições para competir no exterior.

1.2. PROBLEMA DE PESQUISA

A idéia dos incentivos ao comercio exterior, esta lado a lado à histórica necessidade de expansão do mercado nacional. A concessão de vantagens aos produtos nacionais sobre os concorrentes internacionais tem demonstrado ser um dos elementos

vitais ao desenvolvimento de diversos setores da economia.

Apresentando esta idéia como ser primordial para o mercado nacional e verificando a falta do uso deste regime aduaneiro especial e as dificuldades encontradas, este estudo de caso busca verificar estas dificuldades que as empresas catarinenses encontram para operacionalizar o regime de Drawback.

1.3. OBJETIVO GERAL

Constitui-se o principal objetivo deste trabalho analisar o uso pelas empresas catarinenses do regime aduaneiro especial de Drawback às exportações, as dificuldades enfrentadas e as necessidades destas empresas de utilizar este incentivo no processo de exportação.

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para atingir o objetivo geral, estrutura-se este trabalho pelos seguintes objetivos específicos:

- Identificar a utilização do Drawback nas exportações pelas empresas exportadoras de Santa Catarina.
- Identificar as necessidades e carências das empresas na utilização do Regime Especial de Drawback.
- Apontar melhorias com ajustes na utilização do Drawback pelas empresas e eventuais modificações nos processos.

1.5. JUSTIFICATIVA

Com a oferta do governo federal de incentivos fiscais que possibilitam as empresas brasileiras de competir com seus produtos no mercado internacional, buscando elevar as exportações de produtos com maior valor agregado, tem se como uma das alternativas o regime aduaneiro especial de Drawback. Este compreende a suspensão ou a isenção do recolhimento de taxas e impostos incidentes em mercadorias utilizadas na industrialização ou acondicionamento de produtos exportados ou a exportar.

O Banco do Brasil mantém em suas Gerencias de Comercio Exterior – GECEX de cada estado da federação brasileira um setor específico para atender todas as necessidades das empresas exportadoras, onde são realizadas as assessorias e os processos burocráticos relacionados ao regime especial, objeto deste estudo. Com isso, o banco conta neste setor com uma pessoa habilitada a exercer a função de analista de Drawback.

Dentro desta dinâmica, é de fundamental importância este profissional aprofundar os conhecimentos sobre o Drawback por se tratar de um incentivo governamental que beneficia os produtos brasileiros na penetração de novos mercados internacionais, gerando ganho cambial para o país.

Este construto tem relação direta com a atual atividade do formando dentro da organização, o que trará um benefício ao mesmo e a organização, por agregar conhecimento à sua função e com isso adquirir agilidade para uma correta assessoria as empresas que necessitam do banco para tomada de decisões nas suas exportações.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta segunda parte, depois da apresentação do tema, da explicitação do problema e dos objetivos desta pesquisa, pretende-se realizar um levantamento de estudos, teorias e conhecimentos relacionados ao construto em estudo, visando fundamentação e sustentação adequadas à pesquisa proposta.

2.1. GLOBALIZAÇÃO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio internacional é o intercâmbio de bens e serviços entre países, resultante das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos países.

O comércio internacional apresenta-se como um elo que vincula as relações de convivência do direito Internacional com a economia Internacional. Com a Globalização, este passa a ter uma personalidade própria, a ser estudado dentro de um contexto mercadológico. Como um instrumento do progresso econômico e social, tem como objetivo o desenvolvimento de esforços positivos e reais, para que as diversas nações promovam trocas comerciais recíprocas de bens, serviços, capitais, produtos e mercadorias.

Segundo Kunzler, (1999, p.37) a internacionalização da economia mundial é uma realidade onde o dinamismo das forças econômicas está ultrapassando as fronteiras nacionais. As expectativas de liberdade, democracia e comércio ampliam-se para os povos ligados na onda da informação. Conhecer este processo de globalização da economia constitui-se em uma condição para a inserção das economias dos países no contexto mundial.

Os primórdios da globalização estão situados na década de 60, quando a periferia da economia mundial começou a ser sacudida pela expansão da empresa multinacional, pela nova divisão internacional do trabalho, os empréstimos bancários baratos do mercado do eurodólar e o boom do petróleo. A partir de 80, o mundo passa por outra turbulência: a profunda reestruturação capitalista, sustentada tecnicamente pelo avanço da informática e a ampliação das comunicações que tornaram possíveis a descentralização dos processos produtivos. A informática influenciou em todos os setores da vida econômica e revolucionou o sistema financeiro colocando mercados distintos na

mesma rede (Kunzler, 1999, p.37).

O Comércio Internacional é o setor de primordial importância tanto para os países menos desenvolvidos, como para os países que atingiram estágio superior de desenvolvimento. Nos países mais pobres, os governos estão conscientes de que, da expansão do intercâmbio e da melhoria das condições de troca, muito depende do crescimento econômico. Nas nações mais poderosas os esforços são renovados, visando as melhores posições no mercado mundial necessárias a manutenção do ritmo de desenvolvimento e, assim, do prestígio de que desfrutam entre as demais nações.

O mundo está mudando a toda hora. O que valia ontem não vale mais hoje. Anos atrás vários países aceitavam determinados produtos sem maiores exigências, agora já tem países concorrentes oferecendo produtos de melhor qualidade, por um preço menor e um atendimento de pronta entrega.

O Comércio Exterior é a relação direta de comércio entre dois blocos. São as normatizações com que cada país administra seu comércio com os demais, regulando as formas, métodos e deliberações para viabilizar este comércio.

2.2. EXPORTAÇÃO X IMPORTAÇÃO

Exportação é à saída de mercadoria nacional ou nacionalizada do território aduaneiro brasileiro. Esta saída está baseada em especialização do país na produção de bens para os quais tenha maior disponibilidade de fatores produtivos, garantindo excedentes exportáveis.

A exportação implica em:

- a) Entradas de divisas, exceto nos casos de exportação temporária;
- b) Geração de caixa.

Importação é à entrada de mercadorias provenientes do exterior, em um país. E, conseqüentemente, resulta, quase sempre, na saída de divisas. A política de importação brasileira é estabelecida em função dos seguintes fatores:

- a) Momento político
- b) Momento econômico
- c) Mercado interno
- d) Situações de balança comercial

e) Deficiências nacionais.

Relacionados ao Drawback temos alguns termos, sistemáticas, mecanismos que serão abordadas nas atividades a realizar. Portanto seguem a seguir alguns conceitos e definições sobre o regime especial de Drawback.

2.3. CONCEITO E OBJETIVO DO DRAWBACK

Drawback é uma palavra inglesa muito usada no Comércio Internacional. Consiste no seguinte: um exportador importa matéria-prima para confeccionar mercadorias que serão exportadas. Essa matéria-prima não paga os impostos aduaneiros previstos. É, portanto, uma isenção de impostos com a finalidade de promover a exportação. Sem essa isenção, a mercadoria nacional, no exterior, ficaria mais cara e, conseqüentemente, perderia a competitividade. O Drawback tem como objetivo proporcionar redução nos custos dos produtos vendidos ao exterior, possibilitando ao exportador brasileiro competir em igualdade de condições com seus similares de outros países. Castro (2003, p. 175).

2.4. VANTAGENS X DESVANTAGENS DO DRAWBACK

A primeira vista, pode parecer que a utilização do Drawback seja sempre vantajosa, embora nem sempre isso ocorra, em face dos diferentes fatores que interferem em sua análise e devem ser avaliados em conjunto, tais como aspectos fiscais, financeiros, comerciais, preços e qualidade. A possibilidade de importar mercadorias, sob o regime de Drawback e sem pagamentos de tributos, permite as empresas brasileiras exportarem o produto final gerado em condições de igualdade com seus concorrentes de outros países, graças ao idêntico custo de matéria-prima adquirida no mercado Internacional e consumida no processo produtivo de exportação. Castro (2003, p. 176).

Assim sob os aspectos fiscais, a utilização do Drawback sempre será positiva, pois ocorrerá redução direta de custos fiscais, representada pela dispensa de pagamento do II, - Imposto de Importação e do AFRMM – Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante. Castro (2003, p. 176).

Um segundo aspecto a ser considerado refere-se à redução do custo financeiro do produto final a ser exportado. O fato de não ser necessário imobilizar capital, sem qualquer remuneração, no pagamento de IPI e ICMS, ainda que possam ser posteriormente recuperados mediante crédito na escrita fiscal também torna o Drawback sempre recomendável. Isso se verifica porque, ao adquirir, no mercado interno, matéria-prima, componentes, embalagens etc., tributadas pelo ICMS e/ou IPI, as empresas industriais terão direito ao crédito fiscal correspondentes ao valor desses impostos. Castro (2003, p. 177).

Por sua vez, como o produto final obtido é exportado com imunidade de pagamento do IPI e ICMS, os créditos fiscais gerados na compra de insumos deverão ser compensados com os débitos fiscais originários de vendas internas tributadas pelo IPI e/ou ICMS. Castro (2003, p. 177).

Sob o ângulo do preço da mercadoria comprada no exterior, com seus resultados podendo ser positivos ou negativos, pois será comparado seu preço de importação posto-fábrica, com o preço da mercadoria adquirida no mercado doméstico mais o valor do frete interno até a fábrica. Para fins dessa avaliação deverá ser utilizada a cotação CIF da mercadoria importada, acrescida das despesas portuárias, dos gastos com despachante e do custo do frete interno até a fábrica, em comparação com o preço da mesma mercadoria nacional sem tributação do IPI e do ICMS. Isso feito, se o preço da mercadoria importada for inferior ao de nacional, o Drawback será vantajoso. Caso contrário, torna-se mais atraente, sob aspecto preço, adquiri-la no mercado interno. Castro (2003, p. 178).

Segundo Castro, (2003, p. 179) a qualidade não é expressa diretamente em valores, mas pode representar indiretamente grande redução de custos ou elevação de receitas, e vice-versa. Em geral, a utilização de matéria-prima com elevada qualidade permite melhor desempenho industrial, maior produtividade, menor custo de produção e maior margem de lucro, significando mais receitas. Por outro lado, para atingir padrões de segurança, durabilidade, marketing, entre outros, os produtos devem possuir índices mínimos de qualidade. Essas exigências implicam, em alguns casos, maior consumo de matérias-primas, representando indiretamente maior gasto ou mesmo a impossibilidade de serem atingidos os parâmetros definidos, resultando na inviabilidade de participação no mercado alvo externo e significando menor receita.

As empresas exportadoras brasileiras têm total liberdade para importar quando, quanto e como quiser os insumos a ser utilizados na fabricação do produto a ser, obrigatoriamente, exportado, desde que a avaliação feita pela empresa justifique o uso do Drawback.

2.5. BENEFICIÁRIOS

Os beneficiários do Drawback, ou seja, quem pode pleiteá-lo junto à agência de comércio exterior do Banco do Brasil ou no sítio do MDIC, são as empresas industriais ou comerciais, assim entendidas as trading companies, constituídas ao amparo do decreto-lei n.º 1.247/72, e as empresas comerciais exportadoras propriamente ditas. Castro (2003, p.180).

Segundo Castro (2003, p. 180) Trading Company é a empresa comercial exportadora que tem a prerrogativa de importar insumos, sob o regime de Drawback, remetê-los para industrialização em uma terceira empresa, que devolverá o produto final obtido após seu beneficiamento, para ser exportado exclusivamente pela mesma trading company ou empresa comercial exportadora que importou os insumos.

Deve-se salientar que, as trading companies e as empresas comerciais exportadoras também são autorizadas a exportar produtos manufaturados e semimanufaturados gerados a partir de insumos importados sob Drawback por outras indústrias. Porém essas operações não são reconhecidas pelos fiscos estaduais para fins de dispensa de pagamentos do ICMS Castro (2003, p.180).

Em contrapartida, para ter direito a isenção do IPI, basta a companhia exportadora entregar à empresa industrial importadora documentos que comprovem a efetiva exportação do produto final, visando atender ao princípio básico do regime, que é importar, beneficiar e exportar. Castro (2003, p.180).

Reveste-se de fundamental importância destacar que, a empresa comercial exportadora ou a Trading Company tem o prazo máximo de 60 dias para exportar o produto final adquirido da indústria importadora e fabricado com os insumos importados sob Drawback, contados da data de seu recebimento consignada na nota fiscal. Castro (2003, p.180).

2.6. BENEFÍCIOS CONCEDIDOS

Segundo Castro (2001, p. 188), sempre que são discutidos os benefícios concedidos pelo Drawback, a primeira idéia que vem a mente diz respeito à faculdade do não-pagamento dos impostos e taxas incidentes na importação, desde que estas não representem efetiva prestação de serviços.

Segundo Castro (2003, p. 181), outros itens devem também merecer atenção da empresa ao analisar a viabilidade de utilização do Drawback, cujas vantagens proporcionadas por este regime especial de importação são as seguintes:

- a) suspensão ou isenção de pagamento do I.I. – Imposto de Importação aplicado sobre o valor CIF em Real, com tarifas variáveis;
- b) suspensão ou isenção de recolhimento do IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados, aplicável em alíquotas variáveis sobre resultado obtido pela soma dos seguintes valores: CIF em Reais + Imposto de Importação;
- c) suspensão ou isenção de recolhimento do ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços no índice de até 18%, incidindo sobre o somatório dos seguintes itens: Valor CIF em Real + I.I. + IPI;
- d) suspensão ou isenção de pagamentos do AFRMM – Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante, calculado em 25% sobre o valor do frete marítimo internacional;
- e) dispensa do pagamento de outras taxas que não representam efetiva prestação de serviços;
- f) liberdade de transporte em navios de quaisquer bandeiras;
- g) não sujeito ao exame de similaridade nacional;

Pelos itens descritos, constata-se que os benefícios fiscais concedidos às importações realizadas sob o regime de Drawback são bastante atraentes. Porém após a mercadoria importada livre do pagamento de impostos ser transformada no produto final gerado, este deve ser obrigatoriamente exportado. Castro (2003, p.182).

Dessa forma, nas operações realizadas sob esse regime aduaneiro especial, o custo de importação da mercadoria corresponderá ao seu valor CIF, acrescido dos gastos que representam efetiva prestação de serviço, tais como armazenagem, capatazia, despachante aduaneiro, taxa de utilização do SISCOMEX, e outros de menor peso. Por sua vez, a exportação do produto final gerado tem assegurado todos os incentivos fiscais disponíveis, como se estivesse sendo utilizada matéria-prima genuinamente brasileira. Em outras palavras, ao se importar uma mercadoria ao regime de Drawback, além da redução dos custos decorrentes da dispensa do pagamento dos impostos na importação, a empresa exportadora mantém o direito a todos os incentivos fiscais e financeiros concedidos à exportação do produto final. Castro (2003, p.182).

2.7. MERCADORIAS AMPARADAS PELO REGIME DE DRAWBACK

Segundo Castro, (2003, p. 182) relacionar as mercadorias beneficiadas pelo regime de Drawback seria exaustivo, pois praticamente todos insumos podem ser adquiridos no exterior por esse mecanismo, desde que atendam a condição básica de o produto ser exportado, após beneficiamento, transformação ou integração industrial do insumo importado.

- a) matéria-prima, produto semi-elaborado, utilizados no processo de industrialização de produtos a exportar ou já exportado;
- b) parte, peça, aparelho e máquina, quando complementares de aparelhos, máquinas, veículos ou equipamentos a exportar ou exportados;
- c) mercadoria destinada à embalagem, acondicionamento ou apresentação de produto exportado ou a exportar, desde que seja propiciada, comprovadamente uma agregação de valor ao produto final e que não se concretize como embalagem para transporte;

- d) animais destinados ao abate e posterior exportação;
- e) matéria-prima e outras mercadorias que, embora não integrando o produto a exportar ou exportado, sejam consumidas no processamento industrial, exemplo daqueles empregados em alvejamento, purificação ou operações semelhantes, em condições que justifiquem a sua concessão.

Além dos produtos enumerados, há casos especiais em que a utilização dos insumos importados sob este benefício se prende a fornecimento no mercado interno, a saber: a) matéria-prima; b) produto intermediário e componente destinados a processo de industrialização, no País, de máquinas e equipamentos a serem fornecidos, no mercado interno, em decorrência de licitação internacional, contra pagamento com recursos oriundos de moeda conversível proveniente de financiamento concedido por instituição financeira internacional, da qual o Brasil participe, ou por entidade governamental estrangeira; c) mercadoria utilizada em processo de industrialização de embarcação destinada ao mercado interno. Castro (2003, p.186).

2.8. NÃO CONCESSÃO DO DRAWBACK

O Drawback não pode ser concedido nas seguintes situações. Castro (2003, p.185).

- a) Importações de mercadorias no processamento industrial de produtos destinados ao consumo da Zona Franca de Manaus e Áreas de Livre Comércio;
- b) Exportação com pagamento em moeda nacional;
- c) Exportação com pagamento em moeda convênio ou outras não-conversíveis, contra importações cursadas em moeda de livre conversibilidade;
- d) Importação de petróleo e seus derivados;

- e) Exportações vinculadas à comprovação de outros regimes aduaneiros ou incentivos à exportação;
- f) Importação de mercadoria a ser embalada, quando se tratar de embalagem para transporte;
- g) Importação de sacaria de juta.

2.9. MODALIDADES

Segundo Maluf (2000, p.238), a operação de Drawback é segmentada em três modalidades: Suspensão, Isenção e Restituição que devem ser utilizadas de acordo com as condições de cada usuário, em face do momento em que a operação será praticada. Portanto, é importante que se tenha uma perfeita noção daquela que melhor se adequará à necessidade da empresa.

2.9.1. Suspensão

Na modalidade de suspensão dos tributos devidos, o benefício é aplicado sob a forma de suspensão do pagamento do imposto devido sobre a importação de mercadoria a ser exportada após o beneficiamento ou destinado à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada. (RATTI, 2001, p. 429).

2.9.2. Isenção

Na modalidade de isenção, a empresa terá o direito a importar a mesma quantidade e qualidade de insumos empregados na produção de um produto comprovadamente já exportado. Trata-se, pois, de uma reposição de estoque. Se essa nova mercadoria importada for utilizada em um produto exportado, a empresa terá o direito a fazer nova importação com o benefício da isenção e assim sucessivamente. (RATTI 2001, p. 429).

2.9.3. Restituição

Na modalidade de restituição refere-se à restituição total ou parcial dos tributos que incidiriam sobre a importação anterior de mercadoria que venha a ser exportada após o beneficiamento ou que seja utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra mercadoria exportada. Deve-se ressaltar que a utilização dos

tributos recuperados deverá ser feita exclusivamente em futura importação, independente do produto adquirido. (RATTI 2001, p. 430).

2.9.4. Verde Amarelo

Lançado em 01.10.2008, esta mais nova modalidade de incentivo proporciona aos exportadores brasileiros a isenção de IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), PIS (Programa de Integração Social) e o COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) na compra de insumos nacionais a serem utilizados na fabricação de produtos que serão exportados. Com a regulamentação do Drawback Verde Amarelo os exportadores terão estes benefícios tributários que trará mais competitividade aos insumos nacionais frente aos importados.

Segundo a secretária da Receita Federal, Lina Maria Vieira, a medida simplifica e desburocratiza o benefício tributário para os exportadores. De acordo com ela, as empresas eminentemente exportadoras levam, em média, um ano para conseguirem compensar o crédito gerado na compra de insumos nacionais utilizados na fabricação de produtos exportáveis.

As modalidades de Drawback Suspensão são deferidas pelo DECEX no sistema Drawback Web, as de Isenção são concedidas, exclusivamente, pelas agências de comércio exterior do Banco do Brasil, enquanto a restituição é autorizada pela Secretaria da Receita Federal.

2.10. PROCESSO DE CONDUÇÃO DE OPERAÇÕES

A habilitação aos destinos indiretos à exportação oferecidos pelas três modalidades de Drawback apresenta algumas diferenças administrativas, conforme descritas nos itens seguintes. A primeira variação é observada na habilitação a modalidade de Drawback Suspensão a qual, desde 01/11/2001, é efetuada eletronicamente por meio de módulo específico no SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio sob responsabilidade total e exclusiva da SECEX/DECEX e, desde março/2008 passa a ser efetuado em ambiente Web, no sitio do MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio. Por sua vez, o acesso à modalidade de Drawback Isenção é realizado por meio de papel, centralizado em uma única agência de

Comércio Exterior do Banco do Brasil, com jurisdição sob a empresa beneficiária. Castro (2003, p.192).

Nas modalidades Suspensão e Isenção a aprovação de pedidos de Habilitação apresentados pelas empresas importadoras será caracterizada com a emissão de documentos, respectivamente, via eletrônico ou em formulário de papel, denominado Ato Concessório de Drawback. Enquanto isso, na modalidade Restituição a habilitação é realizada junto a Secretaria da Receita Federal, também mediante a apresentação de formulário de papel impresso, cujo deferimento será concretizado com a emissão de certificado de crédito Fiscal. Castro (2003, p.192).

Segundo Castro (2003, p. 193), a operacionalização dessas modalidades, como princípio, é relativamente simples, sendo realizado mediante o preenchimento de formulário eletrônico ou de papel, denominado Pedido de Drawback, que se transformará no Ato Concessório, caso aprovado. Os dados constantes do Ato Concessório de Drawback poderão ser alterados, por exemplo, para inclusão ou exclusão de mercadoria, redução ou elevação dos valores de importação e/ou exportação, a alteração de NCM, prorrogação do prazo de validade para exportar e até mesmo a substituição da Empresa beneficiária do Drawback, nesta última situação apenas de sucessão legal. No momento de formalizar os pedidos de Drawback na modalidade Suspensão eletronicamente via Web e na Isenção por meio de impresso de papel, a empresa beneficiária deverá informar os valores estimados do seguro e do frete na importação dos insumos assim como o valor da comissão do agente de exportação se houver, e eventuais outros descontos e despesas.

Além desses dados, também deverá ser indicada a existência de subprodutos, resíduos ou sobre sobras no processamento industrial, com valor comercial de revenda, informação que pode ser desprezada quando o montante não exceder a 5% do valor da mercadoria importada. Ao pleitear o Drawback, a empresa não precisa informar o nome do fornecedor estrangeiro da matéria-prima, em seu país de origem da mesma forma que não precisa indicar para quem o produto final será exportado, muito menos seu país de destino. Esses dados são dispensáveis nesta etapa, pois os mesmos serão informados e

conhecidos no momento de emissão da LI – Licenciamento Não-Automático (Licença de Importação) do RE – Registro de Exportação. Castro (2003, p.193).

Por outro lado, segundo Castro (2003, p. 193), deve-se destacar que, a emissão do Ato Concessório de Drawback, isoladamente, não representa um compromisso de exportação, mas apenas a autorização para empresa beneficiária efetuar a importação de mercadoria, ou seja, se a empresa favorecida pelo Drawback decidir não realizar qualquer importação, igualmente não terá o compromisso de efetuar qualquer exportação. Todavia caso seja realizado a importação apenas de parte da matéria-prima consignada no Ato Concessório, o produto gerado a ser exportado deverá guardar proporcionalidade com a quantidade efetivamente importada.

2.11. TIPOS DE OPERAÇÕES ESPECIAIS

Como decorrência da evolução do Comércio Internacional algumas sub-modalidades de Drawback suspensão e isenção foram desenvolvidas nos últimos anos, visando compatibilizar operações e situações de mercado externo antes inexistentes. Essas sub-modalidades foram criadas pela pratica em atendimento as necessidades ou conveniências das empresas beneficiárias do Drawback ou, ainda, devido às exigências ou restrições impostas pelos mercados interno ou externo. Assim, as importações amparadas pelo regime aduaneiro especial de Drawback também podem ser realizadas com base nas seguintes sub-modalidades da Suspensão ou Isenção. Castro (2003, p.202):

2.11.1. Genérico –

Operação especial, concedida apenas na modalidade suspensão, que consiste em permitir que a mercadoria a importar seja discriminada de forma genérica e com seu valor total, dispensando tanto a classificação fiscal NCM como a quantidade e o preço unitário. Esta operação é analisada pelo compromisso total, comparando-se o custo total da importação com o valor líquido da exportação.

2.11.2. Sem Cobertura Cambial –

Esta também é uma operação conduzida apenas na modalidade suspensão, cujos insumos importados são parcial ou totalmente recebidos sem cobertura. Quando da exportação do produto confeccionado com os insumos assim importados, o valor a ser cobrado será apenas da diferença agregada; para a avaliação da diferença cambial somada ao importado será utilizado o valor do ingresso de divisas com o atribuído à importação dos insumos.

2.11.3. Solidário –

Prende-se a um único contrato de exportação do qual participam duas ou mais empresas industriais que operam solidariamente, sendo concedido apenas sob a modalidade suspensão. A característica principal desta operação encontra-se no fato de que as participantes assumem termo de responsabilidade que define a participação de cada uma na operação, devendo realizar a importação específica da parcela que lhe cabe para o cumprimento de sua parte, e respondem, cada qual, pela parcela que lhe cabe de exportação, podendo ser exportada apenas por uma, que por sua vez será a detentora do ato concessório.

2.11.4. Intermediário –

São os fabricantes-intermediários que se podem beneficiar desta operação, assim entendidos aqueles que produzem um determinado bem que será fornecido a uma empresa industrial-exportadora, para emprego em produto final destinado à exportação. Esta operação poderá ser praticada tanto sob a modalidade suspensão como na isenção, tendo a particularidade de que uma mesma exportação poderá ser utilizada para comprovação de ambos os atos concessórios, tanto do fabricante-intermediário como do industrial-exportador.

2.11.5. Para Embarcação –

Trata-se de operação especial, cujos insumos importados se destinam à produção de embarcação a ser vendida no mercado interno, conforme previsto em legislação específica. Para Fornecimento no Mercado Interno - também esta, como diz a própria denominação, concedida exclusivamente na modalidade suspensão, destina-se ao fornecimento no mercado interno de máquinas e equipamentos, quando decorrentes de licitação internacional, de acordo com legislação própria para a operação.

2.12. OPERAÇÕES DE INDUSTRIALIZAÇÕES

Entende-se como Industrialização, nos termos da legislação em vigor, qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação ou a finalidade do produto, ou o aperfeiçoe para consumo.

Seguem as operações de industrializações do Regime especial de Drawback:

- a) Transformação – ação exercida sobre matéria-prima ou produto intermediário, que implique na obtenção de espécie nova.
- b) Beneficiamento – ação de modificar, aperfeiçoar ou, de qualquer forma, alterar o funcionamento, a utilização, o acabamento ou a aparência do produto.
- c) Montagem - reunião de produtos, peças ou partes e de que resulte um novo produto ou unidade autônoma, ainda que sob a mesma classificação fiscal.
- d) Renovação ou Recondicionamento – ação exercida sobre produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado, renove ou restaure o produto para utilização.
- e) Acondicionamento ou Reacondicionamento – utilização de embalagem quando propicia agregação de valores ao produto final.

2.13. CONDIÇÕES PARA SE BENEFICIAR - RESULTADO CAMBIAL

Segundo Castro (2001, p. 208), para que uma empresa industrial ou comercial possa se beneficiar do Drawback, constitui condição indispensável à existência de ganho cambial ou saldo comercial positivo entre o valor CIF da Importação e a Exportação FOB líquida, deduzida a eventual parcela da comissão de agente.

Em outras palavras, o total FOB líquido da exportação do produto final sempre deverá ser maior que o montante CIF da importação da matéria-prima, componentes, material de embalagens etc. A legislação sobre o Drawback define, como regra geral o índice de até 40% como proporção entre os valores da importação e exportação. Isto significa dizer que, o valor CIF da importação da matéria-prima, componentes, embalagem, etc., deverá estar limitado a 40% do valor FOB da exportação do produto final. Castro (2003, p.199).

Essa proporção limite, a princípio, não representa obstáculo especialmente quando a importação sob o regime de Drawback envolver mercadoria para ser integrada a produto que será exportado, pois a proporção importação/exportação será significativamente baixa. Para tanto, será considerado o valor CIF do insumo importado, em comparação ao valor FOB do produto final exportado. Castro (2003, p.200).

Exemplificando, a importação de uma caixa de câmbio sob drawback será confrontada com a exportação do veículo, proporcionando baixo índice, inferior ao nível de 40% exigido, e considerável saldo de divisas. Além de apresentar saldo cambial positivo, a empresa beneficiária deverá observar também o prazo fixado para exportar o produto gerado com as mercadorias importadas, após serem submetidas a processo de transformação, beneficiamento ou integração. Castro (2003, p.200).

Os prazos de concessão variam de acordo com a modalidade, a saber: Castro (2003, p.200).

Suspensão: o Ato Concessório terá o prazo de um ano para ser cumprido, podendo ser prorrogado por igual período. Para os produtos de longo ciclo de produção e bens de capital, este poderá atingir cinco anos.

Isenção: o CI que comprova a importação poderá ter o prazo máximo de dois anos e o Ato Concessório deverá ser cumprido até um ano a contar de sua emissão, também prorrogável por mais um ano.

Restituição: o prazo para ser pleiteado é de noventa dias a contar da data do desembaraço da respectiva exportação.

Na impossibilidade de a empresa beneficiária do Drawback Isenção realizar as exportações compromissadas no prazo inicial previsto poderá solicitar a agência de comércio exterior do Banco do Brasil prorrogação, sempre limitado ao prazo máximo de um ou cinco anos, conforme o produto mediante preenchimento do formulário Aditivo ao Ato Concessório, que deverá ser apresentado, obrigatoriamente, antes do vencimento do prazo de validade definido no Ato Concessório ou no seu Aditivo. Castro (2003, p.197).

A regra é válida também para os beneficiário do Drawback Suspensão, que acessarão ao sistema Drawback Web no sitio do MDIC, e farão a prorrogação eletronicamente.

2.14. PENALIDADES PELO DESCUMPRIMENTO DO DRAWBACK

Segundo Castro (2003, p. 221), as empresas que tiverem autorização para realizar importações amparadas pelo regime Drawback, exclusivamente modalidade suspensão, assumem compromisso de exportar o produto gerado com a industrialização da mercadoria adquirida no exterior. Esgotado o prazo inicialmente concedido a as possíveis prorrogações autorizadas, e, se ainda assim a empresa beneficiária não conseguir concretizar as exportações compromissadas, dentro do prazo de 30 dias após a data fixada no Ato Concessório do Drawback para realização dessas exportações devera ser tomada uma dessas medidas:

- a) Providenciar a devolução ao exterior das mercadorias não utilizadas;
- b) Requerer a destruição das mercadorias imprestáveis ou das sobras, sob controle aduaneiro, ás expensas da empresa beneficiaria;
- c) Destinar para consumo interno o saldo das mercadorias importadas e não importadas.

Caso a empresa destine para consumo interno, parte ou o total da mercadoria importada via Drawback, deverá solicitar diretamente a Receita Federal autorização para a nacionalização das mercadorias importadas e não exportadas. Castro (2001, p.232).

Assim procedendo, a empresa importadora estará sujeita as seguintes providências. Castro (2003, p.222):

- a) Recolher impostos federais do I.I. e IPI suspensos de pagamentos e devidos;
- b) Pagar os juros de mora sobre os valores do I.I. e IPI suspensos e devidos, equivalentes a taxas SELIC, calculados desde a data de emissão da DI até a data do efetivo pagamento e de 1% no mês de pagamento;
- c) Pagar multa de mora de 0,33% ao dia limitado a 20% sobre os impostos do I.I. e IPI suspensos e devido;
- d) Recolher o valor do ICMS suspenso de pagamento e devido, acrescidos de juros de mora de até 30%;

- e) Pagar o AFRMM suspenso de pagamento e devido, acrescido de juros de mora equivalente à taxa SELIC e de 1% no mês de pagamento, além de multa de mora de 0,33% ao dia, limitada a 20%.

Eventualmente a empresa beneficiária do Drawback poderá ser obrigada a comprovar a secretaria da Receita Federal a não-utilização da mercadoria importada para outro fim, por exemplo, sua venda no mercado interno, antes do seu efetivo recolhimento dos tributos de Importação suspensos de pagamentos. Castro (2003, p.222).

Segundo Castro (2003, p. 223), esgotado o prazo limite fixado, sem que as exportações tenham ocorrido, e não tendo a empresa beneficiária do Drawback recolhido os impostos suspensos e devidos dentro dos 30 dias seguintes a esse prazo limite, as Receitas Federal e Estadual, adicionalmente, aplicarão as seguintes penalidades sobre a mercadoria importada e não exportada:

- a) Multa de 100% sobre o valor do I.I. suspenso e devido;
- b) Multa de 75% sobre o valor do IPI suspenso e devido, fixada conforme o regulamento do ICMS do Estado da empresa beneficiária do Drawback.

Segundo Castro (2001, pg. 234), independente dos motivos que venham a impedir a realização das exportações, a empresa beneficiária do Drawback pagará os impostos suspensos e devidos apenas sobre a quantidade da mercadoria importada e não exportada.

2.15. COMERCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Os números apresentados a seguir foram divulgados na Balança Comercial Brasileira – Dados Consolidados, no sitio do MDIC.

O panorama de comércio exterior brasileiro no primeiro semestre de 2008 manteve-se em expansão, o que demonstra os avanços do setor produtivo nacional e a força da produção voltada para o exterior.

As exportações totalizam US\$90,6 bilhões, valor recorde para o período. As importações atingiram também um valor recorde, com um total de US\$79,3 bilhões.

Com estes resultados o intercâmbio comercial do Brasil atinge US\$169,9 bilhões, inédito para este período, com superávit de US\$11,4 bilhões. Estes números demonstram o contínuo aumento do nível de abertura da economia e a maior penetração do Brasil no comércio mundial. Em relação ao primeiro semestre de 2007, as exportações cresceram 24,8% e as importações, 51,8%.

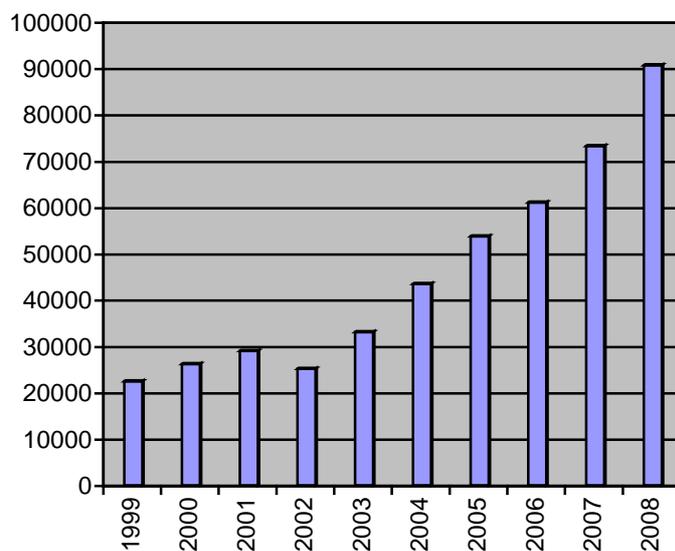
As exportações das três categorias de produtos básicos, semimanufaturados e manufaturados assinalaram expansão e são resultados recordes. Em relação a janeiro-junho de 2007, os produtos básicos evoluíram 44,2%, os semimanufaturados, 20,7%, e os manufaturados, 13,2%. As exportações de bens manufaturados responderam por cerca da metade (48,5%) da pauta total.

O rol das importações brasileiras demonstra forte correlação com o investimento produtivo. A compra de matérias-primas e intermediários representa 48,5% da pauta total, e a de bens de capital, 20,5%. A importação de combustíveis e lubrificantes aumentou 82,7% em relação ao primeiro semestre de 2007, as compras de bens de capital aumentaram em 48,0%, as de bens de matérias-primas e intermediários, 46,4%, e as de bens de consumo aumentaram 42,9%.

O processo de diversificação dos destinos das vendas de produtos nacionais continua em expansão. Em janeiro-junho de 2008, cresceram as exportações para países da Ásia, da Europa Oriental, do Oriente Médio e da África. Além disso, tradicionais mercados compradores de produtos brasileiros, como os demais países do Mercosul, da União Européia e os Estados Unidos, também aumentaram suas compras do Brasil.

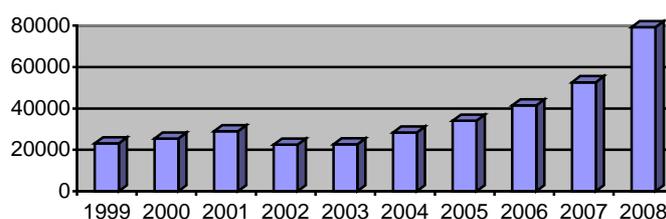
A diversificação de regiões produtoras do Brasil tem sido igualmente relevante para a continuidade da expansão das exportações brasileiras. O aumento da participação de unidades da federação de menor representatividade no comércio exterior dá sustentabilidade para a atual expansão das vendas externas.

Evolução das Exportações Brasileiras - Janeiro/Junho - US\$ Milhões



Fonte: SECEX/MDIC

Evolução das Importações - Janeiro/Junho - US\$ Milhões



Fonte: SECEX/MDIC

BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA - JANEIRO/JUNHO - US\$ MILHÕES			
	2008	2007	?% 2008/07
EXPORTAÇÃO	90645	73214	23,8
IMPORTAÇÃO	79275	52635	50,6
SALDO	11370	20579	-44,7
CORRENTE DE COMERCIO	169920	125849	35,0

Fonte: SECEX/MDIC

Estados Exportadores - Participação % -
Valor US\$ Milhões - Janeiro/Junho - 2008/2007

	Valor	Part. %		Valor	Part. %
Brasil	90.645	100,00	Ceará	600	0,66
São Paulo	27.185	29,99	Amazonas	577	0,64
Minas Gerais	10.551	11,64	Alagoas	556	0,61
Rio Grande do Sul	8.293	9,15	Pernambuco	418	0,46
Rio de Janeiro	7.761	8,56	Rondônia	347	0,38
Parana	7.636	8,42	Rio Grande do Norte	165	0,18
Para	4.481	4,94	Tocantins	147	0,16
Bahia	4.296	4,74	Paraíba	107	0,12
Espirito Santo	4.192	3,54	Amapá	97	0,11
Santa Catarina	4.071	4,49	Distrito Federal	74	0,08
Mato Grosso	3.813	4,21	Sergipe	65	0,07
Goiás	1.811	2,00	Piauí	46	0,05
Maranhão	988	1,09	Acre	13	0,01
Mato Grosso do Sul	982	1,08	Roraima	7	0,01

Fonte: SECEX/MDIC

Balança Comercial Santa Catarina - US\$1.000 FOB					
	Exportação		Importação		Saldo
	Valor	Var. %	Valor	Var. %	Valor
1997	2.803.152	55,21	1.407.807	-15,63	1.395.345
1998	2.605.306	-7,06	1.270.694	-9,74	1.334.612
1999	2.567.418	-1,45	883.622	-30,46	1.683.796
2000	2.712.493	5,65	957.170	8,32	1.755.323
2001	3.031.172	11,75	860.394	-10,11	2.170.778
2002	3.160.456	4,27	931.395	8,25	2.229.061
2003	3.701.854	17,13	993.810	6,7	2.708.044
2004	4.862.608	31,36	1.508.950	51,83	3.353.658
2005	5.594.239	15,05	2.188.540	45,04	3.405.699
2006	5.982.112	6,93	3.468.768	58,5	2.513.344
2007	7.381.839	23,4	5.000.617	44,16	2.381.222
2008	4.894.326	21,36	4.466.820	72,19	427.505

Fonte: SECEX/MDIC

Importação Brasileira - Santa Catarina - US\$ FOB				
	2008 (Jan/Jul)		2007 (Jan/Jul)	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %
TOTAL DO PERÍODO	4.466.820.361	100	2.594.184.564	100
	-	-	-	-
BENS DE CAPITAL	946.787.692	21,2	559.390.775	21,56
BENS DE CAPITAL (EXC. EQUIP. DE TRANSPORTE USO INDUSTRI.)	944.106.550	21,14	557.988.044	21,51
EQUIPAMENTOS DE TRANSPORTE DE USO INDUSTRIAL	2.681.142	0,06	1.402.731	0,05
	-	-	-	-
BENS INTERMEDIARIOS	2.968.640.010	66,46	1.659.276.352	63,96
ALIMENTOS E BEBIDAS DESTINADOS A INDUSTRIA	172.163.498	3,85	114.698.939	4,42
INSUMOS INDUSTRIAIS	2.630.064.152	58,88	1.467.781.343	56,58
PECAS E ACESSORIOS DE EQUIPAMENTOS DE TRANSPORTE	166.098.696	3,72	76.786.065	2,96
BENS DIVERSOS	313.664	0,01	10.005	---
	-	-	-	-
BENS DE CONSUMO	545.130.400	12,2	360.152.384	13,88
BENS DE CONSUMO DURAVEIS	111.015.024	2,49	108.672.161	4,19
BENS DE CONSUMO NAO DURAVEIS	434.115.376	9,72	251.480.223	9,69
	-	-	-	-
COMBUSTIVEIS LUBRIFICANTES	6.262.259	0,14	15.365.053	0,59

Fonte: SECEX/MDIC

Principais Empresas Exportadoras Catarinenses						
		2008 (Jan/Jul)		2007 (Jan/Jul)		Var. %
		US\$ Fob	Part. %	US\$ Fob	Part. %	08/07
	TOTAL DA ÁREA	4.894.325.506	100	4.032.950.964	100	21,36
	TOTAL DAS PRINCIPAIS EMPRESAS	3.606.813.549	73,69	2.612.849.313	64,79	38,04
1	SEARA ALIMENTOS S/A	419.404.494	8,57	273.654.751	6,79	53,26
2	WHIRLPOOL S.A	385.133.996	7,87	341.562.359	8,47	12,76
3	SADIA S.A.	322.146.634	6,58	216.080.428	5,36	49,09
4	WEG EQUIPAMENTOS ELETRICOS S/A	321.931.048	6,58	172	---	---
5	PERDIGAO AGROINDUSTRIAL S/A	278.894.326	5,7	227.549.894	5,64	22,56
6	TUPY S/A	202.834.164	4,14	---	---	---
7	SOUZA CRUZ S/A	197.222.020	4,03	107.242.492	2,66	83,9
8	UNIVERSAL LEAF TABACOS LTDA	196.972.983	4,02	165.196.141	4,1	19,24
9	COOPERATIVA CENTRAL OESTE CATARINENSE	135.728.981	2,77	87.645.651	2,17	54,86
10	DIPLOMATA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA	123.183.728	2,52	75.800.216	1,88	62,51
11	BUNGE ALIMENTOS S/A	120.580.955	2,46	48.590.179	1,2	148,16
12	KLABIN S.A.	79.248.673	1,62	73.465.650	1,82	7,87
13	AGRENCO DO BRASIL S.A.	75.845.335	1,55	190.979.226	4,74	-60,29
14	FRIGORIFICO RIOSULENSE S A	60.289.194	1,23	34.979.043	0,87	72,36
15	BUSSCAR ONIBUS S.A.	57.101.594	1,17	34.190.051	0,85	67,01
16	AGROVENETO S.A. - INDUSTRIA DE ALIMENTOS	54.906.146	1,12	35.451.397	0,88	54,88
17	ADM DO BRASIL LTDA	41.848.361	0,86	13.879.152	0,34	201,52
18	COMPANHIA SIDERURGICA DE TUBARAO	36.425.183	0,74	---	---	---
19	SCHULZ S/A	35.188.447	0,72	22.677.293	0,56	55,17
20	ELIANE S/A - REVESTIMENTOS CERAMICOS	32.808.256	0,67	33.517.403	0,83	-2,12
21	WEG EXPORTADORA S/A	28.656.937	0,59	296.111.734	7,34	-90,32
22	PORTOBELLO S/A	26.150.768	0,53	26.844.982	0,67	-2,59
23	VOSSKO DO BRASIL ALIMENTOS CONGELADOS LTDA.	25.656.494	0,52	15.033.542	0,37	70,66
24	KANNENBERG, BARKER, HAIL & COTTON - TABACOS LTD	25.011.431	0,51	---	---	---
25	CELULOSE IRANI SOCIEDADE ANONIMA	24.434.862	0,5	18.999.598	0,47	28,61
26	INCASA S/A	24.423.563	0,5	23.002.053	0,57	6,18
27	SOUTH SERVICE TRADING SA	22.769.960	0,47	33.547.412	0,83	-32,13
28	ZEN S.A. INDUSTRIA METALURGICA	22.580.166	0,46	23.851.608	0,59	-5,33
29	INDUSTRIA DE COMPENSADOS GUARARAPES LTDA	22.543.408	0,46	10.350.247	0,26	117,81
30	COTEMINAS S.A.	20.786.129	0,42	31.067.305	0,77	-33,09

Fonte: SECEX/MDIC

3. METODOLOGIA

Apresenta-se na seqüência a metodologia utilizada para o desenvolvimento do construto, detalhando-se os procedimentos empregados para a consecução dos objetivos propostos. O método é coerente com o problema de pesquisa formulado e com os princípios conceituais estabelecidos na fundamentação teórica.

A metodologia utilizada na pesquisa é qualitativa e exploratória, realizada por meio de um estudo de caso com empresas exportadoras de Santa Catarina, em especial as que utilizam o benefício do regime aduaneiro especial de Drawback. Segundo Yin (1989), o estudo de caso é um dos modos mais recomendáveis, quando a questão que rege a proposta de pesquisa gira em torno de como e porque, tratando com elos operacionais que precisam ser traçadas ao longo do tempo, em outras palavras, “um conjunto de eventos contemporâneos sobre o qual o investigador tem pouco ou nenhum controle.

Escolheu-se o método qualitativo porque além de se tratar de um determinado número de empresas exportadoras de Santa Catarina, ele permite que os entrevistados possam expor, com liberdade, suas opiniões, seus progressos, suas dificuldades e sugestões para que o processo seja facilitado.

3.1. UNIDADES DE ANÁLISE

A população definida para o estudo está no próprio título desta pesquisa: empresas exportadoras catarinenses, sendo esta amostragem não probabilística, obtida por conveniência.

Como já mencionado, dentro de um aspecto de conveniência e facilidade de acesso, este é o panorama das empresas selecionadas para o estudo de caso. Mesmo assim, buscou-se abranger os principais setores da economia de Santa Catarina. As empresas foram selecionadas por terem maior contato com o autor e utilizarem os serviços do SECEX e consultoria do Banco do Brasil.

Foram selecionadas 25 empresas a serem pesquisadas conforme segue:

Tabela 1: Relação das empresas pesquisadas.

	EMPRESA	PORTE	FATURAMENTO US\$
A	ALIMENTOS	GRANDE	75.845.335,00
B	ALIMENTOS	GRANDE	385.133.996,00
C	ALIMENTOS	PEQUENO	5.000.000,00
D	CARNES	GRANDE	322.146.634,00
E	CARNES	GRANDE	278.894.326,00
F	CARNES	GRANDE	419.404.494,00
G	CERAMICO	MEDIO	32.808.256,00
H	CERAMICO	MEDIO	14.000.000,00
I	ELETRONICO	MEDIO	15.000.000,00
J	MADEIREIRO	MEDIO	20.000.000,00
K	MADEIREIRO	PEQUENO	7.000.000,00
L	MADEIREIRO	MEDIO	15.640.214,00
M	MADEIREIRO	PEQUENO	10.000.000,00
N	MADEIREIRO	PEQUENO	5.000.000,00
O	MADEIREIRO	PEQUENO	7.000.000,00
P	MADEIREIRO	PEQUENO	8.000.000,00
Q	MADEIREIRO	PEQUENO	6.000.000,00
R	METAL/MECANICO	GRANDE	321.931.048,00
S	METAL/MECANICO	MEDIO	35.188.447,00
T	METAL/MECANICO	MEDIO	22.580.166,00
U	METAL/MECANICO	PEQUENO	8.000.000,00
V	METALURGICO	GRANDE	202.834.164,00
W	TEXTIL	MEDIO	20.786.129,00
X	VEICULOS	GRANDE	57.101.594,00
Y	EQUIPAMENTOS	PEQUENO	5.000.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor

3.2. COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi efetuada através de um questionário (anexo 1) enviado por correio eletrônico para os dirigentes/ responsáveis pelos setores de importação/ exportação das empresas estudadas, no sentido de obter os dados coerentes com a situação em que o mercado exportador catarinense se encontra e poder com isto executar uma análise apresentando o Drawback como questão chave do desenvolvimento deste estudo de caso.

As empresas escolhidas para as entrevistas foram selecionadas em função da disponibilidade e relacionamento com os responsáveis pela área de comercio exterior.

Num primeiro momento, foram contatadas 40 empresas exportadoras entre pequenas, médias e grandes. Porém, destas, 15 mantém seus serviços de importação/exportação com terceiros, não sendo possível uma coleta de dados mais abrangente e assim foram descartadas.

Sendo assim, foram enviados 25 questionários às empresas exportadoras catarinenses, ou com alguma unidade fabril em Santa Catarina (tabela 1), dos mais variados segmentos de mercado como moveleiro, metalúrgico, alimentos, carnes, produtos químicos, confecções, cama, mesa e banho, etc., no período de 18/08 a 22/08 de 2008. Como algumas empresas optaram em não divulgar o nome da empresa no construto (pergunta 1 do questionário), seus nomes não serão identificados.

Ao concluir as entrevistas, as informações obtidas foram transcritas para análise e tratamento dos dados, como veremos a seguir.

3.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta etapa apresenta os resultados obtidos de acordo com os objetivos propostos na introdução, através da aplicação dos questionários junto as empresas exportadoras catarinenses.

As empresas escolhidas para as entrevistas são de diferentes ramos de atuação e de diferentes portes (tabela 1), que nos permite identificar opiniões diversificadas e não corre-se o risco de se ater a um problema específico de determinada atividade econômica.

Como detalhado no delineamento da pesquisa, para obter uma amostra e tendo em vista as limitações de tempo e financeiras do projeto, optou-se pela construção do instrumento de coleta - questionário – enviados por e-mail aos dirigentes / responsáveis pela área de comércio internacional da organização.

3.3.1. Primeiras Exportações

Cada empresa teve seu início no mercado externo de maneira diferenciada. Para a maioria delas a principal razão foi financeira. Para as empresas a exportação é um meio de se proteger das oscilações do mercado. Caso o mercado interno esteja com dificuldades, o mercado externo pode suprir esta deficiência. Essa diversificação de mercados, tanto interno como externo, permite deixar a empresa menos dependente de um único cliente.

Para as empresas A,B,R,W o início das exportações ocorreu naturalmente, já que seus dirigentes tinham uma grande experiência em comércio exterior e mantinham uma grande rede de contatos no exterior.

As entrevistadas iniciaram suas exportações para vender os excedentes do mercado interno. Com o tempo adequaram seus produtos as necessidades de seus clientes no exterior, mais exigentes com a qualidade e procedência destes produtos.

3.3.2. Participação no Mercado Externo das Empresas Catarinenses

A destinação dos produtos excedentes no início de cada história de vida das empresas à exportação, transformou-se em uma atividade primordial para a sobrevivência delas. Hoje, grande quantidade destas empresas chegam a exportar até 100% de sua produção, como exemplo as indústrias do ramo madeireiro, na grande maioria empresas de pequeno/médio porte. Já as empresas de grande porte exportam um percentual entre 25% e 50% de sua produção, e pertencem ao ramo de alimentos, carnes, metalúrgico e veículos.

As exportações da maioria das empresas entrevistadas são efetuadas principalmente para Estados Unidos e Europa, como no caso do ramo moveleiro. Já as empresas de carnes exportam para todos os continentes, mas tem uma maior fatia para o Oriente Médio e Rússia.

Todas as empresas utilizam os incentivos fiscais que o governo oferece para desonerar o preço para as exportações. Os entrevistados concordam que é impossível exportar sem haver estes benefícios pela diferença de preço com os concorrentes no exterior.

O Drawback, um dos incentivos mais utilizados e alvo deste trabalho, é utilizado pelas empresas que importam matéria-prima. Conforme as empresas B,C,I,J,K,M,O,P,Y a isenção deste imposto na importação é de considerada de grande importância, pois auxilia na redução de custos e melhora na balança de pagamento da empresa.

Para as empresas I,R,S,V,X o Drawback é muito burocrático e exige um grande controle da empresa nas importações e na efetivação das exportações. Por isso recorre a assessoria do Banco do Brasil para realizar este controle e ter o benefícios dos impostos.

A forte valorização do Real, que vem acontecendo nos últimos tempos, é um grande problema para os exportadores. Com a taxa baixa, os preços dos produtos ficam muito caros para exportar. Todas as empresas concordam que uma taxa mais elevada provocaria um aumento natural das exportações. Muitas empresas também estão tendo prejuízo com o câmbio, pois venderam ao exterior por um preço e estão recebendo as divisas por um preço bastante inferior.

Todas as empresas também comentaram que suas exportações estão diminuindo e se nenhuma medida for tomada de imediato, terão sérios problemas. Os têxteis reclamam de já não terem lucro com as exportações, assim como também os moveleiros, que já tiveram sérios prejuízos, como o fechamento de unidades de produção.

Alem dos incentivos fiscais e financeiros, segundo todos os entrevistados, é que deve haver mais investimentos do governo na malha de escoamento da produção. Na opinião da empresa R, há um descaso do governo na questão da infra-estrutura do país. Se as estradas fossem boas, mais ferrovias modernas e se houvessem mais portos distribuídos na imensa costa brasileira, os produtos poderiam custar menos e assim favoreceriam as exportações.

3.3.3. O Drawback na Web

Através da pesquisa realizada com as empresas exportadoras catarinenses, pôde-se detectar alguns anseios dos empresários em relação ao Drawback e a outros regimes aduaneiros especiais como, por exemplo, a simplificação no processo, assim como foi efetuado com o Drawback Eletrônico (Suspensão), que tem seu registro em um único documento, onde antes eram cinco documentos com mínimo de 24 vias.

Observou-se também que dentre as vantagens apontadas ao Drawback Eletrônico, destaca-se a agilidade no processo, extinção de diversos documentos, a redução de custos para a empresa, concessão automática das LI vinculadas, facilitação do acesso ao incentivo, e a disponibilidade do sistema 24 horas por dia, nos 7 dias da semana.

Destacou-se o novo Drawback Suspensão Web, comparando-se ao antigo módulo Drawback no Siscomex, que foi desenvolvido em uma plataforma WEB, com acesso pela internet, uma melhor visualização das informações, integração total com os

sistemas de importação e exportação, a possibilidade de fazer um diagnóstico prévio antes de enviar os dados para análise e a facilidade no preenchimento de dados repetitivos.

Outro anseio do empresariado catarinense é que o Drawback Isenção que ainda segue o processo através de papel, venha a ter as características do Eletrônico, ou seja, totalmente informatizado.

Apesar do estado estar bem posicionado entre as empresas exportadoras, percebe-se que o benefício em Santa Catarina ainda é pouco conhecido e utilizado, sendo que, pela pesquisa ora efetuada, as empresas que o utilizam concentram-se em determinadas regiões e produtoras de determinados produtos.

3.4. CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÕES

Aparentemente o Drawback é de fácil operacionalização, porém é recomendável que quem comande esse trabalho tenha bons conhecimentos de: Importação, Exportação, Contabilidade e Legislação Fiscal da área. Para se obter sucesso na utilização do Drawback todos os participantes envolvidos no processo devem ter conhecimento do assunto e das rotinas operacionais desse benefício e principalmente, devem estar conscientes de suas atribuições, individualmente em cada etapa e no conjunto, e assim conhecer as responsabilidades da organização.

Deveria ser criada uma nova forma de simplificar o Drawback e assim torna-lo mais rápido e eficiente. Se o Drawback fosse mais ágil e favorecesse mais as empresas, sem tantas burocracias na comprovação, provavelmente teria mais empresas se beneficiando com a isenção de tributos. Há muita demora no processo em geral, poucas informações a respeito e não há incentivos federais para o uso. Acredito que o Drawback deveria ser mais flexível na comprovação, principalmente nas datas. Se importamos e pagamos impostos e depois exportamos, podemos comprar com isenção. Todo o processo de Drawback deveria ser mais simplificado.

Um dos problemas é que quando o processo é Drawback e cai no canal vermelho da Receita Federal, acaba atrasando todo o processo. Porém deve-se verificar, pois, hoje a maioria dos processos de Drawback caem no canal Verde.

Como recomendação sugerimos que antes do registro de um Ato Concessório, a empresa tenha certeza da data de exportação do produto que será importado, manufaturado e depois exportado. Caso não tenha datas previstas, não vale correr o risco e ter que recolher os impostos com correções e multa devido à descaracterização do processo, visto não conseguir exportar dentro do prazo do Drawback.

Observou-se neste trabalho que as empresas estão aderindo a terceirização dos serviços de Drawback, principalmente os controles de documentação e comprovações.

Deve haver somente uma pessoa na empresa capacitada para operar o Drawback, caso a empresa não tenha estrutura e recursos dentro dela é possível terceirizar esse Regime Especial.

Existe uma grande necessidade de maior divulgação para o Drawback, pois ainda hoje existem milhares de importadores e exportadores que não tem a mínima noção sobre o assunto.

Como uma ótima sugestão aos governantes é desburocratizar a operação do Drawback e aperfeiçoar o sistema de Drawback eletrônico. Tornar o Drawback Isenção Eletrônico. Hoje o sistema eletrônico do Drawback Suspensão é um facilitador para as operações de Drawback, ele facilitou o processo para quem gerencia, e o próprio DECEX na parte de deferimento.

As empresas devem avaliar se é melhor trabalhar com um Ato Concessório por importação ou um AC a cada dois anos. Esta avaliação deve considerar volume de material importado e volume previsto de exportação dentro do prazo.

O presente estudo permitiu alcançar o objetivo proposto de avaliar as vantagens e desvantagens das empresas exportadoras catarinenses na utilização do regime

aduaneiro especial de Drawback, além de responder algumas perguntas acerca da estrutura das empresas no estado.

O presente estudo possui algumas limitações que serão aqui consideradas. O procedimento de coleta de dados objetivou equacionar as limitações de tempo e orçamento e utilizou uma amostra de empresas, utilizando o e-mail como meio de execução da pesquisa, caracterizando-se uma amostra por conveniência.

Para a validação da pesquisa e verificação de sua estabilidade, ou até buscando agregar confiabilidade, validade e capacidade de generalização, outros estudos confirmatórios ou adicionais devem ser executados. O estudo não compreendeu uma série de outros segmentos que por ventura seriam significativos.

REFERÊNCIAS

- BARBOSA, Ricardo – **Noções básicas de importação** – São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- CASTRO, José Augusto – **Exportação – Aspectos Práticos e Operacionais** – São Paulo : Aduaneiras , 2001
- FERREIRA, A.B.H. **Novo dicionário da língua portuguesa**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986.
- KUNZLER, Jacob. **Mercosul e o comércio exterior**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 1999.
- LUNARDI, Ângelo Luiz – **Condições Internacionais de Compra e Venda** – São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.
- MICHAELIS. **Moderno dicionário da língua portuguesa**. São Paulo: Companhia Melhoramentos. 1998.
- RATTI, Bruno – **Comércio Internacional e Câmbio** – São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- RATTI, Bruno – **Comércio Internacional e Câmbio** – 11^a. Ed. - São Paulo: Lex Editora, 2006.
- SANTOS, José Souza – **Prepare-se para exportar** – Brasília: JSS Consultoria e Empreendimentos, 2000.
- SISCOMEX: **Normas gerais** – São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- www.aduaneiras.com.br/colunas/informacoes/roteiros/roteiros_importacao.asp.
20/03/2008
- www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LegisAssunto/Importacao.htm. 20/03/2008
- www.desenvolvimento.gov.br
- YIN, Robert K. – **Estudo de caso: planejamento e métodos** – Porto Alegre: Bookman, 2001.

ANEXO 1

Drawback

Questionário com empresas exportadoras catarinenses.

Senhores empresários/responsáveis pela área de importação/exportação, agradeço a atenção dispensada por alguns minutos na resposta destas questões sobre suas experiências com importações e exportações de sua empresa, e principalmente, a utilização do regime aduaneiro especial de Drawback, objeto deste estudo.

Este trabalho faz parte da monografia de conclusão do curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Pesquisa no período de 18/08/2008 a 23/08/2008.

1. Sua empresa se importaria de que o nome da mesma fosse divulgado neste trabalho?
2. Quando a empresa iniciou suas atividades, onde, produzindo o que?
3. O que e quanto produz atualmente. Qual o faturamento anual e o número de colaboradores da empresa? (para podermos enquadrar a empresa em grande, média ou pequena empresa).
4. Com relação ao comércio exterior, o que a empresa exporta e para que países?
5. Quanto exporta? (% que representa a exportação sobre a produção)
6. Quanto importa? (% que representa a importação sobre a produção)
7. A empresa utiliza-se de algum regime aduaneiro especial nas suas importações?
8. Com relação ao Drawback, quais as vantagens deste incentivo do governo?
9. E quais as desvantagens?

Solicito finalmente que forneça o nome e telefone para eventual contato da UFRGS para comprovação da pesquisa e dos dados fornecidos.

Atenciosamente,

Valdir Fritzke