

REGIME ADUANEIRO DO *DRAWBACK* EM EMPRESAS DE BENS DE CAPITAL *DRAWBACK REGIME IN THE CAPITAL GOODS COMPANIES*

Roberto Giro Moori

Professor do Programa de Pós Graduação "Strictu Sensu" de Administração de Empresas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Data de envio: 24/07/2011

Data de aceitação: 04/08/2011

Sussumo Tatenauti Konda

Professor do Centro Universitário Alvares Penteado (FECAP)

Roberto Gardesani

Professor da Universidade Presbiteriana Mackenzie

RESUMO

Este estudo teve como objetivo comparar empresas de bens de capital de micro e pequeno porte (MPEs), e de médio e grande porte (MGEs), quanto ao uso do regime aduaneiro do *drawback*. Para tanto, utilizou-se, com vistas à coleta de dados, um questionário semiestruturado, composto de 23 assertivas relacionadas a fatores de vantagens (ou benefícios) e de gestão do *drawback*. A amostra composta por 29 MPEs e 69 MGEs, tratada pela estatística descritiva e não paramétrica do Qui-quadrado (χ^2), revelou a influência do porte das empresas em 30,4% do total das assertivas. Por conta desse resultado, pode-se concluir que os benefícios advindos da utilização do regime aduaneiro do *drawback* são percebidos de maneira diferenciada pelos gestores das MPEs e MGEs.

Palavras-chave: regime de *drawback*; empresas de bens de capital; micro e pequenas empresas; médias e grandes empresas.

ABSTRACT

This study aimed to do the comparison between companies of capital goods, of micro and small (MSEs) size, and medium and large (MLEs) size, related to the use of drawback regime by Brazilian Exporters. For this, we used to collect data a semi-structured questionnaire composed of 23 assertive questions related to factors of advantages (or benefits) and of drawback management. The sample composed by 29 MSEs and 69 MLEs treated by descriptive statistics and non-parametrical test, of Chi-Square, revealed the influence of the size of the enterprises in 30,4% of the total number of assertives. For this reason, it can be concluded that the benefits from the use of the drawback regime were noticed in a differentiated way by the MSEs and MLEs managers.

Keywords: drawback regime; capital goods companies; micro and small companies; medium and Large sized companies.

Endereços dos autores:

Roberto Giro Moori
rgmoori@mackenzie.br

Sussumo Tatenauti Konda
brmac99@gmail.com

Roberto Gardesani
roberto.gardesani@mackenzie.br

1. INTRODUÇÃO

Com a abertura das economias e o declínio da proteção contra produtos estrangeiros por meio de barreiras tarifárias, as indústrias precisaram desenvolver competência para concorrer no mercado internacional.

De acordo com Ludovico (2007), o mercado mundial é de mais de 10 trilhões de dólares, dos quais o Brasil, apesar de todo o seu potencial, apresentava apenas 1,17% de participação em 2005, ficando com a 22ª ou 23ª posição como nação exportadora. Essa baixa participação tem levado o atual governo a desenvolver uma política que prioriza a exportação, com o uso de diversos mecanismos que estimulem seu aumento, dentre os quais se destaca o regime aduaneiro especial de *drawback* (BRASIL, s/d).

A utilização do regime aduaneiro exige das empresas mudanças nos seus processos, visando a um maior controle de suas operações, principalmente no controle de entrada, permanência e saída das mercadorias importadas em suas plantas. Estas alterações são necessárias em virtude das fiscalizações realizadas, a qualquer momento, por parte dos órgãos arrecadadores dos tributos. As necessidades destes controles administrativos podem, muitas vezes, inviabilizar ou dificultar a operacionalização do *drawback*.

O *drawback* é um incentivo à exportação e proporciona ao país, de um lado, crescimento e desenvolvimento econômico, incremento às exportações, desenvolvimento industrial e tecnológico. De outro, espera-se que a utilização do regime ofereça às empresas diminuição dos custos administrativos, eliminação de etapas intermediárias, maior eficiência das operações internacionais, maior economia tributária e ganhos na competitividade. Não obstante, a regulamentação do regime aduaneiro do *drawback* não discrimina o tamanho da empresa, a *expertise* de seus profissionais ou o tempo de atuação no comércio internacional.

Diante deste contexto, o presente estudo teve como problema de pesquisa responder à seguinte questão: os fatores de vantagens (ou benefícios) e de gestão do *drawback* são influenciados pelo tamanho das empresas? O objetivo foi comparar os fatores na utilização do regime aduaneiro do *drawback* entre empresas de micro e pequeno porte

(MPEs) e de médio e grande porte (MPEs) na visão dos gestores de empresas do setor de bens de capital. Os resultados encontrados neste trabalho podem auxiliar os gestores a entenderem melhor o regime do *drawback* e, por meio dele, aperfeiçoarem a gestão administrativa, bem como subsidiarem os acionistas ou respectivos órgãos representativos com informações de qualidade, de modo a pleitear alterações dos normativos relacionados a este assunto.

Após extensas buscas realizadas nos principais centros brasileiros de estudo em administração de empresas, percebeu-se que as pesquisas relacionadas às atividades da gestão do *drawback* são ínfimas na literatura. Além disso, a pesquisa foi justificada (a) pelo levantamento das diferenças nas vantagens (ou benefícios) das atividades de gestão do *drawback* das micro e pequenas empresas (minoritárias na utilização do regime) quando comparadas com as médias e grandes empresas (majoritárias na utilização do regime); e (b) pela identificação das variáveis relevantes de gestão do *drawback*.

O estudo está estruturado da seguinte maneira: inicialmente, é feita a introdução do assunto *drawback*; no item 2, são discutidos aspectos teóricos relacionados ao regime aduaneiro do *drawback* e de gestão; no item 3, são mostrados os procedimentos metodológicos; em seguida, a análise dos dados e os resultados obtidos são, então, descritos; no item 5, são apresentadas as conclusões e sugestões para o prosseguimento da pesquisa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. O regime aduaneiro de *drawback*

O regime aduaneiro especial de *drawback* é um incentivo fiscal autorizado pelo governo como forma de incrementar a exportação de produtos manufaturados com insumos estrangeiros e obter reduções tributárias nas operações de exportação. O uso deste benefício está condicionado à execução do compromisso de exportação, assumido pelo beneficiário do regime, de controlar os estoques de matérias-primas importadas, os processos de produção e a armazenagem dos produtos acabados. Isto possibilita a redução de custos e a utilização de recursos locais abundantes, com os recursos externos para manufatura de produtos acabados e/ou semiacabados.

bados, que devem ser obrigatoriamente destinados ao mercado externo.

A palavra *drawback*, de origem inglesa, é utilizada para designar o processo em que o produtor pode importar insumos com isenção, suspensão ou restituição de impostos, diante da condição de utilização destas importações na fabricação de mercadorias para exportação. Nesse sentido, de acordo com a legislação brasileira, para utilização do *drawback*, a empresa poderá importar até 40% do valor final do produto, o qual deverá ser exportado, agregando 60% do valor total do produto no Brasil (ALBUQUERQUE, 2008). Existem três modalidades de *drawback*: isenção, suspensão e restituição de tributos.

A primeira modalidade consiste na isenção dos tributos incidentes na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalentes, destinada à reposição de outra importada anteriormente, com pagamento de tributos, e utilizada na industrialização de produto exportado.

A segunda, na suspensão dos tributos incidentes na importação de mercadoria a ser utilizada na industrialização de produto que deve ser exportado. O Comunicado do Departamento de Operações de Comércio Exterior (Decex) n. 21/97, alterado pelo Comunicado Decex n. 2, da atual Secretaria de Comércio Exterior (Secex), estende o benefício a algumas operações especiais. Assim, a modalidade suspensão é aplicada às operações de (a) *drawback* genérico, caracterizado pela discriminação genérica da mercadoria a importar e o seu respectivo valor; (b) *drawback* sem cobertura cambial, quando não há cobertura cambial, parcial ou total, na importação; (c) *drawback* solidário, quando existe participação solidária de duas ou mais empresas industriais na importação; e (d) *drawback* para fornecimento no mercado interno, que trata de importação de matéria-prima, produtos intermediários e componentes destinados à industrialização de máquinas e equipamentos no País, para serem fornecidos no mercado interno, em decorrência de licitação internacional e venda equiparada à exportação (Lei n. 8.402, de 08/01/1992).

Na modalidade isenção, é concedido o *drawback* para reposição de matéria-prima nacional, que consiste na importação de mercadoria para reposição de matéria-prima nacional utilizada em processo de

industrialização de produto exportado, com vistas a beneficiar a indústria exportadora ou o fornecedor nacional e atender às conjunturas de mercado. Em ambas as modalidades, isenção e suspensão, os comunicados mencionados destacam ainda duas operações especiais: *drawback* intermediário e *drawback* para embarcação.

O *drawback* intermediário consiste na importação, por empresas denominadas fabricantes intermediários, de mercadoria para industrialização de produto intermediário a ser fornecido a empresas industriais exportadoras e utilizado na industrialização de produto final destinado à exportação. O *drawback* para embarcação refere-se à importação de mercadoria para industrialização de embarcação e venda no mercado interno.

O instrumento de incentivo à exportação compreende, basicamente, as modalidades de isenção e suspensão.

A terceira trata da restituição de tributos pagos na importação de insumo importado utilizado em produto exportado. Não obstante, o *drawback* de restituição praticamente não é mais utilizado.

O regime especial de *drawback* é concedido a empresas industriais ou comerciais, tendo a Secex desenvolvido com o Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro) um sistema de controle para tais operações, denominado Sistema *Drawback* Eletrônico, implantado desde novembro de 2001 em módulo específico do Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex).

As principais funções do sistema são as seguintes: (a) o registro de todas as etapas do processo de concessão do *drawback* em documento eletrônico (solicitação, autorização, consultas, alterações, baixa); (b) tratamento administrativo automático nas operações parametrizadas; e (c) acompanhamento das importações e exportações vinculadas ao sistema.

O ato concessório é emitido em nome da empresa industrial ou comercial, que, após realizar a importação, envia a mercadoria a um estabelecimento para industrialização, devendo a exportação do produto ser realizada pela própria detentora do *drawback*.

A empresa deve, tanto na modalidade de isenção como na de suspensão de tributos, utilizar o relatório

unificado de *drawback* para informar os documentos registrados no Siscomex, como o registro de exportação (RE), a declaração de importação (DI) e o registro de exportação simplificado (RES), bem como manter em seu poder as notas fiscais de venda no mercado interno.

Esses documentos, identificados no relatório unificado de *drawback*, comprovam as operações de importação e exportação vinculadas ao regime especial de tributação e devem estar vinculados ao ato concessório para o processamento de sua baixa no sistema.

As exportações vinculadas ao regime de *drawback* estão sujeitas às normas gerais em vigor para o produto, inclusive quanto ao tratamento administrativo aplicável. Um mesmo registro de exportação (RE) não pode ser utilizado para comprovação de atos concessórios de *drawback* distintos de uma mesma beneficiária – é obrigatória a vinculação do registro de exportação (RE) ao ato concessório de *drawback*.

Com o intuito de estimular ainda mais as exportações brasileiras, foi lançado, em setembro de 2008, o *drawback* verde-amarelo como uma extensão do *drawback* original. Com este instrumento, os exportadores brasileiros poderão pedir a suspensão de tributos federais, como Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), para a compra de insumos nacionais destinados à produção de bens exportáveis.

Este novo regime contribui para a redução dos custos de produção e para o incremento da competitividade dos produtos brasileiros no comércio internacional porque possibilita que os insumos adquiridos no mercado interno e empregados na produção de bens exportáveis desfrutem do mesmo tratamento tributário já concedido aos insumos importados beneficiados com o regime do *drawback* importação. Acredita-se que o *drawback* verde-amarelo contribuirá para o cumprimento das metas estabelecidas pela política de desenvolvimento produtivo (PDP), para a ampliação do número de empresas exportadoras e de incremento da participação das exportações brasileiras no comércio mundial (QUEIROZ, 2008).

2.2. Comércio internacional e a gestão do *drawback*

O contínuo avanço das tecnologias de comunicação e de processos, ocorrido nas décadas de 1980 e 1990, tem possibilitado uma crescente integração da economia em escala mundial, permitindo o acesso de empresas de pequeno e médio porte (PMEs) ao comércio internacional.

Nesse sentido, as PMEs passaram a representar parcela significativa da economia mundial, algo demonstrado através da participação no PIB dos países desenvolvidos e emergentes. A importância delas cresceu à medida que as grandes empresas mudaram seus processos produtivos, rompendo as cadeias verticalizadas e criando espaços para as pequenas empresas, mesmo nos setores de tecnologia avançada. As PMEs foram redescobertas por dois importantes aspectos: (a) a competição internacional através da infinidade de pequenas e médias empresas que fazem da sua especialização, flexibilidade e intuição empresarial, a base de sua vantagem competitiva; e (b) o espaço potencial disponível às pequenas e médias empresas no mercado mundial, que cresceu e continuará crescendo, graças ao aumento do grau de personalização e flexibilidade dos produtos, dos processos, das relações que seguem a evolução da demanda orientada às necessidades intangíveis e à evolução orientada para a produção em redes de negócios (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1999).

Não obstante, para que as empresas sejam bem sucedidas no comércio internacional, segundo Bowersox & Closs (2008), elas devem enfrentar desafios como: (a) a duração do ciclo de atividades em operações internacionais atingem ciclos que frequentemente se medem em semanas ou meses, o que provoca necessidades maiores de espaço e de estoque; (b) as operações requerem o uso de vários idiomas, tanto para os produtos como para a documentação. O transporte marítimo é crítico para as atuais exigências de competitividade, em termos de prazo de entrega ou de variações sazonais; (c) necessidade da coordenação das operações mediante a integração de sistemas. Isso inclui a habilidade de roteirizar pedidos e gerenciar as necessidades de estoques por meio de intercâmbio eletrônico de dados a partir de qualquer lugar do mundo; e (d)

formação de alianças para proporcionar acesso a mercados e à experiência de terceiros, bem como reduzir o risco inerente às operações internacionais.

Para superar estas dificuldades, as empresas exportadoras devem dispor de um conjunto de estratégias que envolvem dimensões como recursos e capacidades administrativas, necessidades de investimentos em equipamentos, pessoal, estoques, e assumir riscos e grau de controle sobre os processos envolvidos no negócio (LIMA, 2006). Por exemplo, com o avanço das tecnologias de comunicação, um cliente dificilmente aceitará que o transporte de um produto de alto valor agregado não possa ser rastreado da origem ao destino pela Internet ou satélite.

O estabelecimento bem-sucedido destas estratégias, segundo Porter (1999), pode levar a empresa a uma migração da vantagem comparativa para a vantagem competitiva. Países em desenvolvimento se internacionalizam através de exportação de *commodities*, sobretudo para países de economias avançadas. As oportunidades de expansão para outros mercados em desenvolvimento, inclusive para Estados vizinhos, são limitadas pelas semelhanças nas condições dos fatores e circunscritas pelas políticas governamentais protecionistas.

Ainda que mantenham exportações para economias avançadas, com base na vantagem comparativa, as empresas devem aproveitar a abertura dos mercados vizinhos para a construção de redes regionais. O desafio passa a ser desenvolver variedades de produtos e métodos de produção diferenciados, ao mesmo tempo que se desenvolvem o conhecimento e o controle de comercialização e da distribuição internacional. Com o tempo, a empresa precisa construir suficiente capacidade de inovação para ingressar em mercados cada vez mais avançados, com base na vantagem competitiva, e não na vantagem comparativa (PORTER, 1999).

O Brasil, por meio de políticas públicas, tem direcionado esforços para o desenvolvimento e a difusão de tecnologias com maior potencial de indução do nível de atividade e de competição no comércio internacional. Linhas de ação envolvendo setores públicos e privados em vários segmentos têm buscado aumentar a competitividade das empresas brasileiras exportadoras, agregando mais valor aos produtos e serviços.

Os incentivos às exportações brasileiras, segundo Moreira & Panariello (2005), foram aplicados pela diferença de tratamento recebido por determinado bem destinado ao mercado externo e o que seria aplicado se o mesmo fosse destinado ao mercado nacional, desde que tenha algum impacto sobre as contas da União ou dos estados. Estes estímulos foram adotados com a finalidade de propiciar às empresas instaladas no País oportunidades de participar do mercado internacional em igualdade de condições com exportadores de outros países, desonerando-os da alta carga tributária brasileira.

A internacionalização favorece o crescimento consistente com a estratégia ao abrir maiores mercados para uma estratégia de enfoque. Ao contrário da ampliação do mercado interno, a expansão global provavelmente alavancará e reforçará a identidade e a posição exclusiva da empresa (PORTER, 1999). Não obstante, alertou Penrose (2006), se uma empresa, de modo deliberado ou involuntário, expande seu parque fabril mais rapidamente do que os funcionários (ou indivíduos) conseguem obter a experiência de trabalhar uns com os outros e dentro da empresa para o eficiente funcionamento do grupo, o desempenho da empresa será afetado, mesmo se ajustamentos ótimos forem feitos na sua estrutura administrativa. Em casos extremos, isso pode levar a tal grau de desorganização que a empresa se verá incapaz de concorrer com eficiência no mercado com outras empresas, podendo passar por um período de estagnação.

À primeira vista, pode parecer que a utilização do *drawback* seja sempre vantajosa, embora nem sempre isso ocorra em virtude dos diferentes fatores internos e externos à empresa, e que interferem em sua adoção. Desta forma, a decisão de usar o regime deve ser avaliada de maneira integrada por todos os setores envolvidos direta e indiretamente no abastecimento, na produção e na distribuição da empresa. Para Castro (2003), as vantagens para a empresa que se beneficia do regime de *drawback* podem ser colocados em cinco pontos: (a) redução de encargos tributários; (b) redução de custos financeiros; (c) comparação de preços de produtos fabricados no mercado interno e externo; (d) comparação da qualidade do produto fabricado internamente e no exterior; e (e) negociação internacional para atender às exigências do importador.

Araújo & Sartori (2004) citaram outras vantagens, como a dispensa de transporte em navio de bandeira brasileira e o exame de similaridade, condições exigíveis quando há isenção ou redução da alíquota do imposto de importação. Não obstante, como desvantagens, os autores em referência mencionaram as seguintes: (a) custo administrativo ocasionado pelo controle na utilização do regime; (b) aspectos macroeconômicos (taxa de juros e câmbio), que podem inviabilizar o processo; (c) burocracia lenta dos órgãos governamentais que não acompanham as mudanças no comércio internacional; (d) falta de regulamentação para pequenas e médias empresas. A legislação atual sobre o *drawback* é igual para todos, independentemente do tamanho das empresas. Não obstante, isto não é observado em outros tipos de regulamentações do comércio exterior brasileiro, cujo órgão governamental responsável criou mecanismos para simplificar e desonerar as empresas dos custos administrativos de comércio exterior, principalmente para as MPEs, como o registro de exportação simplificado (RES), o desembaraço simplificado de exportação (DSE), o licenciamento simplificado de importação (LSI) e o desembaraço simplificado de importação (DSI); (e) falta de acesso dos consórcios de exportação; (f) tributação do Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) nas modalidades isenção e restituição; (g) demora no despacho aduaneiro de importação – utilização dos canais normais de parametrização; (h) problemas decorrentes da operacionalização da comprovação das exportações no Sistema de Comércio Exterior (Siscomex). Prosseguiram, ainda, as autoras em destaque, afirmando que, dos pontos citados, a atuação dos órgãos públicos gerenciadores do regime são os maiores causadores de entraves na utilização do *drawback*.

Portanto, a utilização do regime de *drawback* deve ser precedida de uma criteriosa análise, onde precisam ser consideradas as vantagens e desvantagens das modalidades e das submodalidades em vigor.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. Operacionalização das variáveis

Para comparar os fatores na utilização do regime aduaneiro do *drawback* entre empresas de micro e

pequeno porte (MPEs) e de médio e grande porte (MPEs) do setor de bens de capital e, assim, obter uma resposta para o problema de pesquisa, partiu-se da hipótese básica:

H₀: existe associação das assertivas de fatores de vantagens (ou benefícios) e de gestão do *drawback* entre as MPEs (micro e pequenas empresas) e as MGEs (médias e grandes empresas).

Para se testar esta hipótese, foram consideradas duas amostras independentes de empresas as MPEs e as MGEs, além das assertivas relacionadas ao *drawback* (D₁) e (D₂), respectivamente. Foi estabelecido para o teste de hipótese (H₀) o nível de significância convencionado de $\alpha = 0,05$, indicando que, com valores menores a 0,05, as amostras são independentes, o que denota a influência do porte da empresa no regime aduaneiro naquela assertiva analisada. Para a submissão ao teste de hipótese, considerou-se em 29 (n₁ = 29) o número de MPEs e em 69 (n₂ = 69) o número das MGEs – portanto, suficientes para a aplicação de teste não paramétrico.

3.2. Instrumento de coleta de dados, amostra e sujeitos da pesquisa

A amostra para a coleta foi efetuada por conveniência e acessibilidade (MALHOTRA, 2001), devido à oportunidade e ao auxílio por parte da Associação Brasileira da Indústria de Maquinas e Equipamentos (ABIMAQ, 2006), que disponibilizou o questionário na página eletrônica da instituição com acesso restrito aos seus associados. A associação possuía em seu quadro mais de 4,5 mil empresas, das quais 400 atuavam nas atividades de exportação. Através do banco de dados, foi possível acessar o endereço eletrônico dos principais dirigentes e executivos das empresas associadas e selecionar aqueles que atuavam em funções gerenciais e diretivas de comércio internacional, logística e finanças das empresas do setor.

Foi possível, também, incorporar à amostra entrevistas obtidas de participantes dos cursos sobre *drawback* promovidos pelo Centro de Capacitação Profissional das Edições Aduaneiras e pela Gerência de Comércio Exterior do Banco do Brasil – São Paulo II. Os participantes desses cursos eram profissionais de empresas em treinamentos de reciclagem de

conhecimentos, e que atuavam ou pretendiam atuar com o regime aduaneiro. Nos casos em que havia mais de um participante da mesma empresa e no mesmo evento, optou-se por uma resposta única. Quanto ao regime de *drawback*, por exigir um conhecimento especializado e pela diversidade dos portes e das estruturas das empresas respondentes, a amostra apresentou um número diversificado de funções e cargos, porém vinculados ao comércio exterior ou de direção de empresa. Assim, definiram-se como sujeitos de pesquisa os gestores relacionados ao comércio internacional, em nível (de análise) superior a gerente.

Na coleta de dados, foi utilizado um questionário estruturado, composto de perguntas fechadas e abertas. Na sua primeira versão, foi encaminhado para uma pesquisa-piloto com dois profissionais que atuavam na área de comércio exterior, com a finalidade de testá-lo na sua eficiência na coleta de dados. Foram evidenciadas, neste pré-teste, algumas ambiguidades de certas questões, a existência de assertivas supérfluas e a não adequação da ordem de apresentação das assertivas. Na construção do questionário, em função das sugestões apresentadas, tomou-se o cuidado para que ele não fosse muito extenso e cansativo, tornando-o mais fácil de ser respondido e fazendo com que os benefícios superassem os custos medidos por tempo ou inconveniência do preenchimento.

Após os ajustes propiciados pelo pré-teste, um novo questionário foi submetido a cinco profissionais que atuavam na área de treinamento e consultoria. Aprovado por unanimidade e sem ressalvas, deu-se a construção final do questionário, em que foram con-

sideradas como unidades de análise as atividades relacionadas aos fatores de vantagens (ou benefícios) e de gestão do *drawback*, divididas em duas partes: a primeira, com oito assertivas sobre fatores de vantagens (ou benefícios) do uso do *drawback*, e a segunda, com 15 assertivas sobre fatores de gestão do regime aduaneiro do *drawback*. Assim, foi solicitado a cada respondente que assinalasse com um "x" na assertiva o respectivo grau de concordância, que variava entre 1 a 5, sendo 1 equivalente à discordância total e 5 equivalente à concordância total em relação à assertiva apresentada. Na falta de opinião, foi solicitado que o respondente assinalasse o grau 3.

As assertivas e respectivas variáveis, relacionadas ao fator de vantagens ou benefícios do uso do *drawback*, são mostradas na Tabela 1.

Na Tabela 2, são mostradas as assertivas e variáveis relacionadas ao fator de gestão do regime aduaneiro do *drawback*.

3.3. Tratamento dos dados, limitações e delimitação do estudo

Os dados coletados foram tratados pelas técnicas da estatística descritiva, como média e frequência de respostas, e pela estatística não paramétrica, a técnica do Qui-quadrado (χ^2). A razão para a escolha da técnica da estatística não paramétrica se deu pelo fato de os dados coletados, por meio de escala ordinal do tipo "discordo totalmente" / "concordo totalmente", apresentarem distribuição de dados considerados como não normal.

Tabela 1: Benefícios ou vantagens do uso do *drawback*

Assertivas	Variáveis
1. Reduz os custos industriais.	Custos industriais
2. Aumenta a qualidade do produto acabado.	Qualidade
3. Aperfeiçoa as tecnologias de informação.	Tecnologia de informação
4. Gera maior participação no mercado externo.	Mercado externo
5. Melhora a margem de contribuição das exportações.	MC das exportações
6. Gera maior oferta de empregos.	Empregos
7. Gera maior eficiência da capacidade produtiva.	Produção
8. Permite acesso a outros incentivos às exportações.	Incentivos

Fonte: dados da pesquisa.

Tabela 2: Gestão do uso do *drawback*

Assertivas	Variáveis
1. Operacionalização complexa.	Complexidade
2. Segregação das empresas não usuárias.	Segregação
3. Exigência de altos investimentos.	Investimentos
4. Necessidade de conhecimento especializado.	Conhecimento
5. Exigência de terceirização de laudos técnicos e controles fiscais.	Terceirização
6. Injunção de controle dos processos de produção e armazenagem.	Controle dos processos
7. Imposição de controle fiscal e empresarial.	Controle fiscal
8. Inexistência de flexibilização nas normas.	Flexibilização das normas
9. Aprovação rápida e desburocratizada.	Concessão
10. Fácil compreensão das normas.	Normas
11. Interpretação uniforme das normas .	Interpretação
12. Agilização, por meio do " <i>drawback</i> eletrônico", do uso do regime aduaneiro.	Agilização
13. Capacitação gerencial é essencial.	Capacitação gerencial
14. Atendimento, através do <i>drawback</i> , das necessidades da empresa.	Necessidades
15. Possibilidade de a Linha Azul agilizar as operações.	Linha Azul

Fonte: dados da pesquisa.

O Qui-quadrado (χ^2) é o mais popular teste não paramétrico. Ele constitui uma medida da discrepância entre as frequências observadas e esperadas. O teste χ^2 (Qui-quadrado) tem uma importante aplicação quando se quer estudar a associação ou a dependência entre duas variáveis. A representação das frequências observadas é efetuada por uma tabela de contingência, e as frequências esperadas fundamentam-se nas definições das variáveis aleatórias independentes, isto é, as variáveis das duas amostras são independentes se a distribuição conjunta das variáveis for igual ao produto das distribuições marginais das variáveis da amostra D_1 e da amostra D_2 . A hipótese a ser comprovada (H_0) é a de que as duas amostras sejam independentes ou as variáveis não estejam associadas.

Não obstante, o método escolhido apresentou as seguintes limitações: (a) a amostra utilizada foi concentrada na Abimaq com as características do setor, não representando o universo de exportadores brasileiros; e (b) a amostragem foi do tipo por conveniência ou acessibilidade, em razão da inacessibilidade a todos os usuários do regime aduaneiro. Por conta destas limitações, as inferências devem ser feitas com ressalvas.

Quanto à delimitação, este estudo foi considerado de concepção transversal. Em razão disso, não se

permitiu realizar análises comparativas em série de tempo.

4. ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

O levantamento de dados foi realizado no segundo semestre de 2007. Tendo como fonte a Abimaq, houve o envio aos seus membros de 750 mensagens eletrônicas. Retornaram 114 questionários. Nas Edições Aduaneiras, foram entregues ao coordenador de eventos 20 questionários em papel impresso, que foram distribuídos entre os participantes do curso de *drawback*, realizado no dia 28/08/2007, no centro de formação da editora, situado na cidade de São Paulo. Foram devolvidos três questionários preenchidos. No Banco do Brasil, foram distribuídos 90 questionários em papel impresso aos participantes dos cursos de *drawback*, realizados nos dias 30/08, em Campinas; 20/09, em São Bernardo do Campo; e 04/10/2007, na cidade de São Paulo. Foram devolvidos 40 questionários através desta fonte.

Do total de 860 questionários distribuídos (entre mensagens eletrônicas e participantes dos cursos), foram respondidos 157, possibilitando um retorno de 18,26%. A utilização da Internet foi um grande facilitador, permitindo acessar empresas em diversas

idades do Estado de São Paulo e de outros estados. Todavia, do total de questionários retornados, verificou-se que apenas 98 empresas eram usuárias ativas do regime aduaneiro do *drawback*.

4.1. Perfil dos respondentes e das empresas da amostra

Os respondentes exerciam, em sua maioria, cargos de diretoria e acima (26%) ou de analista/técnico (24%). O Estado de São Paulo participou com o maior número de empresas, com 76,5%, seguido pelos Estados do Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Paraná. Do total de empresas usuárias do regime que fizeram parte da pesquisa, 93 empresas (ou 94,9%) foram organizações atuantes no setor de fabricação de bens de capital; quatro empresas (ou 4,1%) foram estabelecimentos do setor de serviços (consultorias); e um respondente, que correspondeu a 1,1%, foi um despachante aduaneiro.

Adotando o critério de número de empregados, segundo o Sebrae, 29 empresas ou 29,5% do total da amostra corresponderam ao porte de micro e pequenas empresas; 32,7%, ao porte de médias; e 37,85 do total de empresas da amostra corresponderam ao tamanho grande de empresas. Nestes dados, ficou evidente que os maiores usuários do regime foram as MGEs.

Pela necessidade de conhecimento especializado para operacionalizar o regime, o tempo de exportação e o tempo de utilização deveriam ter uma relação positiva, porém a amostra pesquisada mostrou o inverso. Neste caso, 37,8% dos respondentes utilizaram o *drawback* entre cinco e dez anos e 27,6%, há menos de cinco anos, ficando a média em nove anos. Esta média foi menor que o tempo de atuação na exportação, que foi de 12 anos.

Quanto à participação da exportação no faturamento anual, o faturamento em exportação representava menos que 25% para 65,3% do total de empresas. Apenas 2% das empresas tinham nas exportações uma representatividade de acima de 75% do faturamento anual. Esta amostra permitiu observar que as empresas do setor apresentaram baixo nível de internacionalização e, portanto, têm como principal mercado as vendas internas. Do total exportado, 63,3% das empresas a participação do *draw-*

back correspondia a menos que 25%, 34,7% entre 26 e 95% e apenas 2% das empresas tinham a participação entre 96 e 100% do *drawback* no total exportado.

Nesta amostra, evidenciou-se que a maioria das empresas usuárias conseguiu exportar parte de seus produtos com um alto índice de nacionalização, ou seja, com poucos insumos importados e, consequentemente, poucos benefícios do regime. Para 62 respondentes, o regime de *drawback* estava presente em menos de 25% do total exportado e somente para duas empresas o regime representou entre 96% a 100%. Estas duas empresas tiveram no *drawback* um forte aliado nas exportações, dado que tais organizações iniciaram suas atividades utilizando-se do regime.

4.2. Vantagens ou benefícios do uso do *drawback*

A Tabela 3 expõe os testes comparativos sobre os fatores de vantagens no uso do regime.

Observa-se, pela Tabela 3, que o teste do Qui-quadrado de Pearson (χ^2) indicou diferenças significativas ($\alpha \leq 0,05$) para as assertivas de qualidade, mercado externo e empregos. Para as MPEs, a melhor qualidade dos produtos importados, que se estende para a fabricação, foi apontada como um dos grandes benefícios para se utilizar o regime. Este resultado pode ser justificado pelo fato de a maioria das MGEs já possuir certificados de padrão de qualidade para ingressar no mercado internacional,

Tabela 3: Variáveis das vantagens ou benefícios do *drawback* ($n_1 = 29$ e $n_2 = 69$) e $\alpha \leq 0,05$

Variáveis	MPEs (%)		MGEs (%)		(χ^2)
	Discorda	Concorda	Discorda	Concorda	
1. Custos industriais	17,2	69,0	8,7	73,9	0,360
2. Qualidade	6,9	68,9	29,0	49,3	0,004
3. Tecnologia de informação	17,2	51,7	31,9	40,6	0,270
4. Mercado externo	10,3	82,8	2,9	86,9	0,024
5. MC das exportações	41,3	31,0	39,1	37,6	0,331
6. Empregos	27,5	44,8	18,8	66,7	0,037
7. Produção	27,5	62,1	29,0	46,4	0,161
8. Incentivos	13,8	34,5	31,9	31,9	0,213

Fonte: dados da pesquisa.

ao contrário do que não ocorria com as MPEs. Para as MGEs, o uso do *drawback* proporciona maior participação no mercado externo e oferta maior número de empregos.

4.3. Variáveis de gestão do *drawback*

A Tabela 4, a seguir, apresenta os testes comparativos sobre os fatores de gestão do *drawback*.

Observa-se, pela Tabela 4, que o teste do Qui-quadrado de Pearson (χ^2) indicou diferenças significativas ($\alpha \leq 0,05$) para as assertivas de segregação, controle dos processos, flexibilidade das normas e necessidades.

Para 41,3% dos respondentes das MPEs, o fato de não se utilizarem do regime aduaneiro não ocasiona a segregação ou o isolamento das empresas nas atividades dos encontros de classe. Além disso, 84,1% dos respondentes concordaram que o *drawback* atende às necessidades da empresa, dado que os

Tabela 4: Variáveis de gestão do *drawback* ($n_1 = 29$ e $n_2 = 69$) e $\alpha \leq 0,05$

Variáveis	MPEs (%)		MGEs (%)		(χ^2)
	Discorda	Concorda	Discorda	Concorda	
1. Complexidade	31,0	62,1	21,7	72,4	0,843
2. Segregação	41,3	37,9	36,2	28,9	0,034
3. Investimentos	48,2	24,1	40,6	27,5	0,149
4. Conhecimento	13,7	65,5	4,3	89,9	0,308
5. Terceirização	51,7	27,6	27,5	42,0	0,136
6. Controle dos processos	31,0	44,8	11,5	65,2	0,021
7. Controle fiscal	31,0	44,8	7,2	76,8	0,842
8. Inflexibilidade das normas	13,7	48,3	17,3	56,5	0,023
9. Concessão	36,2	47,8	27,6	48,2	0,143
10. Normas	31,8	37,6	31,0	51,7	0,111
11. Interpretação	37,6	39,1	31,0	55,1	0,514
12. Agilidade	1,4	73,9	10,3	62,1	0,326
13. Capacitação gerencial	0,0	95,7	10,3	79,3	0,103
14. Necessidades	5,8	84,1	13,8	79,3	0,044
15. Linha Azul	8,7	53,6	13,8	41,3	0,534

Fonte: dados da pesquisa.

benefícios são relevantes e compensam os gastos com os controles exigidos para operar o regime aduaneiro.

Assim, para as MGEs, o *drawback* influenciou mais acentuadamente na exigência dos altos níveis de controle sobre os processos de produção e armazenagem, controles estes feitos por programas de computação específicos. Exerceu influência, também, com ênfase, a assertiva 8 (inflexibilidade das normas), em que 56,5% dos respondentes concordaram em relação à falta de flexibilidade das normas do *drawback*, especialmente quando se tratava da inadimplência ou dos prazos para prorrogação do ato concessório.

Na Tabela 5, é mostrado um resumo da influência do porte da empresa, em nível de significância estatística ($\alpha \leq 0,05$), sobre os fatores relacionados às vantagens (ou aos benefícios) e à gestão do regime aduaneiro do *drawback*.

Observa-se, pela Tabela 5, que sete assertivas relacionadas ao *drawback*, o equivalente a 30,4% do total [$7 / 23 = 30,4\%$], foram influenciadas pelo porte das empresas de bens de capital.

O regime aduaneiro não influenciou linearmente o desempenho das empresas. Isto pode ser observado

Tabela 5: Influência do porte da empresa na utilização do *drawback*

Fatores	Influência do porte		Sem influência do porte
	MPEs	MGEs	
Vantagens ou benefícios	2. Qualidade	4. Mercado externo	1. Custos industriais
		6. Empregos	3. Tecnologia da informação
	2. Segregação	8. Inflexibilidade das normas	5. MC das exportações
			7. Produção
Gestão do uso do <i>drawback</i>	2. Segregação	6. Controle dos processos	8. Incentivos
		8. Inflexibilidade das normas	1. Complexidade
	14. Necessidade	14. Necessidade	3. Investimentos
TOTAL	2	5	16

Fonte: dados da pesquisa.

nas Tabelas 3, 4 e 5. De um lado, as assertivas relacionadas à qualidade e à segregação foram mais significativa para as MPEs; de outro, as assertivas relacionadas a mercado externo, geração de empregos, controle dos processos de produção, inflexibilidade das normas e atendimento às necessidades de exportação foram mais significativas para as MGEs.

5. CONCLUSÕES E SUGESTÕES PARA PROSSEGUIMENTO

Dos resultados obtidos, emergiram algumas implicações teórico-empíricas. A primeira delas referiu-se aos benefícios (ou às vantagens) do *drawback*. Os resultados mostraram que as MGEs obtiveram maiores vantagens (ou benefícios) de gestão quando comparadas com as MPEs. Isto pode ser justificado pelo fato de as MGE constituírem a maioria das organizações empresariais na utilização do regime, corroborando a vantagem que as MGEs têm no uso do *drawback*. Nesse sentido, Penrose (2006) argumentou que as MGEs tendem a possuir muitas vantagens competitivas em relação às menores ou mais novas, por mais competentes que sejam os administradores das MPEs. As MGEs, em geral, acumularam valiosas experiências e, devido ao seu tamanho, podem tirar proveito de várias economias tecnológicas e organizacionais, impossíveis de serem alcançadas em menor escala de atividades.

A segunda referiu-se à gestão do *drawback*. O Brasil precisa exportar para gerar divisas destinadas ao pagamento de importações e débitos contraídos no exterior. Não obstante, exportar mais, acima de capacidades adicionais de fabricação, exige o desenvolvimento de capacidades financeiras, pesquisas, tecnologias de processo e administrativas relacionadas à gestão de vendas e de serviços pós-venda no exterior. Por conta disso, o regime aduaneiro do *drawback*, além de ser instrumento de incentivo para a exportação de produtos, pode ser considerado um importante indutor de aprimoramento de gestão pelas necessidades de controle para a redução dos custos, armazenagem, cumprimento de prazos e qualidade dos produtos (FURTADO, 2004).

Portanto, com os resultados empíricos e a fundamentação teórica, pode-se concluir que as vantagens

(ou benefícios) e a gestão advindas da utilização do regime aduaneiro do *drawback* são percebidos de maneira diferenciada pelos gestores das MPEs e das MGEs.

Secundariamente, para as MPEs, a utilização do *drawback* possibilitou reduzir custos e melhorar a qualidade dos insumos. No entanto, não proporcionou agregar competitividade às exportações nem, por consequência, aumentar as vendas. Ao contrário, para as MGEs, o uso do *drawback* influenciou as exportações, possibilitando maior competitividade decorrente da redução dos custos industriais e desenvolvimento de novos produtos com insumos não produzidos no País. Em ambos os casos, o conhecimento da gestão do *drawback* estava restrito ao pessoal da área de comércio internacional, cuja visão permanecia voltada para os resultados da exportação. Em decorrência disso, a prática de uma gestão capaz de repassar os benefícios decorrentes do uso do *drawback* não foi absorvida (nem tais vantagens aproveitadas) para a gestão de fabricação de produtos para o mercado interno.

Acrescenta-se ainda que, em se tratando de empresas brasileiras de bens de capital, especialmente as MPEs possuem baixa escala produtiva, maquinário desatualizado e pouco conteúdo tecnológico (ALEM & PESSOA, 2005). Nesse sentido, dada a sua condição inferior de competição internacional em relação às MGEs, seria salutar as autoridades gestoras repensem a importância das MPEs para a economia do País, estudando possibilidades de promover soluções que permitam a este segmento de empresas consórcios de exportações e arranjo produtivo local (APL), de modo a beneficiar-se do regime, e conseguir maior inserção no comércio internacional, tendo em vista que o atual normativo do *drawback* não apresenta regulamentação específica para as pequenas empresas.

Por fim, são sugeridas, como prosseguimento do presente estudo, as seguintes ações: (a) ampliar a amostra com a participação de outras empresas dos diferentes setores da indústria brasileira; (b) verificar a influência de práticas de gestão do *drawback* sob a ótica da logística integrada na melhoria do desempenho (logístico e financeiro) de produtos para o mercado interno; e (c) analisar a importância do treinamento e da cultura de utilização do *drawback* para o desempenho das empresas exportadoras.

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, Virgilius de. *Política de comércio exterior: epicentros e epifenômenos do desempenho exportador das empresas brasileiras*. 2008. Tese (Doutorado em Administração) – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro: Ebape/FGV.
- ALEM, Ana Claudia & PESSOA, Ronaldo M. O setor de bens de capital e desenvolvimento econômico: quais são os desafios? *BNDES Setorial*, n. 22, p. 71-88, Rio de Janeiro, setembro, 2005.
- ARAÚJO, Ana Clarissa M. S. & SARTORI, Ângela. *Drawback e o comércio exterior – visão jurídica e operacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS – ABIMAQ. Comércio exterior. Site institucional, s/d. Disponível em: <<http://www.abimaq.org.br>>. Acesso em: 27 de outubro de 2006.
- BOWERSOX, Donald J. & CLOSS, David J. *Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento*. 6ª reimpressão. São Paulo: Atlas, 2008.
- BRASIL. Secretaria da Receita Federal – SRF. O regime especial de *drawback*. *Home page* da Receita Federal, s/d. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/aduana/Drawback/regime.htm>>. Acesso em: 15 de fevereiro de 2009.
- CASAROTTO FILHO, Nelson & PIRES, Luís Henrique. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 1999.
- CASTRO, José Augusto. *Exportação: aspectos práticos e operacionais*. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- FURTADO, João Eduardo de M. P. Quatro eixos para a política industrial. In: FLEURY, Maria Tereza Leme & FLEURY, Afonso (orgs.). *Política industrial 1*. São Paulo: Publifolha, 2004. p. 47-78 (Biblioteca Valor).
- LIMA, Miguel. *Marketing internacional*. In: VASCONCELLOS, Marco Antonio S.; LIMA, Miguel & SILBER, Simão. *Gestão de negócios internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 195–229.
- LUDOVICO, Nelson. *Logística internacional*. São Paulo: Saraiva, 2007.
- MALHOTRA, Naresh K. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MOREIRA, Heloiza C. & PANARIELLO, Marcos. *Os incentivos às exportações brasileiras: 1990 a 2004*. LC/BRS/R. 176. Brasília: Cepal – Escritório no Brasil/Ipea, 2010 (Textos para discussão Cepal/Ipea, 24).
- PENROSE, Edith. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Unicamp, 2006.
- PORTER, Michael E. *Competição. Estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- QUEIROZ, Luiz. *Drawback verde-amarelo entra em vigor no dia 1º de outubro*. *Convergência Digital*, 2008. Disponível em: <<http://convergencia.digital.uol.com.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm? -infoid=15943&sid=7#ir>>. Acesso em: 24 de julho de 2011.