

CONTRIBUIÇÃO DA CONTROLADRIA NO COMÉRCIO EXTERIOR PARA OTIMIZAÇÃO DE RESULTADOS EM OPERAÇÕES INTERNACIONAIS: UM ESTUDO DE CASO

Célio Corrêa dos Santos

Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis
da Universidade Regional de Blumenau - FURB
E-mail: celio_santos@albint.com

Jorge Ribeiro de Toledo Filho

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Prof. do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis
da Universidade Regional de Blumenau - FURB
E-mail: proftoledo@sigmanet.com.br

RESUMO

A controladoria como órgão administrativo nas empresas tem como uma de suas atribuições fornecer suporte informacional sobre o comércio internacional, colaborando assim no processo decisório em todas as fases, ou seja, planejamento, execução e controle. Diante disso, este trabalho objetiva apresentar a contribuição da controladoria no comércio exterior para otimização de resultados em operações internacionais. Do ponto de vista metodológico, o presente estudo apresenta características de cunho exploratório, utilizando-se de revisão bibliográfica e levando à reflexão sobre a importância da controladoria na área de comércio exterior. Abordou-se também a relevância dos termos internacionais de comércio, conhecidos como *incoterms*, pois o seu uso correto tende a diminuição de custos. Especificamente, foram incluídos os dados disponibilizados pela empresa Albany International Tecidos Técnicos Ltda., situada na cidade de Indaial/Santa Catarina, no período de janeiro a dezembro de 2004. Na análise dos dados, apresentam-se quadros comparativos entre o custo do produto importado em duas situações: importação normal e importação ao amparo do regime *drawback* suspensão. Este sistema é considerado um incentivo à exportação, desonerando o custo de insumos importados. O resultado da pesquisa mostra que o mecanismo de *drawback* permite às empresas exportadoras melhorar seu grau de competitividade no mercado externo, ao retirar de seus produtos encargos fiscais que incidem sobre a importação de matéria-prima, partes, entre outros.

Palavras-chave: Controladoria. *Drawback*. Otimização de resultados.

ABSTRACT

Controllershship as an administrative sector in companies has among its tasks providing information on international trade, through which it assists the decision process in all its phases, planning, execution and controlling. Taking this into consideration, the overall objective of this article consists in presenting the contribution of controllershship in the international trade to optimizing the results of the international operations. Methodologically, this study features exploratory character, making use of a bibliographical review and leading to a reflection on the importance of controllershship in the international trade area. The relevance of the international trade terms, known as *Incoterms*, has also been approached, because their correct utilization tends to reduce costs. Specifically, the data were collected at the Albany International Tecidos Técnicos company, located in Indaial, the Santa Catarina

State, Brazil, from January to December 2004. In data analyses, we present comparative charts between the cost of imported goods in two situations: one within normal importation and the other within a *drawback* suspension modality. The latter system is considered an incentive to export, diminishing the cost of imported input. The research result has demonstrated that the drawback procedure allows the exporting companies to improve their degree of competitiveness on the international market by reducing the fiscal duties on the importation of raw materials and parts, among others.

Keywords: Controllership. Drawback. Optimizing the results.

1 INTRODUÇÃO

O atual contexto social e econômico mundial é caracterizado pelo alto grau de competitividade entre as empresas, pelo uso intensivo da tecnologia de informação, bem como pela abertura do mercado para novos empreendedores em potencial. McGee e Prusak (1994, p.3) ressaltam que:

Nos últimos 25 anos o mundo industrializado vem enfrentando a transição de uma economia industrial para uma economia de informação, e nas próximas décadas, a informação, mais do que a terra e o capital, será a força motriz na criação de riquezas e prosperidade.

Percebe-se que grandes alterações, que ainda estão por vir no mercado, irão se materializar em decorrência do processo de globalização da economia internacional. Este último, juntamente com o aumento da concorrência e mudanças econômicas, como por exemplo, a estabilização da moeda no Brasil, o controle da inflação e os programas de privatizações, propiciaram o surgimento de um novo perfil de empresas que buscam otimizar seus resultados nas negociações internacionais. Lopez e Gama (2004, p.305) advertem que:

A rápida adequação aos sinais emitidos pelos novos mercados caracterizam a presença de uma empresa globalizada, que migra na busca de condições operacionais mais atraentes, em especial quando percebe ser possível obter maiores vantagens, reduzindo custos em relação ao mercado onde operava.

Com a globalização, a queda de barreiras e a abertura dos mercados, as empresas brasileiras tiveram que se adaptar à nova realidade econômica: competir com as empresas nacionais e estrangeiras, localizadas dentro e fora do território nacional, necessitando elevar a qualidade dos seus bens e serviços com redução dos preços. Muitas empresas nacionais, ao longo dos anos, não sobreviveram, fechando suas portas ou vendendo suas participações para empresas concorrentes, nacionais ou internacionais.

Os processos de importação e exportação necessitam estar planejados e atualizados nas organizações em função do alto grau de competitividade de nível internacional. Diante desta situação, é inerente a idéia de que devem ocorrer melhorias nas negociações nacionais e internacionais, sendo que tal conduta propicia melhores resultados para as empresas com base em redução de custos.

No cenário descrito, a contribuição da controladoria nas operações de comércio exterior é fornecer dados que orientem na formação do processo de planejamento, servindo de apoio aos gestores no âmbito da tomada de decisões. Assim, o trabalho objetiva apresentar a contribuição da controladoria no comércio exterior para otimização de resultados em operações internacionais.

2 TERMOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO – CONDIÇÕES DE COMPRA E VENDA

A Câmara de Comércio Internacional (CCI) recomenda a utilização dos *Incoterms* (*International Commercial Terms* ou Termos Internacionais de Comércio). Estes são representados por meio de siglas, sendo estas compostas por três letras maiúsculas, caracterizadas por serem regras internacionais, imparciais, com finalidade uniformizadora e que fornecem o embasamento para toda a negociação internacional, objetivando promover a harmonia da mesma.

Bizelli e Barbosa (2001, p.45) afirmam que “é de ressaltar que não são termos oficiais, nem de aceitação obrigatória, sendo certo, contudo, que são hoje universalmente aplicados”. Keedi (2004, p.100) faz um breve comentário sobre os *Incoterms*:

Em todos os termos, com exceção do EXW e do DDP, os trâmites alfandegários para a saída e entrada da mercadoria do e no país, bem como o pagamento dos direitos aduaneiros na exportação e na importação, quando existentes, são por conta do próprio exportador, no país da exportação, e do importador, no país da importação. Quanto ao EXW, as obrigações dos trâmites alfandegários e dos direitos aduaneiros na exportação e importação são por conta do importador. No DDP, essas duas obrigações são por conta do exportador, tanto na exportação quanto na importação, contrariamente ao termo EXW.

No Quadro 1, apresentam-se os grupos pertencentes aos *Incoterms*, além de uma breve descrição de seu significado.

Grupo	Descrição
E	Partida (EX W) Com um único termo, é o de obrigação mínima para o vendedor, que apenas coloca a mercadoria em seu próprio estabelecimento à disposição do comprador
F	TRANSPORTE PRINCIPAL NÃO PAGO (FCA, FAS E FORB) O vendedor entrega as mercadorias a um transportador indicado pelo comprador; ou O vendedor entrega as mercadorias para transporte conforme instruído pelo comprador.
C	TRANSPORTE PRINCIPAL PAGO (CFR, CIF, CPT E CIP) O vendedor contrata o transporte, sem assumir riscos por perdas ou danos às mercadorias ou custos adicionais devidos a eventos ocorridos após o embarque e despacho.
D	CHEGADA (DAF, DES, DEQ, DDU E DDP) O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos para levar as mercadorias ao local de destino (fronteira ou dentro do país de importação).

Quadro 1 – Grupos pertencentes aos *incoterms*

Fonte: LOPEZ, J. C.; GAMA, M. *Comércio exterior competitivo*. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 282.

As operações internacionais, realizadas pelas corporações atuantes no mercado brasileiro, devem observar se a modalidade de transporte que será viabilizada no percurso da mercadoria para o país destinatário é compatível com as condições negociadas, sendo que estes fatores são regulamentados pelos *Incoterms*.

3 FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO COM BASE NOS INCOTERMS

A importância dos *Incoterms* perante as negociações internacionais, cujo objetivo é tornar o processo de determinação do preço de exportação, evidencia-se na preocupação diária, por parte das empresas em âmbito global. Diante do exposto, será apresentado um cálculo hipotético de preço, partindo da modalidade de embarque *EXW – Ex Works*, na porta do estabelecimento exportador, até serem alcançadas três premissas de venda, que seriam *FAS – Livre no costado do navio*, *FOB – Livre a bordo* e *CIF – Custo, frete e seguro*.

Ratti (2004, p.402) utiliza os seguintes elementos hipotéticos para fins de cálculo:

- a) Produto: rodas de liga leve, para veículos automotores;
- b) Classificação fiscal: NCM 8708.70.90;
- c) IPI de mercado interno: 16%;
- d) ICMS de mercado interno, para São Paulo: 18%;
- e) COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, que incide sobre as receitas de mercado: 3%;
- f) PIS – Programa de Integração Social, que no mercado interno grava as receitas em 0,65%;
- g) Lucro de mercado interno calculado sobre o preço de venda: 10%;
- h) Embalagem de mercado interno: R\$ 707,52;
- i) Comissão de vendedor, no mercado interno: 4%;
- j) Despesas de propaganda, no mercado interno: 0,3%;
- k) Despesas de distribuição (frete e seguro) no mercado interno: 0,5%;
- l) Preço de mercado interno, inclusive IPI: R\$ 43.020,00;
- m) Lucro desejado na exportação: 10% sobre preço de venda da mercadoria;
- n) Embalagem de exportação:
 - aluguel de *container*: R\$ 266,39;
 - transporte e seguro do *container* até o porto: R\$ 991,88;
- o) Capatazia do *container*: R\$ 212,55;
- p) Carga, descarga e estadia do *container*: R\$ 425,08;
- q) Seguro internacional: R\$ 307,69;
- r) Frete internacional, inclusive estiva: R\$ 4.670,13;
- s) Outras particularidades:
 - tamanho do *container*: 40 pés;
 - capacidade do *container*: 1.500 rodas;
 - tara do *container*: 4.400kg;
 - peso unitário 7 kg;
 - peso líquido da mercadoria: 10.500kg;
 - peso bruto total: 14.900kg;
 - taxa de compra do dólar dos Estados Unidos: R\$ 2,90

Na Tabela 1, evidencia-se o cálculo do preço *Exw* (*Ex-Works*), considerando-se os elementos hipotéticos acima.

Tabela 1 - Cálculo do preço Exw (Ex-Works)

	R\$
1) Preço de mercado interno, para 1.500 peças, inclusive IPI	43.020,00
2) (-) IPI: 16%	5.933,79
3) (-) INCM: 18%	6.675,79
4) (-) COFINS: 3%	1.112,59
5) (-) PIS: 0,65%	241,06
6) (-) Lucro de mercado interno: 10% de R\$ 37.086,21	3.708,62
7) (-) Embalagem de mercado interno: 4%	707,52
8) (-) Comissão de vendedor, no mercado interno: 4%	1.483,45
9) (-) Despesas de propaganda, no mercado interno: 0,3%	111,26
10) (-) Despesas de distribuição, no mercado interno: 0,5%	185,43
Sub-total do preço, levando-se em conta que este valor não contém qualquer parcela de lucro a título de lucro e que não conta com embalagem	22.860,76
11) (+) Lucro desejado na exportação (10% sobre o preço de venda da mercadoria)	2.540,08
Total EXW, em moeda nacional	25.400,08
Tomando-se a taxa cambial de R\$ 2,9 temo-se:	USD
a) Preço EXW, em dólares dos Estados Unidos	8.758,91
b) Preço EXW, unitário	5,84

Fonte: adaptado de RATTI, B. *Comércio internacional e câmbio*. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 403.

Esta modalidade apresenta-se como de grande vantagem ao exportador, pois este tem apenas a função de disponibilizar a mercadoria no seu próprio estabelecimento. Gastos com o transporte desde o armazém do vendedor até o país destinatário são arcados somente pelo comprador.

Com base no valor *Ex Works* em Reais, na Tabela 2, calcula-se a modalidade de embarque FAS (carga livre no costado do navio).

Tabela 2 - Cálculo do preço FAS (livre no costado do navio)

	R\$
1) Preço base: EXW	25.400,84
2) (+) Aluguel do Container	266,39
3) (+) Transporte do container até o costado do navio	991,88
4) (+) Carga, descarga e estadia do container	425,08
= Preço FAZ, em moeda nacional	27.084,19
	USD
Preço FAZ, em dólares dos Estados Unidos	9.339,37
Preço FAZ, unitário	6,23

Fonte: adaptado de RATTI, B. *Comércio internacional e câmbio*. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 404.

Nesta cláusula, o exportador passa a ter o compromisso de disponibilizar a mercadoria já pronta e desembaraçada para embarque no costado do navio que irá levar a mercadoria até o seu destino final, sendo que a localidade portuária é pactuada por um consenso entre as partes.

De acordo com preço em Reais (moeda nacional), na Tabela 3, calcula-se a modalidade de embarque FOB (Carga livre a bordo do navio).

Tabela 3 - Cálculo do preço FOB (livre a bordo)

	R\$
1) Preço base: FAZ	27.084,19
2) (+) Capatazias e taxas portuárias	212,55
= Preço FOB, em moeda nacional	27.296,74
	USD
Preço FOB, em dólares dos Estados Unidos	9.412,67
Preço FOB, unitário	6,27

Fonte: adaptado de RATTI, B. *Comércio internacional e câmbio*. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 404.

Essa modalidade, que é utilizada nas operações de transportes marítimos, caracteriza-se pelo fato de o exportador arcar com todos os custos, riscos, responsabilidades e encargos da mercadoria objeto da venda até que esta transponha a murada do navio designado.

Partindo do valor FOB em Reais, na Tabela 4, calcula-se a modalidade CIF (Custo, seguro e frete).

Tabela 4 - Cálculo do preço CIF (custo, seguro e frete)

	R\$
1) Preço base: FOB	27.296,74
2) (+) Seguro Internacional	307,69
3) (+) Frete Internacional	4.670,13
= Preço CIF, em moeda nacional	33.274,56
	USD
Preço CIF, em dólares dos Estados Unidos	11.129,16
Preço CIF, unitário	7,42

Fonte: adaptado de RATTI, B. *Comércio internacional e câmbio*. 10 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 404.

Significa que sobre o termo CIF o vendedor/exportador assumirá as mesmas obrigações estabelecidas na condição CFR e, cumulativamente, também se verá responsabilizado pela contratação e quitação do seguro relativo às mercadorias, cobrindo-as contra eventuais perdas e danos durante o transporte internacional das mesmas até o porto de destino designado.

Diante do exposto, faz-se necessário afirmar que as diferentes modalidades de negociações acima demonstradas possuem, cada uma, peculiaridades únicas, variando a sua utilização em cada caso concreto, pois a opção pela viabilização das normas apresentadas fica a critério única e exclusivamente do comprador.

4 MODALIDADES DE PAGAMENTO NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Em negociações internacionais, percebe-se a existência de diferentes meios para a efetivação de pagamentos. Tais diferentes condições de pagamento, na compra e venda, inseridas no comércio exterior, podem ser consideradas como tipos de instrumentos fundamentais para o sucesso das transações comerciais. Barbosa (2004, p. 281) afirma que:

As condições de pagamento normalmente utilizadas nas vendas de produtos e serviços a clientes situados no exterior precisam, em primeiro lugar, ser encaradas como algo que deve ser necessariamente estipulado em comum acordo entre as partes envolvidas, exportador e importador. Um processo que irá requerer, principalmente por parte do exportador, uma extrema habilidade para negociar modalidades de pagamento capazes de atender, dentro de um prazo considerado razoável, aos objetivos de geração de caixa da empresa exportadora e mesmo ainda mostrar-se condizente e totalmente integrado às práticas usualmente acatadas nos mercados internacionais [...]

Inserido neste contexto, aparece a figura do profissional de controladoria, que tem a função de prestar informações concretas, objetivas e esclarecedoras para que os gestores tenham fundamentos suficientes quanto às modalidades de pagamento diante de uma suposta negociação internacional. De acordo com Ratti (2004, p.84), as principais modalidades de pagamento no comércio internacional são:

- a) remessa antecipada;
- b) remessa sem saque;
- c) cobrança;
- d) crédito documentário (carta de crédito).

Cada uma das modalidades mencionadas anteriormente possui particularidades únicas e individuais, podendo beneficiar tanto o importador quanto o exportador. Cabe, portanto, ao *controller* analisar qual é a mais sensata modalidade de pagamento a ser efetivada perante a situação financeira da entidade.

5 METODOLOGIA DA PESQUISA

A metodologia utilizada na pesquisa é exploratória, realizada por meio de um estudo de caso em empresa do ramo têxtil, sob a denominação de Albany International Tecidos Técnicos Ltda., localizada na Rua Colorado nº 350, bairro Encano do Norte, no município de Indaial, no estado de Santa Catarina. A empresa foi fundada em 1895, na cidade de Albany, capital de Nova Iorque, nos Estados Unidos.

Como elementos de análise, foram consideradas operações internacionais, do tipo *drawback*, realizadas pela empresa objeto de estudo. A coleta de dados, referente às importações e exportações, ocorreu no período de janeiro a dezembro de 2004.

Os dados disponibilizados e compilados para a pesquisa serviram como parâmetro de contribuição para a controladoria elaborar um processo de gestão, cuja finalidade foi reduzir os custos na importação e tornar a entidade mais competitiva, otimizando os resultados nas operações de exportação.

6 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

6.1 Mercado exportador

No mercado, existe um dito popular afirmando que tudo pode ser exportado, porém, nem tudo pode ser produto alvo para exportação em todos os países ao mesmo tempo. As entidades possuem uma gama de possibilidades para exteriorizar a sua intenção de realizar vendas de seus produtos. Isto pode ocorrer por intermédio de um funcionário da própria organização, conhecido no mercado internacional com o nome técnico de *Trader*, ou através de um representante da entidade no exterior, ou ainda através de uma empresa especializada.

Independentemente da forma a ser utilizada, o que se constitui como fundamental para o sucesso da entidade é o fato de serem realizadas pesquisas quanto ao comportamento do mercado para o qual se deseja exportar. De acordo com essa visão, a entidade estudada, após ter realizado o processo de pesquisa quanto aos mercados consumidores, chegou ao seguinte leque de nações, no período de janeiro a dezembro de 2004, cujas características mostravam-se promissoras, conforme se mostra na Tabela 5.

Tabela 5 – Exportação efetivada de janeiro a dezembro de 2004

PAÍSES	PROCESSOS	PESO LÍQUIDO
África do Sul	2	24,00
Argentina	36	5.046,00
Austrália	37	13.924,00
Bolívia	5	516,26
Canadá	15	2.164,30
Chile	14	1.598,40
Colômbia	4	45,80
Equador	3	54,80
Estados Unidos	43	10.239,90
França	6	1.597,00
Guatemala	2	40,09
Holanda	2	50,65
Itália	46	12.271,40
México	10	3.936,40
Panamá	3	148,00
Paraguai	4	128,50
Peru	6	202,00
Suécia	8	1.168,00
Uruguai	12	1.097,00
Venezuela	6	666,20
TOTAL	264	54.918,80

Fonte: Departamento de Exportação da Albany International Tecidos Técnicos Ltda.

Em relação à quantidade líquida embarcada, destaca-se a Austrália, uma vez que importou maior quantidade de mantas e feltros, que constituem peso líquido relativamente

maior que os demais produtos exportados. Seguindo a perspectiva da Austrália, a Itália mostra-se como importante consumidor dos produtos negociados.

6.2 Importação

As importações podem mostrar-se não somente limitadas a produtos, mas também voltadas à aquisição de serviços especializados. Dentro desta compreensão, destacam-se os produtos como bens, para que ocorra a transferência de mercadorias entre os países; já os serviços, que podem ser uma espécie de compra, de assessoria, consultoria, entre outros, são negociados na mesma instância que os bens, modificando-se somente o seu usufruto.

Isso pode ser percebido, no Brasil, por intermédio da abertura comercial estabelecida nos primórdios dos anos 90. Foi nesta ocasião que ocorreu, em virtude da força da concorrência externa, o aperfeiçoamento dos produtos e também dos processos produtivos nacionais. Tal evolução foi viabilizada no ramo automobilístico, tecnológico, têxtil e de brinquedos. Keedi (2004, p.25) menciona que:

Deve ser levado em conta, também, que a importação pode abrir campo para a exportação, pois nunca se deve esquecer que o comércio é uma via de duas mãos, portanto, compra pode abrir espaço para negociação para a exportação dos produtos do país importador.

Após o levantamento de dados da entidade estudada no período de janeiro a dezembro 2004, percebeu-se que ela possui também importante movimentação nas compras internacionais. Estes dados são referenciados na Tabela 6.

Tabela 6 – Matéria-prima importada - janeiro a dezembro de 2004

PAÍSES	PROCESSOS	PESO LÍQUIDO (KG/TON)
Alemanha	558	37.948,50
Canadá	12	1.765,60
Estados Unidos	201	207.065,10
Suíça	19	4.624,90
Itália	46	12.271,40
TOTAL	291	251.650,70

Fonte: Departamento de Importação da Albany International Tecidos Técnicos Ltda.

Os produtos importados apresentados na Tabela 6 são matérias-primas para produção de vestimentas utilizadas em todo o processo de fabricação dos mais variados tipos de papel; lonas utilizadas na fabricação de papelão ondulado; feltros e telas utilizados em cimenteiras, beneficiadoras de minerais, óleos vegetais, alimentos, produtos químicos, siderurgia, entre outros. Essa produção tem como finalidade suprir as necessidades do mercado interno e também externo.

6.3 Drawback

Em virtude da elevada carga tributária que existe no Brasil, pressupõe-se que os preços finais dos produtos constituem-se como relativamente altos quando em comparação aos mesmos produtos desenvolvidos em outros países.

Isso faz com que o produto nacional muitas vezes não tenha capacidade de competir em nível internacional, sendo que aqueles que conseguem competir com preço possuem qualidade inferior, o que faz com que sejam marginalizados na esfera de consumo.

Diante desta situação, foi necessário resgatar alguma forma ou política para que ocorresse uma promoção, ou até mesmo estímulo, visando capacitar as entidades a exportar

conquistando novas oportunidades comerciais. É neste contexto que se mostra a importância da contribuição dos profissionais de controladoria em conhecer passo a passo o regime *drawback* e suas modalidades.

6.3.1 Definição de *drawback*

O *drawback* é um incentivo, concedido às empresas fabricantes exportadoras, que permite importar, livre do pagamento de tributos e taxas, itens destinados a integrar o produto final, por transformação, beneficiamento ou a composição com a condição básica de ser exportado. Tem como objetivo proporcionar redução nos custos dos produtos vendidos ao exterior, que assim terão maior competitividade com os similares de outros países.

Resende (1986, p.13) explica que, “a palavra *drawback*, de origem inglesa, quer dizer reembolso dos direitos alfandegários, que redundam em um benefício de natureza fiscal”.

O Regime Aduaneiro Especial de Drawback é um incentivo à exportação e compreende a suspensão ou isenção de tributos incidentes na importação de mercadoria utilizada na industrialização de produto exportado ou a exportar. (DRAWBACK, 2003, p.7)

De acordo com Castro (2003, p.181), “o objetivo do *drawback* é proporcionar redução nos custos dos produtos vendidos ao exterior, possibilitando ao exportador brasileiro competir em igualdade de condições com seus similares de outros países”.

Corroborando, Schulz (2000 p.70) comenta que “o *drawback* é um mecanismo que objetiva propiciar às empresas produtoras/exportadoras melhores condições de aquisição de produtos importados a serem utilizados em mercadorias exportáveis”.

Certamente, que o *drawback* foi instituído e designa o sistema tributário admitido na importação, para propiciar direitos de suspensão, isenção ou restituição de impostos na importação, e taxas de produtos que serão transformados e destinados exclusivamente para exportação.

6.3.2 Tributos alcançados pelo regime *drawback*

A incidência, tal como a cobrança dos tributos e taxas, tem funcionamento diferenciado no que envolve as várias modalidades de *drawback*. Cabe, portanto, identificar o funcionamento dos tributos em cada uma das modalidades. Rocha (2001, p. 297) cita que no art. 314, nos incisos I, II e III, consta:

- I. suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada após beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada;
- II. isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento do produto exportado;
- III. restituição, total ou parcial, dos tributos que hajam sido pagos na importação de mercadoria exportada após beneficiamento, ou utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada.

Parágrafo único – O beneficiamento de que trata este artigo é considerado incentivo à exportação.

Os tributos alcançados pelo *drawback*, nas modalidades expostas, possuem uma oscilação, ou seja, variam de acordo com a modalidade utilizada sob uma perspectiva decrescente, da mais vantajosa, que seria a modalidade de suspensão, até a menos vantajosa, sendo esta a modalidade restituição. No Quadro 2, mostram-se os tributos alcançados.

Quadro 2 – Tributos alcançados

Modalidade	Tributos
Suspensão	Impostos de Importação IPI COFINS PIS ICMS AFRMM
Isenção	Imposto de Importação IPI COFINS PIS AFRMM
Restituição	Imposto de Importação IPI COFINS PIS

Fonte: ARAÚJO, A. C. M. S.; SARTORI, A. *Drawback e o comércio exterior: visão jurídica e operacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2004. p. 56.

É perceptível, dentro das negociações internacionais, que o fato de uma entidade utilizar-se do regime de *drawback* nas condições e principalmente situações ideais, ou seja, em que há possibilidade da otimização do seu emprego, torna este sistema superior em relação a outros.

6.4 Planejamento na exportação

O profissional de controladoria deve ter a capacidade de proporcionar uma assessoria aos gestores da entidade: o intuito dele é mensurar os planos e objetivos, observando sempre se estes são consistentes ou viáveis para que a empresa permaneça atuante e bem sucedida no mercado internacional. Zdanowicz (1998, p.19) afirma que:

Atualmente, no mundo dos negócios, distintas unidades políticas e econômicas estão sendo implantadas, onde as inovações ocorrem a cada momento e as informações são transmitidas à velocidade quase instantânea. Não existe mais tempo, nem espaço, à improvisação. Algumas condições devem ser fixadas pela empresa como analisar, permanentemente, as megatendências mundiais e ter a percepção de quando elas irão ocorrer e estar presente com sucesso, antes da concorrência.

Diante da visão proposta pelo autor, pode-se afirmar que a idéia de planejamento do projeto de exportação é importante para a organização, uma vez que visa atingir os objetivos da entidade, ou seja, o lucro. Desta forma, Coronado (2000, p.37) afirma que deve haver um “[...] planejamento de resultados que atenda às necessidades dos gestores[...]”.

Portanto, o profissional de controladoria poderá assessorar a elaboração de um planejamento de exportação, e juntamente com o departamento técnico da entidade verificar quais as quantidades (quilogramas) e tipos de matérias-primas a serem utilizadas na fabricação do produto final a exportar. O objetivo disto é fazer com que a empresa se encontre apta a utilizar adequadamente o regime *drawback* suspensão, pois esta é a modalidade que proporciona maior benefício ao seu usuário.

6.5 Gestão do *controller* na utilização do *drawback* suspensão

A competição e a batalha pela conquista de mercados internacionais cada vez mais exigentes obrigam as empresas a adotarem novas posturas que favoreçam o desenvolvimento de vantagens competitivas capazes de tornar a entidade exportadora apta a disputar suas fatias no mercado competitivo globalizado.

Esta seria uma função primordial do profissional de controladoria, uma vez que deve zelar pela continuidade da entidade que, para tanto, deverá consolidar-se como importante fornecedora de bens ou serviços, tendo assim sucesso territorial e até mesmo em âmbito mundial.

A organização não pode deixar de lado os incentivos à exportação utilizáveis na importação, que são de obrigação do Estado por força de dispositivo legal publicado no Decreto nº 91.030/85. Este último está em conformidade com determinados fundamentos legais, por intermédio da Portaria SECEX nº 4, de 11.06.1997 e posteriores alterações, tais como Comunicado DECEX nº 21, de 11.07.1997, e nº 2, de 31.01.2000.

Na Tabela 7, demonstra-se a diferença entre o processo de importação normal e através do regime *drawback* suspensão.

Tabela 7 – Fibras têxteis – período de janeiro a dezembro de 2004

Peso líquido importado: 10.142,00 Kg – Valor unitário por Quilograma: US\$ 4,30 NCM/SH: 5503.10.99			
		CUSTO REAL USD	DRAWBACK SUSPENSÃO USD
1. Valor FOB Total		43.610,60	43.610,60
2. Frete		1.170,73	1.170,73
3. Seguro		120,91	120,91
4. Total CIF		44.902,24	44.902,24
5. II – Imposto Importação	16,0%	7.184,36	0,00
6. PIS		1.035,18	0,00
7. COFINS		4.768,08	0,00
8. ICMS		11.902,20	0,00
9. ADRIMM 25% s/frete marítimo		278,08	0,00
10. SUB TOTAL		70.070,14	44.902,24
11. Taxa Sindical – DAS		382,33	382,33
12. CPMF		134,54	30,11
13. Comissão Despachante		773,35	773,35
14. Armazenagem no porto		872,17	8752,17
15. Frete interno		664,01	620,40
16. SUB TOTAL		72.896,54	47.580,60
17. Recuperação ICMS		-11.902,20	0,00
18. Recuperação PIS		-1.035,18	0,00
19. Recuperação COFINS		-4.768,08	0,00
20. TOTAL CUSTO FABRICA		55.191,07	47.580,60

Fonte: Departamento de Importação da Albany International Tecidos Técnicos Ltda.

Verifica-se que neste caso específico, a empresa, com a utilização do regime *drawback* suspensão na aquisição de fibras têxteis, reduzirá seus custos de importação em 18%.

Na Tabela 8, calcula-se o custo do produto importado normal e com amparo do regime *drawback* proposto.

Tabela 7 – Custo do produto importado normal e com amparo do regime *drawback* proposto

PRODUTO: MONOFILAMENTO TIPO: 50N33-N2-2 E .20 N490-N12		
Peso líquido Importado: 7.290,00Kg – Valor unitário por quilograma: USD 10,66		
NCM/SH: 5404.10.90		
	CUSTO REAL USD	DRAWBACK SUSPENSÃO USD
1. Valor FOB Total	77.711,40	77.711,40
2. Frete	1.970,76	1.970,76
3. Seguro	268,65	268,65
4. Total CIF	79.950,81	79.950,81
5. II – Imposto Importação	12.792,13	0,00
6. PIS	1.842,77	0,00
7. COFINS	8.433,79	0,00
8. ICMS	8.433,79	0,00
9. ADRIMM 25% s/frete marítimo	492,69	0,00
10. SUB TOTAL	124.454,94	79.950,81
11. Taxa Sindical – DAS	199,72	199,72
12. CPMF	185,57	35,09
13. Comissão Despachante	880,86	880,86
14. Armazenagem no porto	1.366,63	1.366,63
15. Frete interno	425,31	425,31
16. SUB TOTAL	127.604,04	82.858,42
17. Recuperação ICMS	-21.033,76	0,00
18. Recuperação PIS	-1.842,77	0,00
19. Recuperação COFINS	-8.433,79	0,00
20. TOTAL CUSTO FABRICA	96.293,73	82.858,42

Fonte: Departamento de Importação da Albany International Tecidos Técnicos Ltda.

Após análise, verifica-se que o custo final da matéria-prima importada com o pagamento dos impostos e taxas atinge um percentual de 24% sobre o valor Fob da mercadoria, sendo que com a utilização do regime proposto o custo final corresponde a 7%.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em virtude das mutações que ocorrem no mercado, observou-se a importância do papel da controladoria na prestação de informações, referente às operações de comércio exterior, como suporte nas tomadas de decisões. Considera-se que esta especialidade tem a função de manter atualizada a organização com dados cuja finalidade propicie a continuidade da entidade.

Visando sanar as necessidades do mercado, as empresas também passam por alterações em diversos ambientes para melhorar o controle empresarial e sua capacidade de competir, permanecendo, assim, atualizadas. A consequência deste processo está voltada também à satisfação dos clientes da entidade que almeja aperfeiçoar a qualidade dos produtos associada a maior produtividade e lucratividade.

Estas soluções diversas exigem um conjunto de combinações que devem ser viabilizadas pelo profissional de controladoria, envolvendo-se este na elaboração do planejamento estratégico da organização, assim como observando as necessidades imediatas do mercado, cuja finalidade é melhorar o seu grau de competitividade no mercado internacional.

Com a contribuição do profissional da controladoria, na utilização do regime proposto *drawback* suspensão, ocorre a possibilidade de a empresa oferecer seus produtos a preços competitivos, podendo assim competir com as empresas concorrentes.

Finalmente, sob o aspecto da otimização de resultados e financeiro, a dispensa do pagamento dos impostos e taxas incidentes na importação pode ser considerada um incentivo, pois a empresa importadora não sacrifica o capital de giro em pagamento de encargos fiscais. Esses recursos poderão assim ser direcionados para outras finalidades previstas no fluxo de caixa, caso seja utilizado adequadamente o regime proposto.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, A. C. M. S.; SARTORI, A. *Drawback e o comércio exterior: visão jurídica e operacional*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

BARBOSA, P. S. *Competindo no comércio internacional: uma visão geral do processo de exportação*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

BIZELLI, J.; BARBOSA, R. *Noções básicas de importação*. 8. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

CASTRO, J. A. *Exportação: aspectos práticos e operacionais*. 5. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

CORONADO, Osmar. *Controladoria no atacado e varejo*. São Paulo: Atlas, 2001.

DRAWBACK: legislação básica. 6. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

KEEDI, S. *ABC do comércio exterior*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. *Comércio exterior competitivo*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

McGEE, J. V.; PRUSAK, L. *Gerenciamento estratégico da informação: aumente a competitividade e eficiência de sua empresa utilizando a informação como ferramenta estratégica*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

RATTI, B. *Comércio internacional e câmbio*. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

RESENDE, L. S. *Exportação e Drawback*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1986.

ROCHA, P. C. A. *Regulamento aduaneiro*. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

SCHULZ, A. *Comércio exterior para brasileiros*. 2. ed. Blumenau: Edifurb, 2000.

ZDANOWICZ, J. E. *Planejamento financeiro e orçamento*. 2. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 1998.