

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM COMÉRCIO INTERNACIONAL

LEONARDO SUSIN PEDÓ

**COMÉRCIO INTERNACIONAL E A POLÍTICA DE DRAWBACK: UM ESTUDO
PARA IMPLEMENTAÇÃO DO BENEFÍCIO DE DRAWBACK ISENÇÃO EM UMA
EMPRESA DO POLO METALMECÂNICO DE CAXIAS DO SUL**

CAXIAS DO SUL

2022

LEONARDO SUSIN PEDÓ

**COMÉRCIO INTERNACIONAL E A POLÍTICA DE DRAWBACK: UM ESTUDO
PARA IMPLEMENTAÇÃO DO BENEFÍCIO DE DRAWBACK ISENÇÃO EM UMA
EMPRESA DO POLO METALMECÂNICO DE CAXIAS DO SUL**

Monografia submetida ao curso de graduação em Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul, sendo requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharel em Comércio Internacional.

Orientador:
Prof. Dr. Roberto Birch Gonçalves

CAXIAS DO SUL

2022

RESUMO

O regime aduaneiro denominado de Drawback Isenção é uma ferramenta que pode beneficiar as empresas, atuando fortemente na redução de custos, no entanto existem dificuldades para sua execução prática nas empresas devido as suas exigências legais. O objetivo principal deste trabalho é analisar o processo de importação na ótica da empresa estudada, utilizando o benefício de drawback isenção, para a importação (compra) de um insumo automotivo para semirreboques de caminhões. Para tanto se utilizou o método de estudo de caso, aplicou-se um estudo real na empresa analisada, através da coleta de dados internos e externos já utilizados no dia a dia da empresa, e que serviram como base para a realização deste estudo. Os resultados demonstraram que o regime de Drawback Isenção pode de fato, ser uma ferramenta de grande valia para empresas importadoras, em especial, para a empresa analisada neste estudo.

Palavras-Chave: drawback isenção; importação; exportação; regime aduaneiro especial, metalmecânico.

ABSTRACT

The customs regime called Drawback Exemption is a tool that can benefit companies, acting strongly in reducing costs, however there are difficulties for its practical execution in companies due to their legal requirements. The main objective of this work is to analyze the import process from the perspective of the company studied, using the benefit of drawback exemption, for the import (purchase) of an automotive input for truck semi-trailers. For that, the case study method was used, a real study was applied in the analyzed company, through the collection of internal and external data already used in the company's day-to-day, and which served as a basis for this study. The results showed that the Drawback Exemption regime can, in fact, be a valuable tool for importing companies, in particular, for the company analyzed in this study.

Keywords: drawback exemption; import; export; special customs regime, metal-mechanical.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estrutura de um Feixe de Molas	20
Figura 2 – Montagem de um Feixe de Molas.....	21
Figura 3 – Consumo de Feixe de Molas.....	22
Figura 4 - Fluxo P2P	28
Figura 5 – Acondicionamento de embalagem	35

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Critérios Para Matriz Decisão.....	30
Tabela 2 - Pontuação Matriz Decisão	31
Tabela 3 - Matriz Decisão Fornecedor	33
Tabela 4 - Diferença De Preço Por Modal.....	38
Tabela 5 - Matriz Decisão Porto	40
Tabela 6 - Matriz Decisão Agente De Carga	42
Tabela 7 - Análise De NCM	43
Tabela 8 - Percentual De Alíquotas – Impostos Federais	44
Tabela 9 – Cálculo Do Valor Aduaneiro	49
Tabela 10 - Despesas Gerais	50
Tabela 11 - Impostos/Taxas	51
Tabela 12 - Índice De Internação Médio	52
Tabela 13 - Impostos/Taxas	54
Tabela 14 - Índice De Internação Médio Com Drawback	54
Tabela 15 - Comparação De Índices.....	56

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	11
1.2	OBJETIVOS.....	12
1.2.1	OBJETIVO GERAL.....	12
1.2.2	OBJETIVO ESPECÍFICO	12
1.3	JUSTIFICATIVA.....	12
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1	REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS.....	14
2.1.1	DRAWBACK	15
2.1.2	MODALIDADES DE DRAWBACK	17
2.1.3	DRAWBACK INTEGRADO ISENÇÃO	17
2.1.4	DRAWBACK INTEGRADO SUSPENSÃO	17
2.1.5	DRAWBACK RESTITUIÇÃO	18
2.1.6	ATOS CONCESSÓRIO DE DRAWBACK	18
2.2.1	EMPRESA	19
2.2.2	PRODUTO	20
3	METODOLOGIA	24
3.1	COLETA DE DADOS	25
4.	ANÁLISE DOS DADOS.....	26
4.1	ESCOLHA E AVALIAÇÃO DO FORNECEDOR	27
4.1.2	FORNECEDOR A1	30
4.1.3	FORNECEDOR A2	30
4.1.4	MATRIZ DECISÃO FORNECEDOR.....	31
4.1.5	ESCOLHA FORNECEDOR.....	32
4.2	LOGÍSTICA APLICAVEL	35
4.2.1	DEFINIÇÃO DAS QUANTIDADES DE COMPRA	36
4.2.2	DEFINIÇÃO DO TIPO DE CARGA	37

4.2.3	DEFINIÇÃO DO INCOTERM	38
4.2.4	DEFINIÇÃO DO PORTO DE DESTINO.....	40
4.2.5	DEFINIÇÃO DO AGENTE DE CARGAS.....	41
4.2.6	DEFINIÇÃO DE NCM	43
4.3	CUSTO DE INTERNAÇÃO	46
4.3.1	CUSTO DE INTERNAÇÃO S/ O DRAWBACK.....	50
4.3.2	CUSTO DE INTERNAÇÃO C/ O DRAWBACK.....	54
5.	VIABILIDADE DO DRAWBACK.....	57
6.	CONCLUSÕES FINAIS.....	60
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	62
	ANEXO A - PROFORMA INVOICE FORNECEDOR A1	64
	ANEXO B – PROFORMA INVOICE FORNECEDOR A2.....	65
	ANEXO C – COTAÇÃO DE FRETE AGENTE 2.....	66
	ANEXO D – COTAÇÃO DE FRETE AGENTE 1	67
	ANEXO E – COTAÇÃO DE FRETE NACIONAL.....	68
	ANEXO F – PLANILHA DE CALCULO SEM DRAWBACK	69
	ANEXO G – PLANILHA DE CALCULO COM DRAWBACK.....	71

1. INTRODUÇÃO

No atual cenário globalizado, tecnologias e informações vêm sendo alteradas e atualizadas a todo o momento. Tem se tornado mais fácil o processo de obter uma informação ou aprender algo novo. Pessoas conectadas, facilidades de acesso a informações a qualquer momento, a tecnologia sendo atualizada constantemente, de fato o desenvolvimento mundial está em constante atualização.

Nesse contexto, o comércio internacional também vem se atualizando constantemente. Uma nação economicamente globalizada terá possibilidades e benefícios muito maiores, do que outras que ainda estão deixando o comércio Internacional para um segundo plano. Para Gremaud et al (2017) tais benefícios são: maior alocação de recursos em setores que o país tenha vantagens competitivas; aumento da eficiência por meio da concorrência entre empresas internacionalizadas; favorecimento de difusão tecnológica e de conhecimento. De fato, nenhuma nação consegue por si só gerar todos os bens e serviços ao qual ela depende, fazendo-se necessário a realização da troca desses bens e serviços com outra nação, seja por outro bem ou mesmo por valor monetário, que se entende como uma transação de valor.

Através dessa forma de troca, a nação tem procurado se especializar em certos ramos de atividade, fazendo com que certa nação se torne mais eficaz do que outra em determinados serviços, produtos e o mercado global tornando-se cada vez mais competitivo, fazendo assim, surgir a base primária para o Comércio Internacional e toda a importância que dele advém.

Segundo Souza e Meireles (2013) entende-se por comércio internacional o estudo do conjunto das trocas comerciais de bens e/ou serviços entre as diversas nações do globo. Por importação se entende o ato de adquirir (comprar) um produto ou um serviço oriundo de outro país, já por exportação se entende o inverso, é o ato de fornecer (vender) produtos ou serviços a outro país. Desse modo, no comércio internacional existe a participação de duas principais dimensões, na qual se entende: a empresa (organização, como unidade produtiva ativa) e o produto/serviço (que pode ser comercializado)

No Brasil, desde o final da década de 80, seguido pela atual globalização crescente nos mercados, o Brasil passou a adotar uma abertura maior ao comércio internacional, reduzindo o nível de proteção frente as atividades estrangeiras, reduzindo drasticamente impostos e tarifas, tanto no que diz respeito a exportação, mas também como importação.

Segundo dados do sistema do Governo Brasileiro divulgados semestralmente pelo portal GOV, no ano de 2021, o comércio exterior brasileiro fechou com um recorde de USD 499,8 bilhões totais e um saldo positivo no Superavit (número de exportações maiores que número de importações) de USD 61 bilhões. Esse número mostra de fato, a importância que o comércio internacional Brasileiro tem gerado em sua economia como um todo. Segundo dados do sistema da OMC (Organização Mundial de Comércio) em 2021, o Brasil foi considerado a 13ª maior economia global, ocupando o 25º lugar na posição dos maiores exportadores globais.

Através disso e para fomentar ainda mais o comércio exterior brasileiro, o governo brasileiro realiza diversos programas e incentivos fiscais e tributários as exportações e importações brasileiras. Estes incentivos são denominados de Regimes Aduaneiros Especiais, e seu principal objetivo é de fomentar tanto importadores quanto exportadores, através da adoção e concessão de uma série de benefícios, que podem ser utilizados se cumpridos determinados requisitos legais.

A análise do presente trabalho concentra-se na apresentação comparativa de um estudo real, para obtenção do regime aduaneiro especial chamado de Drawback Isenção. Esse tipo de regime tem como principal objetivo a redução de tributos na importação, o que resulta numa atratividade, maiores reduções de custo e competitividade para empresas brasileiras atuantes no comércio exterior.

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

O presente trabalho se dará por meio de análises que buscarão a redução significativa dos custos de um insumo importado, se utilizando do benefício conhecido como Drawback Isenção.

De acordo com Silvano e Petri (2015), a implementação do regime especial drawback torna as empresas beneficiárias do regime mais competitivas (externamente) e controladas financeiramente, apresentando quatro benefícios específicos: maior fluxo de caixa, devido à redução de custos; realocação do valor não gasto em investimentos nos processos produtivos; tornar-se mais competitiva, na medida em que se insere no mercado internacional; e maior lucratividade via redução de carga tributária.

O trabalho em questão terá como base para realização de suas análises, uma empresa de grande porte do setor metalmeccânico da cidade de Caxias do Sul, que atua ramo de autopeças e semirreboques para caminhões. A mesma já atua no ramo de Comércio Exterior há mais de 20 anos, e procura constantemente a redução de seus custos.

O insumo analisado será o feixe de mola, que hoje é parte principal/obrigatória na linha de montagem dos semirreboques no qual a empresa comercializa. Trata-se de um produto adquirido completamente de mercados estrangeiros, e que atende os requisitos necessários para obtenção do regime Drawback Isenção.

Com a realização deste trabalho, busca-se mensurar e responder a seguinte questão de pesquisa: Quais reduções em custos poderão ser proporcionadas a empresa analisada, através da utilização do Drawback?

1.2 OBJETIVOS

Através deste trabalho, pretende-se realizar uma análise dos custos envolvidos em um processo de importação de insumos automotivos.

1.2.1 OBJETIVO GERAL

Analisar o processo de importação, utilizando o benefício de drawback isenção, para a importação (compra) de um insumo automotivo para semirreboques de caminhões.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analisar o cenário automotivo que a empresa atua
- Identificar os aspectos principais do processo de importação por Drawback
- Aplicar a sistemática de drawback na empresa estudada
- Analisar como o benefício fiscal de importação, denominado Drawback Isenção, poderá ser utilizado como redução de custos para se importar feixes de molas

1.3 JUSTIFICATIVA

No comércio exterior brasileiro, segundo dados apresentados no MDIC e Siscomex Importação, no ano de 2022, poucas empresas usufruem realmente de algum benefício especial, seja ele qual for. Isto se dá por uma série de motivos, dentre os quais pode ser citado: A falta do conhecimento dos empresários para obtenção desses regimes; Insegurança ou incerteza para

realização dos mesmos, uma vez que há uma série de requisitos a serem seguidos pelas empresas, insuficiência de capital ou falta de investimento em pessoas para controle e gerenciamento destes benefícios junto aos órgãos governamentais.

Além disso, apesar de ter sua criação e implementação em 1996 pelo Governo Federal, de acordo com o MDIC, em 2022 ainda pouco se conhece sobre o Drawback, quais são seus embasamentos legais, como ele funciona e atua de fato nas empresas para obtenção da incidência dos tributos e no ganho de competitividade e redução de custos.

Segundo dados do próprio MDIC (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços) no Brasil há em média 27 mil empresas atuantes no comércio exterior. Destas 27 mil empresas, apenas 2500 empresas utilizam o benefício de Drawback, ou seja, apenas 9,3% das empresas brasileiras utilizam o benefício.

O insumo importado (bem) que será analisado no presente trabalho, é de extrema importância para a empresa estudada. Este insumo é considerado como parte principal e integrante na montagem do produto final da empresa, ou seja, sem este componente, o produto final fica incompleto/inacabado. Hoje, este produto é adquirido complementarmente no mercado externo (exterior) 50% importado da Turquia e os outros 50% importando da China e por motivos de insegurança e desconhecimento dos gestores, o benefício de Drawback não é aplicado.

A empresa estudada/analizada já atua dentro do comércio exterior há mais de 20 anos, tendo know how e competências necessárias para usufruir do benefício do drawback, pois, realiza tanto operações de importação, quanto de exportação. A maioria de seus insumos importados, são utilizados para fabricação/industrialização de seu produto final mais conhecido no mercado, o semirreboque. Tal produto é também exportado hoje para a maioria dos países da América Latina e algumas regiões da Ásia e Oceania.

É com base nestes dados que o presente trabalho se torna relevante. Para apresentar, analisar e comprovar a importância que este benefício pode trazer as empresas, mais especificamente a empresa de setor automotivo que será analisada em estudo.

O presente trabalho irá demonstrar em forma de estudo de caso, a representatividade real de redução do custo do insumo importado através da obtenção do regime de Drawback Isenção.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O presente trabalho será organizado da seguinte forma: no capítulo 1, será mostrado com base na literatura atual, o que é e quais os tipos de regimes especiais vigentes no comércio exterior brasileiro, sendo aprofundado mais especificamente o regime de Drawback e suas implicações e utilizações. No capítulo 2, será mostrado o objeto de estudo especificamente, como seus dados técnicos, seu funcionamento e onde é utilizado, também será demonstrado o ramo da empresa na qual se pretende analisar neste trabalho e suas características básicas, bem como sua inserção no comércio exterior. Por questões de *compliance* da empresa analisada, seu nome e seus dados serão mantidos em sigilo. O capítulo 3 trará a análise de estudo feita em planilha eletrônica, contendo todas as informações e dados relevantes a essa análise, demonstrando a importância do mesmo para a tomada de decisão da empresa. O Capítulo 4 apresentará as considerações finais e a conclusão.

2.1 REGIMES ADUANEIROS ESPECIAIS

Os regimes aduaneiros especiais se caracterizam por serem uma série de benefícios que oferecem alternativas aos regimes de importação e exportação, que pode indicar suspensões ou isenções de tributos fiscais, desde que certas condições sejam atendidas. No Brasil tais regimes permitem ao governo proporcionar incentivos à exportação.

Segundo Dos Santos, (2018) os regimes especiais aduaneiros são ferramentas específicas que podem ser utilizadas com propósito de obter vantagens competitivas entre os membros atuantes do comércio exterior, proporcionando uma maior diversificação no tratamento dos tributos.

Dentre os principais efeitos e ganhos que estes regimes podem proporcionar, pode-se elencar:

- Melhorar a balança Comercial, através do incentivo as exportações
- Competitividade com empresas locais, uma vez que se terá diminuição de custos incidentes as operações (Importação, Exportação)
- Análise estratégica de estoques, uma vez que o pagamento de tributos se dará em determinado prazo acordado pelo regime

2.1.1 DRAWBACK

De acordo Vasquez (2011), o drawback é um incentivo à exportação relacionado diretamente com a importação da mercadoria, que será utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada.

O regime de drawback se define pela suspensão ou eliminação completa de tributos incidentes sobre os insumos importados, que foram ou serão utilizados em regime de exportação, ou seja, a empresa beneficiada por esse regime há de ser obrigatoriamente, tanto uma empresa exportadora como uma empresa importadora.

O Regime tem alcance geral e em todo território nacional, podendo ser utilizado por pequenas e médias empresas até multinacionais e grandes conglomerados. O benefício ainda pode ser utilizado por qualquer segmento do mercado (seja industrial, moveleiro, alimentício e etc), também não faz distinção ao país que está se exportando/importando.

O termo drawback significa em tradução livre *sacar de volta* e é de fato um estímulo muito forte as exportações, com intuito de implantar competitividade ao produto nacional. Para Ashikaga, (2007), drawback pode ser definido como regime aduaneiro especial utilizado nas operações de importação, e é considerado um incentivo fiscal de exportação, através do qual os produtos importados têm como destino a industrialização, e posteriormente, a reexportação. Este regime possui três tipos de modalidades: suspensão e isenção, que competem à Secretaria de Comércio Exterior (Secex), e restituição, de competência da Secretaria da Receita Federal. O prazo de vigência para qualquer tipo de modalidade é de um ano, prorrogável por mais um ano (totalizando 2 anos).

Para Lopez e Gama (2008, p. 354), a dinâmica de drawback dentro de uma organização pode ser explicada da seguinte forma:

A empresa tem direito a importar a mesma quantidade e qualidade de insumos antes importados nas condições normalmente vigentes, pagamento dos tributos, e posteriormente empregados na elaboração de um bem comprovadamente já exportado, sem ter que recolher os tributos de importação. Trata-se, pois, de uma reposição de estoque. Se essa nova mercadoria importada for utilizada em produto exportado, a empresa terá direito a fazer outra importação com o benefício da isenção e assim sucessivamente.

Devido ao fato de o drawback estimular a produção/transformação de um produto, com objetivo a exportação, certas definições legais precisam ser observadas, para que o benefício seja concedido a empresa requerente.

De acordo com a Portaria SECEX nº 23 (BRASIL, 2011) Art. 71, o regime é estabelecido por:

i) transformação – atividade que, a partir de matéria-prima ou produto intermediário, possibilite a obtenção de outro produto

ii) beneficiamento – basicamente consiste em modificar, aperfeiçoar ou alterar o funcionamento, utilização, acabamento ou a aparência do produto;

iii) montagem – consiste na reunião de produto, peças ou partes de tal forma que resulte em um novo produto ou unidade autônoma

iv) renovação ou recondicionamento – ocorre quando a atividade exercida sobre produto usado ou parte remanescente de produto deteriorado ou inutilizado implique na renovação ou restauração do produto para utilização;

v) acondicionamento ou recondicionamento – altera a apresentação do produto, por colocação de embalagem, mesmo que apenas para transporte do mesmo;

O regime de Drawback, através da mesma portaria, poderá ser concedido para:

a) mercadoria para beneficiamento no País e posterior exportação;

b) matéria-prima e produtos semielaborados ou acabados, utilizados na fabricação de mercadoria exportada, ou a exportar;

c) peça, parte, aparelho e máquina complementar de aparelho, de máquina, de veículo ou de equipamento exportado ou a exportar;

d) mercadoria destinada à embalagem, acondicionamento ou apresentação de produto exportado ou a exportar, desde comprovadamente, agregue valor ao produto final;

e) animais destinados ao abate e posterior exportação;

f) matéria-prima e outros produtos que, embora não integrando o produto a exportar ou exportado, sejam utilizados em sua industrialização, em condições que justifiquem a concessão.

2.1.2 MODALIDADES DE DRAWBACK

Por meio do regulamento aduaneiro, decreto que regulamenta toda a legislação aduaneira nacional, desde a fiscalização aduaneira até a implementação de tributos, o Drawback no Art. 383 é entendido como um incentivo à exportação, e é estabelecido por características, obrigatoriedades e especificidades para que as empresas possam usufruir de seu benefício, como visto no caput 2.1.1.

Tal benefício é composto ainda por 3 modalidades distintas, que podem ser utilizadas e concedidas de acordo com a necessidade de cada empresa beneficiada pelo regime. A seguir serão apresentadas estas modalidades de drawback vigentes, sendo elas, Drawback Isenção, Drawback Suspensão e Drawback Restituição

2.1.3 DRAWBACK INTEGRADO ISENÇÃO

Regime aplicado na importação, que serve basicamente como reposição de estoques importados.

Tal modalidade se aplica para bens que já foram exportados, na qual o importador se beneficia com a importação da matéria prima destes, com a isenção de tributos. Ou seja, é condicionada a comprovação das exportações já realizadas para posterior utilização de matéria prima importada, em quantidade e valor determinado.

O regime da direito a isenção total dos seguintes tributos:

- Imposto de importação (II)
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
- Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS)
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

2.1.4 DRAWBACK INTEGRADO SUSPENSÃO

Regime aplicado na importação, que serve para o cumprimento (obrigação de se exportar o bem). Ou seja, o insumo importado com este benefício, deverá obrigatoriamente sofrer transformação e posteriormente ser exportado, em quantidade e valor determinado. Este e o

regime de maior risco ao importador/exportador, pois requer do mesmo a obrigatoriedade de exportar o insumo assim que finalizado. O regime dá direito a suspensão total dos tributos, são eles:

- Imposto de importação (II)
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
- Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS)
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)
- Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM)
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

2.1.5 DRAWBACK RESTITUIÇÃO

Modalidade pouco utilizada, sendo estimada que apenas de 3% de empresas brasileiras a utilizem, conforme dados do MDIC e Receita Federal. Trata-se de uma competência exclusiva da Receita Federal do Brasil, sendo utilizada somente quando os insumos importados ou exportados pelas empresas já foram descontinuados (cancelados) gerando assim uma restituição de tributos a receber pela RFB.

2.1.6 ATO CONCESSÓRIO DE DRAWBACK

Dentro das modalidades vigentes elencadas no caput 2.1.2 existem ainda os tipos de atos concessórios de Drawback.

Um ato concessório nada mais é que do que é o documento de registro de operações do Regime Aduaneiro Especial de Drawback. É por meio deste documento que a SECEX faz o acompanhamento e autorização para o uso do mesmo. Tal Ato Concessório servirá como autorização para a empresa exportadora/importadora utilizar o benefício, respeitando quantidades e valores determinados. O ato pode ser concedido por um período de até um ano, sendo prorrogado por mais um, sendo que após o vencimento, se faz necessário nova solicitação, para um novo ato.

A própria empresa que é beneficiada pelo Drawback deverá fazer a solicitação do Ato Concessório, porém é possível ainda que tal solicitação seja feita por um representante legal (despachante) com poderes para tal.

Os tipos de atos concessórios de classificam em três:

Drawback Tipo Comum é quando a empresa beneficiária do Ato Concessório (que recebe o benefício) é a mesma empresa fabricante e exportadora dos bens. Ou seja, a empresa fabrica os insumos e vende (exporta) o produto final ao cliente estrangeiro.

Drawback Tipo Intermediário é quando há mais de um fabricante na operação, ou seja, a empresa beneficiária do regime, adquire os insumos de um fornecedor, faz seu processo produtivo e vende o seu produto a uma outra empresa, que também sofrerá transformação no produto e posteriormente realizará a exportação. Neste caso, poderá haver diversos fabricantes intermediários num mesmo ato de Drawback.

Drawback Genérico, neste tipo, o beneficiário e exportador são os mesmos, porém a empresa não é obrigada a discriminar os insumos a importar ou adquirir no Mercado Nacional, por que seu processo produtivo é considerado muito longo ou complexo. Desta forma é admitida a discriminação genérica da mercadoria e o seu respectivo valor, sendo dispensado a classificação na NCM e a quantidade, diferente do que é feito nos outros dois tipos listados.

2.2.1 EMPRESA

A empresa que será objeto de estudo deste trabalho, esta situada na cidade de Caxias do Sul – RS e pertence ao polo metalmecânico de autopeças e componentes, especificamente de veículos pesados, como caminhões.

A empresa iniciou suas atividades na década de 1980, onde se fabricava apenas peças hidráulicas para suspensões e cubos de rodas para chassis e reboques. A organização sempre buscou por crescimento e inovação na área automotiva, e devido a isso, em 1990 começou a expandir seu capital, ampliando sua unidade fabril e sua capacidade produtiva.

No ano de 2000 a empresa iniciou seu contato e inserção no mercado exterior, tendo seu primeiro setor próprio de comércio exterior, composto por 2 pessoas, onde realizava pequenas importações de componentes semiacabados.

Devido as grandes inovações e crescimentos que a empresa começou a desenvolver desde os anos 2000, seu foco principal e também seu produto teve alterações, onde o foco não era mais peças hidráulicas e cubos de rodas, mas sim, reboques e semirreboques para caminhões.

Hoje, a empresa se tornou uma sociedade anônima de capital aberto, onde a alta administração é composta por acionistas e conselheiros, juntamente com os diretores e gerentes. Seu principal produto de faturamento é o semirreboque, que é utilizado pelas companhias de transportes de cargas, para efetuar o transporte e armazenamento das cargas. Em linhas gerais, o semirreboque é um transporte de carga independente que requer tração externa para se mover. Essa tração só pode vir de um trator do tipo cavalo mecânico, ou seja, um caminhão.

Devido a esta expansão, a empresa atualmente comercializa o semirreboque para todas as regiões do Brasil, onde conta com uma equipe de representantes comerciais dispostos em cada região do país. Em 2007 realizou sua primeira exportação para o Uruguai, e atualmente o semirreboque é exportado para a maioria dos países da América Latina e também América Central, tais quais: Argentina, Uruguai, Colômbia, Peru, Panamá e México.

A empresa detém hoje de um estruturado setor de Comércio Exterior, composto por 6 analistas, cada qual responsável por um determinado segmento. A organização é tanto importadora quanto exportadora, onde seus principais produtos importados são autopeças semiacabadas para fabricação do semirreboque, e seus principais produtos exportados são o próprio semirreboque.

2.2.2 - PRODUTO

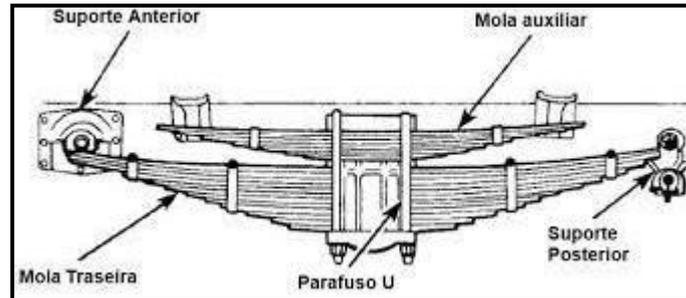
O insumo que será analisado neste trabalho trata-se de um produto usado exclusivamente no ramo de implementos rodoviários denominado como Feixe de Mola. Estes feixes são utilizados e aplicados ao semirreboque de caminhões automotivos de estradas.

Apesar de não ser tão conhecido, o feixe de mola é considerado como uma parte principal na montagem de semirreboques rodoviários. Os feixes são projetados para absorver o choque de pisos irregulares e suportar o peso do caminhão para maior conforto, além de garantir a ligação entre o eixo e o chassi do veículo.

Eles consistem basicamente em tiras conhecidas como lâminas ou folhas arqueadas, podendo ser uma ou mais lâminas, onde são empilhadas e montadas acima ou abaixo do eixo,

conectadas por parafusos (soquetes) em sua parte central. O material principal utilizado para fazer os feixes de molas é aço de liga com alto rendimento, dureza e propriedades mecânicas de fadiga. A figura 1 mostra o desenho da estrutura de um feixe de molas.

FIGURA 1 – Estrutura de um Feixe de Molas

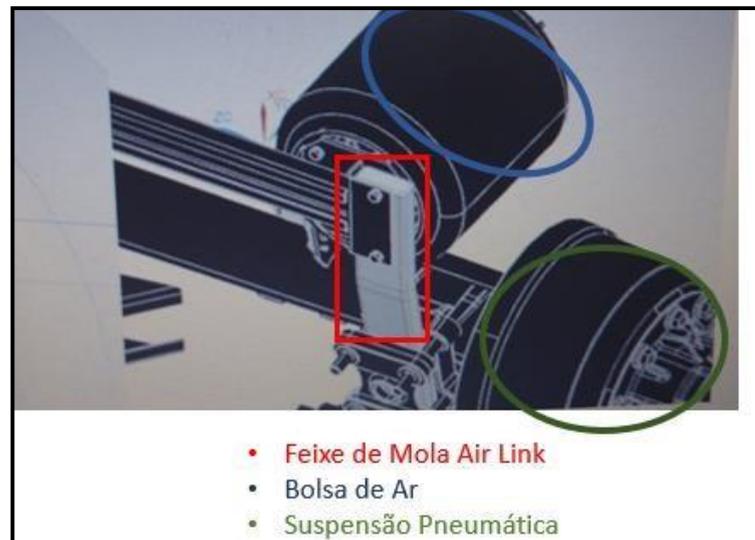


Fonte: Dados próprios da empresa

Existem diversos tipos de feixes de molas disponíveis no mercado, tanto nacionalmente quanto no mercado externo. Cada tipo de feixe apresenta em sua característica a robustez/eficácia necessária para diversos tipos de veículos e marcas. Dentre os principais feixes de molas utilizados em semirreboques, pode-se citar: Contra Feixe, Lâmina Trapezoidais, Feixe Parabólico e o Air Link.

O feixe de molas que será utilizado neste estudo, é de característica AIR LINK. Este feixe de molas tem suas características e funcionalidades parecidas com os demais apresentados, sua única diferença está na montagem, onde pode ser montado diretamente na bolsa de ar de um veículo com suspensão pneumática. A figura 2 mostra o feixe de molas Air Link montado em uma suspensão pneumática de semirreboques

FIGURA 2 – Montagem de um Feixe de Molas



Fonte: Dados próprios da empresa

Dentro deste cenário, nota-se a tamanha importância que este insumo tem e fornece para a montagem do produto final, que é o semirreboque. Sem este insumo, torna-se inviável a montagem e finalização do semirreboque, uma vez que o mesmo é responsável por fazer a ligação entre o eixo e chassi do caminhão.

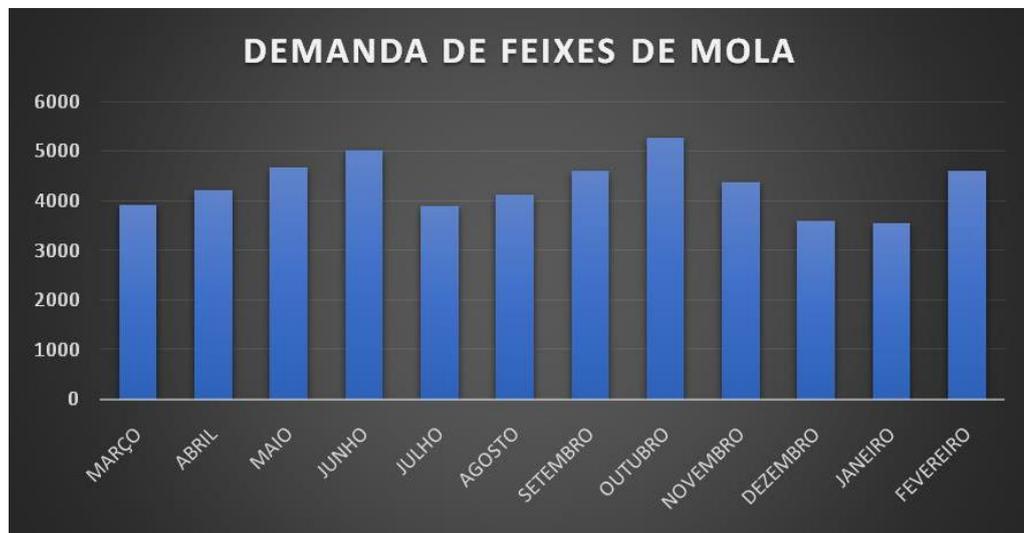
Estes feixes são utilizados pela empresa somente para industrialização, ou seja, o insumo importado sofre uma industrialização/ aplicação dentro da linha de montagem. Não se trata de um insumo de reposição (revenda) ou comercialização direta do bem. O feixe é colocado para as linhas de montagem dentro da fábrica, sendo aplicado/montado no produto final, o semirreboque.

A empresa estudada adquire esse insumo totalmente do exterior, pois entende que é mais vantajoso e de menor custo, importar o insumo do que o comprar nacionalmente. Por ser um insumo que é utilizado/necessário na montagem do produto final, a empresa adquire o mesmo em grande escala, o que acaba tornando o custo do importado mais competitivo do que o custo do nacional. Tal comparação é medida anualmente pela empresa, através de uma análise de planilha de dados onde compara o preço do feixe nacional x o custo do feixe importado. Em todas as análises é percebido que o custo do importado é ainda mais competitivo do que o preço de fornecedores nacionais. Por esses motivos, os feixes utilizados na empresa são completamente importados, onde: 50% são importados da Turquia e os outros 50% são importados da China.

A demanda deste insumo dentro da empresa é relativamente alta perante aos demais insumos utilizados para a fabricação do semirreboque. Comparando aos demais insumos utilizados, o feixe de molas detém 23% do total de utilização, perdendo somente para as guarnições pneumáticas e os chassis, que também são partes integrantes na montagem do semirreboque.

A Figura 3 mostra o consumo em meses dos feixes de mola, dentro da empresa.

Figura 3: Consumo de feixes de mola



Fonte: Dados da empresa

A cada um semirreboque produzido pela empresa, é necessário pelo menos a utilização de 4 a 6 feixes de molas colocados sobre o chassi dependendo do tamanho e especificidade de cada. Através da Figura 3, nota-se que há uma alta demanda de consumo para tal insumo, ficando em uma média mensal de 4300 feixes/mês.

Isto demonstra a grande importância que tal insumo detém para o processo produtivo, como visto na figura, sua oscilação é muito baixa, o que se denota um controle de estoques estruturado por parte da empresa analisada.

3. MÉTODOLOGIA

A metodologia abordada no presente trabalho é de configuração de Pesquisa Descritiva, utilizando-se da técnica de Estudo de Caso.

A pesquisa descritiva como o próprio nome sugere é aquela que descreve uma realidade. Através da pesquisa descritiva, é possível comparar hipóteses e correlacionar variáveis para obter respostas e possíveis análises.

Para a obtenção de respostas, a pesquisa descritiva utiliza-se do princípio da naturalidade, que analisa os estudos em seu modo natural, ou seja, sem influências, analisando sistemas em constante movimento de mudança. Por isso, a pesquisa descritiva segue uma linha, conhecida como linha de ação, onde consiste em observar, interrogar, coletar, analisar, registrar e interpretar.

Segundo Silva & Menezes (2000, p.21), “A pesquisa descritiva visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. ”

Para Vergara (2000, p.47), “A pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou fenômeno, estabelece correlações entre variáveis e define sua natureza”

Já um estudo de caso, é um método qualitativo e geralmente inclui um método de aprofundamento de uma única variável. É usado para responder a perguntas onde o pesquisador não tem muito controle sobre o fenômeno que está sendo estudado.

Contribuem para uma melhor compreensão dos fenômenos individuais, organizacionais e processos políticos na sociedade., sendo uma ferramenta que serve para entender a forma e a causa de uma decisão. Sendo considerado geralmente como um estudo empírico, que busca determinar ou testar uma determinada ação.

Para Yin (2015), um estudo de caso investiga um fenômeno contemporâneo, em seu contexto no mundo real, especialmente quando as fronteiras entre o fenômeno e o contexto puderem não estar claramente evidentes. Ainda segundo Yin (2015) um estudo de caso permite que os investigadores foquem em um caso e retenham uma perspectiva holística e do mundo real.

Para Clemente (2012), o método de estudo de caso é visto como uma estratégia de pesquisa diferente que permite ao pesquisador construir seus próprios caminhos e ajustar seu projeto na busca dos objetivos propostos.

Com isso, através desta pesquisa procura-se responder como e porque a utilização do Drawback Isenção pode ser um grande diferencial na redução de custos para empresa do ramo automotivo.

Portanto, a pesquisa da presente monografia é considerada descritiva e com enfoque no estudo de caso. Descritiva, pois tentará descrever os fenômenos e ações que a empresa analisada dispõe. E utilizando-se da técnica do estudo de caso, pretende-se focar no objeto de pesquisa que se planeja alcançar, onde buscará demonstrar empiricamente os resultados pretendidos. Através deste, será possível obter uma análise final do fenômeno (objeto de pesquisa estudado)

3.1 COLETA DOS DADOS

Os dados serão coletados triangulando informações da empresa, informações obtidas por meio de orçamentos e contatos com fornecedores, além de dados legais que suportem o processo de Drawback.

Toda a coleta de informações será realizada com os próprios dados reais que hoje a empresa já trabalha, visto que se trata de um produto homologado e totalmente importado. Com isso, dados como: fornecedor, preço FOB, incoterm, e outros dados, serão retirados e comparados do próprio banco de dados que a empresa já utiliza, não sendo necessário uma nova busca por essas informações.

4. ANÁLISE DOS DADOS

Os seguintes passos analisados abaixo passaram por consulta e aprovação do gabinete de gerência e sócios da empresa.

Tais resultados foram amplamente analisados e discutidos dentro da organização por um grupo composto de: analistas, coordenadores e gerência, até ser em última etapa, apresentado a direção para futura tomada de ações efetivas.

A análise propiciou um conhecimento e refinamento de informações que até então a empresa não dispunha, ou que era de conhecimento apenas de um seleto grupo. As informações obtidas foram elencadas em formato de itens e subitens, facilitando a demonstração e se fazendo uso de ferramentas de análise e gestão, já conhecidas no meio acadêmico.

A análise dos dados para efeitos de comprovação deste trabalho, será feita por etapas, que serão estruturadas da seguinte forma:

- 1) Escolha e avaliação do fornecedor – Busca pelo melhor negócio através de fornecedores já homologados. – Cotações e análises
- 2) Avaliar a logística aplicável – Dentro da esfera logística, será analisado as seguintes etapas:
 - a) Definição do tipo de carga
 - b) Definição do Incoterm
 - c) Definição do porto de destino
 - d) Definição do agente de cargas
- 3) Analisar e definir a fiscalidade do produto – Definição da NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul) para correta classificação fiscal
- 4) Analisar o custo internado – Verificar qual é o custo da peça colocada dentro da empresa (já nacionalizada) bem como as despesas e valores incidentes.
- 5) Verificar a viabilidade do Drawback Isenção – Verificar o ganho em custos que a empresa terá devido a possibilidade do uso do Drawback Isenção

4.1 ESCOLHA E AVALIAÇÃO DO FORNECEDOR

As demandas e necessidades de compra têm cada qual uma determinada característica particular, que dependem do setor da economia onde está inserida a empresa, sua atividade econômica principal, o porte da empresa, e o grau de interação que a mesma possui dentro de seu mercado consumidor.

Para que uma compra dentro da organização seja de fato bem sucedida, a base principal e primária de toda essa cadeia é de fato a escolha/ pesquisa de um determinado fornecedor, onde, através do mesmo, toda a rede sofrerá influências, sejam benéficas ou não a empresa. Tal fornecedor necessita ter a capacidade de atender as necessidades e demandas solicitadas de seu cliente (comprador), bem como dispor de uma serie de fatores, na qual cada empresa potencial compradora, determina.

Conforme demonstrado no tópico 2.2.2 deste estudo, a empresa analisada detém atualmente 100% de demanda de compra do insumo (feixe de molas) de apenas dois fornecedores, sendo igualmente distribuídos em 50% para o fornecedor da Turquia e 50% para o fornecedor da China.

Neste cenário, juntamente com os envolvidos neste estudo, optou-se por analisar e fazer uso somente destes dois fornecedores que hoje já são homologados dentro da organização, ou seja, que já existe um grau de confiança/ e recorrência de compra dos mesmos. Pelo fato de já existir compras recorrentes dos fornecedores, a empresa já possui uma base de dados solida e detém de diversas informações sobre ambos os fornecedores, o que pode contribuir positivamente para a análise e escolha do melhor cenário, uma vez que a empresa dispõe não só de análises quantitativas, mas também de análises qualitativas.

No entanto, para realização deste estudo e obtenção do regime de Drawback, a empresa estudada pretende concentrar todas suas futuras compras e análises em apenas um fornecedor, para com isso, poder analisar a competitividade e a redução que o drawback trará, tendo como base o insumo a ser importado de apenas um fornecedor.

Diante disso, as análises para comparação e escolha do fornecedor, terão como base apenas os dois fornecedores já homologados, bem como as informações já disponíveis na base de dados da empresa. Por questões de segurança e compliance da empresa estudada, alguns dados, do fornecedor não serão elencados nesse estudo.

Para Neto (2014), a escolha de um fornecedor se submete através de um conflito de interesses, ou seja, quando duas ou mais partes interdependentes têm um conflito de interesses e decidem resolver esse conflito por meio de um acordo resultante de um processo de ajuste mútuo de concessões.

Dentro deste interesse mútuo sempre haverá certo grau de divergência das partes, uma vez que, pelo lado do comprador, o interesse é pelo menor preço, e do vendedor, cujo interesse é vender pelo maior preço. Neste cenário é que se estabelece a estratégica base, ou chamada estratégica básica da negociação, onde existe a integrativa, conhecida como "ganha- ganha" (quando o objetivo é o máximo ganho das duas partes) e a distributiva, conhecida como "ganha- perde" (quando o objetivo é o máximo ganho de uma das partes).

Para Mitsutani (2014) em um relacionamento "ganha-ganha", ou relacionamento mútuo, a ênfase está em construir um resultado satisfatório conjunto, onde ambos os lados estão investidos de confiança e apoio com o propósito de acrescentar valor.

Ainda para Mitsutani (2014) em um processo de escolha de fornecedor, a área responsável (geralmente compras) deve se submeter a análises de ranking de desempenho, que servirão como base primária para o início das negociações e tratativas. Geralmente tais critérios são: qualidade, nível de serviço, custos, aspectos jurídicos, risco financeiro, atualização e fornecimento de dados cadastrais.

A empresa estudada neste trabalho, geralmente faz uso de dois formatos de compras específicas, onde são chamados de: "Pedidos Spot" e "Programa de Remessas". Na literatura, Mitsutani (2014) decorre sobre estes dois formatos específicos, na qual explana:

À medida que a empresa necessita realizar Compras específicas e pontuais (spot), em geral estas têm uma história de aquisição breve e são direcionadas por oportunidade, e podemos denominá-las "Compras transacionais". Já as aquisições que demandam uma interação entre seus operadores ao longo de um tempo são denominadas relacionais. (p.133, 2014)

Através disto, entende-se que, pedidos SPOT podem ser explicados como um breve histórico de compras, onde possivelmente não aconteça novamente, ou não seja feita a compra em recorrência, compras transacionais. Já o Programa de Remessas, pode ser explicado como um processo de compras recorrente, onde já existe uma determinada demanda de compras/necessidade recorrentes para o insumo.

Diante do exposto, vale ressaltar que todas as compras de ambos os fornecedores analisados, são já classificados dentro da empresa como Programa de Remessas, uma vez que já existe uma determinada demanda recorrente de compra, de ambos os fornecedores.

Através do programa de remessas, a empresa define e gerencia o processo de compra e aquisição do insumo, que geralmente inicia pela necessidade do bem, e vai até o pagamento final ao fornecedor. Este processo de compras, é conhecido na literatura como P2P (Procure-to-pay) conforme explana MITSUTANI, (2014, p.46) “Neste modelo, tudo se inicia a partir da necessidade de um material ou serviço, a qual é então planejada e se torna um pedido de compras”

As principais etapas que devem ser consideradas dentro deste modelo são:

- 1) Os planos e planejamento estratégico da corporação: esta aquisição estava prevista no budget da empresa? Ela está em linha com as prioridades da organização?
- 2) Especificação da aquisição: existe clareza do que se pretende adquirir? As especificações são suficientemente transparentes para o fornecedor
- 3) Decisão de Compras: a equipe de Compras tem conhecimento suficiente do mercado para a tomada de decisão? Existe suporte de inteligência de Compras?
- 4) Contrato ou geração do pedido de Compras: todas as cláusulas ou requisitos estão claros para o fornecedor?
- 5) Recebimento de materiais e documentos: os documentos para entrega do material/serviço estão de acordo (nota fiscal, relatórios de qualidade e inspeção, documentos especiais)?
- 6) Pagamento.

A Figura 4 demonstra como funciona o processo de P2P de insumos importados dentro da empresa analisada:

Figura 4: FLUXO P2P – EMPRESA ANALISADA



Fonte: Dados próprios da empresa

4.1.2 FORNECEDOR A1

O primeiro fornecedor, que será denominado A1, está localizado entre a Europa e a Ásia, mais especificamente na Turquia, na cidade de Izmit/Kocaeli, 160 km do porto de Istambul. A empresa foi fundada em 2013 e possui tanto uma área fabril, quanto um escritório administrativo em outro endereço, contando atualmente com um quadro de funcionários de até 150 pessoas.

O principal produto comercializado pelo fornecedor a empresa estudada não é de fato o insumo analisado deste trabalho (feixe de molas) mas sim, bombas hidráulicas. A maior relação comercial e receita deste fornecedor para com a empresa deste estudo, são bombas hidráulicas, ficando os feixes de molas em segundo lugar de receita líquida.

Este fornecedor tem uma relação regular com a empresa estudada, porém a transação comercial entre o mesmo e a empresa iniciou-se somente a cerca de 03 anos. O fornecedor exporta para mais de 12 países, a maioria situados na América Latina. Atualmente é líder em vendas de autopeças no seu mercado doméstico.

4.1.3 FORNECEDOR A2

O segundo fornecedor, que será denominado A2, está localizado na Ásia, mais especificamente na China, situado na região de Shenzhen, província Guangdong. O porto mais próximo, é o porto de Shenzhen, que fica a 32 min da fábrica do fornecedor.

A empresa foi fundada em meados de 1960 e exporta para mais de 35 países, incluindo América Latina e Europa. Atualmente, está em segundo lugar no mercado asiático para vendas de semirreboques e autopeças de semirreboques e conta com mais de 250 funcionários.

O principal produto comercializado para com a empresa estudada é de fato o feixe de molas, que na verdade, representa 100% das vendas deste fornecedor, ou seja, apenas fornece este insumo a empresa.

Este fornecedor tem uma relação forte com a empresa estudada, e já teve diversas parcerias com a mesma, no que tange a exportações para mercados asiáticos. As transações comerciais iniciaram a mais de 08 anos e possuem grande *know how* no ramo de autopeças.

- 3) Pontuar cada Alternativa, de acordo com os critérios propostos: Os critérios serão pontuados em ordem crescente com notas de 1 a 5, sendo 1 não significativo e 5 muito significativo. A Tabela 2 exemplifica a pontuação:

TABELA 2 – PONTUAÇÃO MATRIZ DECISÃO

NÃO SIGNIFICATIVO	POUCO SIGNIFICATIVO	MEDIO SIGNIFICATIVO	SIGNIFICATIVO	MUITO SIGNIFICATIVO
1	2	3	4	5

- 4) Classificar e pontuar as melhores opções: Após pontuações, será somado o resultado final. Tal resultado implicará no fornecedor mais significativo com base nos critérios de avaliação escolhidos pela empresa.

4.1.5 - ESCOLHA FORNECEDOR

Dentre os critérios definidos pela empresa para análise e escolha do fornecedor, nota-se uma grande preocupação da gerência no que diz respeito a qualidade do produto ofertado, pois em uma análise simplista, onde se tomaria como base de escolha apenas o preço FOB, a empresa poderia estar cometendo um grave erro.

Por isso, a matriz decisão foi de suma importância para essa escolha. Toda a base para tal análise e escolha foi retirada dos próprios históricos de compras anteriores da empresa, onde através dos mesmos pode-se avaliar com precisão todos os critérios propostos, dentre eles:

- **Tempo de Entrega** - O tempo de entrega diz respeito ao tempo de produção em dias que ambos os fornecedores podem disponibilizar o lote pronto para embarque. O fornecedor A1 dispõe de um Lead Time médio de 80 dias, enquanto o fornecedor A2 é de 60 dias.
- **Localização** - O critério localização, diz respeito a distância que a fábrica do fornecedor possui até o porto de embarque mais próximo, onde para critérios logísticos, tal critério é muito importante. Como demonstrado nos capítulos 4.1.2 e 4.1.3, o fornecedor A1 fica a 160 km de distância do próximo porto, enquanto o fornecedor A2 fica a 32 min.
- **Preço** - O critério preço, diz respeito ao preço unitário em dólares americanos, no Incoterm FOB. Tal critério também é de uma importância para análises da empresa. O

preço unitário FOB em USD para o fornecedor A1 é 34,15 enquanto para o fornecedor A2 é 35,20

- **Funcionabilidade** – Este critério diz respeito as características mais técnicas do insumo, ou seja, como apresentam em sua funcionabilidade, características que a destaquem dos demais. Tratando-se de feixes de molas para semirreboques, a medição de funcionabilidade da peça é feita através de testes de estrada e medidos por sensores, que captam a trepidação do feixe através de movimento. Pelo fato de a empresa já ter conhecimento dos dois produtos, ambos já passaram pelos testes de trepidação, onde para ambos a trepidação média é de 30%
- **Resistência do Insumo** - Este critério diz respeito as características de vida útil do produto, ou seja, sua resistência e durabilidade em uso. Para o fornecedor A1, a resistência e durabilidade dos feixes de mola em uso é de 3 anos, enquanto para o fornecedor A2, é de 4 anos e meio.
- **Layout do Insumo** - Este critério diz respeito as características visíveis do produto, como pintura, e embalagem. Ambos os fornecedores, possuem pintura acrílica seca preta, diferenciando-se apenas no formato de embalagem. Para o fornecedor A1, a embalagem é composta por um pallet de madeira, onde são organizados em 3 caixas de madeira, com 150 pcs de feixes cada. Enquanto para o fornecedor A2, a embalagem é composta por um pallet de ferro, que são organizados em 4 caixas de madeira, com 150 pcs de feixes cada.
- **Histórico e Parcerias** – Este critério diz respeito as parcerias e negociações que a empresa já firmou com ambos os fornecedores. Para o fornecedor A1, não há históricos de problemas com o mesmo, porém nenhuma parceria comercial de fato até o momento foi desenvolvida com o fornecedor. Para o fornecedor A2, a empresa já participou de uma grande parceria de exportação auxiliando a mesma no mercado asiático, na qual o fornecedor disponibilizou os produtos da empresa, na Canton Fair, uma das feiras mais importantes do mercado asiático.
- **Risco País** - O risco País, diz respeito a problemas e entraves que o país do fornecedor pode oferecer, para inviabilizar a compra do material. Tal risco pode ser tanto político, quanto monetário e social. Para o fornecedor A1, que é localizado na Turquia, existe uma determinada cota do governo Turco para determinadas exportações de autopeças para América Latina, o que pode ser considerado um alto

risco País. Para o fornecedor A2 que é localizado na China, a empresa não considera nenhum risco grave ou agravante que possa prejudicar o negócio, e os históricos de compras anteriores, sempre foram satisfatórios.

- **Resolução de Problemas e Pós-Vendas** – Este fator diz respeito a capacidade que o fornecedor possui para auxílio e resolução em determinados problemas causados pelo insumo, bem como a disponibilidade do fornecedor para rápida ação. Para o fornecedor A1, não existe uma equipe treinada de pós-venda, e geralmente, é o gerente comercial que auxilia nos problemas encontrados, levando em dia 2 a 3 semanas para uma resolução definitiva. Para o fornecedor A2, há uma equipe específica de 3 funcionários, exclusivamente focados em pós-vendas e qualidade, e geralmente tais problemas levam em média 1 semana para resolução definitiva.

Após passar por validações internas de gerência e direção, a matriz decisão foi finalizada, onde teve o fornecedor A2 com o maior destaque dentro de todos os critérios desejados, onde teve sua maior relevância para os critérios ‘‘ Históricos e Parcerias’’ e também, ‘‘ Resolução de problemas e Pós-vendas’’. Os anexos A e B deste trabalho apresentam as Proformas Invoices dos dois fornecedores, apresentando a cotação e condições comerciais de ambos.

Através da escolha do fornecedor A2, este sendo considerados como o de maior pontuação referente os critérios escolhidos para da Matriz Decisão, todas as análises futuras para continuidade desse estudo, terão como base este fornecedor.

A Tabela 3 demonstra como foi elencado cada pontuação, para cada fornecedor:

TABELA 3 – MATRIZ DECISÃO FORNECEDOR

CRITÉRIOS	TEMPO DE ENTREGA	LOCALIZAÇÃO	PREÇO	FUNCIONABILIDADE DO INSUMO	RESISTÊNCIA DO INSUMO	LAYOUT DO INSUMO	HISTÓRICOS E PARCERIAS	RISKO PAÍS	RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS E PÓS VENDAS	SOMATÓRIO DECISÃO
FORNECEDOR A1	3	3	5	4	3	3	3	1	3	28
FORNECEDOR A2	4	5	4	4	5	4	5	2	5	38

4.2 – LOGÍSTICA APLICÁVEL

Parte das operações de Comércio Internacional, depende de uma forte cadeia logística, que é interligada por diversas companhias internacionais de transportes de cargas. Para análises logísticas, o transporte de fato é o mais evidenciado e maior consumidor do tempo e custos dentro de uma importação/ exportação.

O transporte internacional é uma das principais etapas dentro de uma importação/exportação. É através do mesmo que o comércio internacional pode-se expandir e não se limitar a fronteiras.

Através disso, é de suma importância que a operação passe por algumas análises, principalmente da parte compradora (importador) com o qual deseja adquirir o produto. Uma das primeiras e principais análises que deve ser levada em consideração é a escolha do modal de transporte, com o qual, corresponderá por basicamente 1/3 de toda operação de importação, incluindo desde os custos, até o tempo total.

Para Robles (2016), a escolha do modal de transporte deve considerar os fatores específicos para cada operação, adequando as condições de movimentação de carga, tais como distância, volume, densidade, facilidade de acondicionamento e facilidade no manuseio.

Para que a escolha do modal de transporte seja satisfatória, primeiramente deve ser levado em conta o Incoterm (International Commercial Terms) negociado na operação. Os incoterms são responsáveis por definir os riscos e os custos oriundos das transações internacionais de compra e venda, integrados a logística internacional.

Ainda segundo Robles (2016), os incoterms estabelecem as regras gerais para administração de conflitos para interpretação dos contratos internacionais firmados, no que tange a transferência de mercadorias, as despesas decorrentes da transação e a responsabilidade sobre perdas e danos. Através disso, nota-se que o Incoterm é responsável por definir toda parte da cadeia logística, e geralmente tal termo é negociado entre comprador e vendedor no momento da negociação que será pretendida.

4.2.1 – DEFINIÇÃO DE QUANTIDADES DE COMPRA

Para que haja uma correta escolha do modal mais indicado para operação deste estudo, primeiro deve-se levar em conta a quantidade de compra necessária para suprir as demandas da fábrica, priorizando a redução de custos e despesas. Como visto no capítulo 4.1, a escolha do modal pretendido deve-se levar em consideração, volume, densidade e acondicionamento da carga.

As quantidades necessárias de compra para realização deste estudo foram definidas pela coordenação da empresa com base no consumo médio/mensal que já existe dentro do setor produtivo da mesma, tendo como base também, a redução de possíveis custos logísticos, priorizando o acondicionamento da carga em grande escala.

Como visto no capítulo 2.2.2, o consumo médio/mensal da empresa para feixes de mola está em torno de 4300 feixes/mês. Pensando em economias de escala, a empresa tem por objetivo a redução de estoques, e realiza compras tanto no mercado doméstico, quanto no mercado exterior, de forma trimestral, ou seja, de 3 em 3 meses.

Analisando por essa lógica na qual a empresa pretende seguir, a quantidade de compra necessária para suprir 3 meses de produção, gira em torno de 12.900 feixes (4300 x 3 meses). O fornecedor escolhido A2, solicita uma quantidade mínima de compra, de pelo menos 600 feixes. A forma de embalagem e acondicionamento do fornecedor, funciona conforme demonstra a Figura 5

FIGURA 5 – ACONDICIONAMENTO DA EMBALAGEM – FORNECEDOR A2



Fonte: Dados próprios do fornecedor

Como se pode perceber, a quantidade necessária gira em torno de 12.900, porém a quantidade correta, respeitando a embalagem e acondicionamento do fornecedor, seria em torno de 22 pallets, 13.200 pcs. Com esta demanda, a empresa consegue suprir seu consumo mensal em até 3 meses, sobrando ainda algumas quantidades que podem ser usadas para estoque de segurança.

Devido a estas considerações, o modal pretendido pela empresa analisada será o modal Marítimo, pois conforme visto, a empresa prioriza por redução de custos ao melhor acondicionamento da carga possível. Por isso, há uma grande densidade, alto volume e peso da carga, definindo então que o melhor cenário é de fato por vias marítimas, uma vez que há um acondicionamento melhor, bem como preços competitivos para tal.

Definida a quantidade de compra trimestral, que será de 13.200, respeitando os moldes de acondicionamento do fornecedor, e o modal de frete, que será marítimo, outra análise para redução de custos também surge, o tipo de carga necessária.

4.2.2 – DEFINIÇÃO DO TIPO DE CARGA

Dentre os tipos de cargas utilizados na logística internacional, existem duas que estão entre as mais conhecidas no Comércio Internacional, chamadas de FCL e LCL.

Por FCL entende-se como Full Container Load (contêiner totalmente carregado), que acontece quando é quando o comprador da carga (importador) utilizará totalmente um container. A modalidade FCL é utilizada quando o importador possui mercadorias suficientes para acomodar totalmente em um container fechado.

Por LCL entende-se como Less Container Load (menos do que uma carga de contêiner), que acontece, o comprador da carga (importador) não possui carga suficiente para preencher um container. Diante disso, vários embarques LCL são consolidados em um contêiner compartilhado por vários importadores. Esta modalidade é mais indicada para empresas que desejam exportar ou importar quantidades menores de estoque, podendo pagar apenas pelo volume de espaço que será utilizado dentro do contêiner (LCL), ao invés de alugar o contêiner inteiro.

De acordo com o explanado no item 4.2.1 desta monografia, a empresa determinou uma compra média trimestral, com cerca de 12.900 feixes. Devido ao acondicionamento e posicionamento logístico do fornecedor, a compra deve ser realizada em 13.200, para respeitar a adequação de caixas em cada pallet.

Com isso, o próprio fornecedor informa a necessidade da utilização de Full Container, pois pela demanda necessária e posicionamento das caixas, o ideal para acomodação dos pallets, será de fato full container. Para Lambert, Stock e Vantine (1998), o uso de containers na logística internacional reduz a mão de obra, minimiza riscos de furtos e danos a carga, e

diminui também o tempo de trânsito em virtude do tempo menor de operação dos navios nos portos.

A organização internacional para Normalização (International Organization for Standardization -ISO 2013) define container como um equipamento de transporte de caráter permanente e resistente para o uso repetitivo, projetado para facilitar a movimentação de cargas, com recursos que permitem seu manuseio, carga e descarga.

O equipamento necessário para esta operação, também indicado pelo próprio fornecedor será um container de 40 pés, conhecido também como Container 40 HC (HIGH CUBE). Tal equipamento é destinado principalmente para carga seca e com alto volume, ou seja, quando a carga é mais volumosa que pesada, este equipamento tende a ser o ideal. Também tem em sua principal vantagem, a questão altura, onde é aproximadamente 30 cm mais alto que um container de 40 Dry padrão.

4.2.3 – DEFINIÇÃO DO INCOTERM

Nos itens acima, teve se a definição do tipo de modal e tipo de equipamento necessário para tal operação. No quesito logística, também há uma outra definição a ser concebida e escolhida, que é de suma importância para posterior análise dos custos de internacionalização da empresa, que é chamado de Incoterm (International Commercial Terms)

Os termos Internacionais de Comércio (Incoterms) tratam-se de um conjunto de condições, no que tange a custos e riscos envolvidos nas transações internacionais de compra e venda. Tais termos definem os direitos e obrigações recíprocas e acordadas entre importador e exportador, estabelecendo regras para administrar conflitos.

Para Robles (2016), a estratégia de negociação dos Incoterms é muito importante, pois é o termo que define as condições de venda e compra, ou seja, a quem cabe custos e riscos na operação logística internacional, e é determinado geralmente pelo poder de negociação entre comprador e vendedor.

No caso deste estudo, o Incoterm foi negociado entre exportador e importador pelo setor de compras da empresa, onde foi definido o melhor Incoterm para este tipo de operação, juntamente com a autorização da gerência da empresa.

O incoterm negociado entre a empresa e o fornecedor escolhido A2, será o Incoterm FOB (Free on Board) Shenzhen, como base na revisão de Incoterms 2010. O principal motivo para escolha deste incoterm junto aos demais se deu basicamente pela questão Preço Unitário, uma

vez que no Incoterm FOB os custos de transporte internacional e seguro são todos por conta do importador, ou seja, o preço unitário negociado, é apenas o preço da própria mercadoria, não estando incluso o frete internacional nem seguro.

Para se ter a definição final referente ao melhor Incoterm a ser utilizado, a equipe de compras da empresa utilizou as informações e análises de cotação recebida pelo próprio fornecedor, onde foram cotados os preços de acordo com, preço peça FOB USD e o Custo preço peça CIF.

No Incoterm CIF (Cost, Insurance and Freight), o fornecedor assume tanto os custos, quanto as despesas envolvidas, até a chegada da carga no porto de Destino. A Tabela 4 demonstra a diferença no preço/peça para os diferentes modais de transporte.

TABELA 4 – DIFERENÇA DE PREÇO POR MODAL

PREÇO PEÇA CIF	PREÇO PEÇA FOB	DIFERENÇA %
USD 41,20	USD 35,20	17%

Fonte: Dados da Empresa - Cotação

Com isso, o Incoterm escolhido pela gestão da empresa foi FOB, devido a grande diferença no preço unitário do produto, uma vez que o preço peça FOB + frete contratado pela empresa importadora, se torna mais vantajoso do que o preço CIF oferecido pelo fornecedor.

Portanto, através desta negociação ao Incoterm, o fornecedor A2 se compromete a entregar a mercadoria embalada e pronta, a bordo no navio, no Porto de Shenzhen. Vale ressaltar também, que o uso do Incoterm FOB é de competência exclusiva para modal Marítimo, não podendo ser utilizado para outro modal.

O vendedor, no caso o fornecedor A2, deve colocar sob sua conta e risco a mercadoria a bordo do navio indicado pelo comprador, a empresa analisada neste estudo, sendo de competência do fornecedor A2, cumprir com todas as formalidades de exportação dentro de seu país.

Após a mercadoria colocada a bordo do navio em Shenzhen, toda a competência de custos e riscos envolvidos a operação a partir desta etapa, serão por conta exclusivamente da empresa, onde contratará o frete e o seguro internacional por sua conta.

4.2.4 DEFINIÇÃO DO PORTO DE DESTINO

Outra decisão de suma importância para analisar o preço internado e a viabilidade da importação, é a escolha e definição do porto de destino. Tal escolha está também inteiramente ligada a definição do Incoterm, visto no item 4.2.3 desta monografia, onde através do mesmo, o importador poderá definir de fato a escolha do melhor porto disponível.

Esta análise passou por revisões internas das áreas de compras e importação da empresa, onde foi definido 3 critérios principais para escolha e tomada de decisão da gerência referente ao melhor porto de Destino. Tais critérios foram: Localidade, Estrutura do Porto Serviços ofertados.

- 1) Localidade: Diz respeito à distância do porto até o armazém da empresa
- 2) Estrutura do Porto: Diz respeito ao tempo que o mesmo dispõe para lidar com os trâmites de importação, bem como também, equipamentos e mão de obra necessária para realizar a movimentação, o carregamento e o próprio desembaraço da carga em recinto Alfandegado.
- 3) Serviços: Diz respeito a serviços especiais que podem ser ofertados pelo porto, tais como, armazém refrigerado, armazenagem especial de cargas, dentre outros.
- 4) Preço: Diz respeito ao preço aos serviços ofertados no porto, tais como: preço de armazenagem, preço de movimentação, desova, etc.

Para uma comparação realista e mais precisa sobre esta análise, a empresa escolheu apenas dois portos, na qual a mesma já trabalha e já tem conhecimento prático dos serviços ofertados. Os portos escolhidos para esta análise são o Porto de Rio Grande (Terminal Tecon) e o Porto de Santos (Terminal Local Frio Guarujá)

O método de análise foi o mesmo utilizado no item 4.1.4 deste estudo, onde será analisado pela matriz decisão, com base nos critérios de importância já descritos. Os critérios serão pontuados em ordem crescente com notas de 1 a 5, sendo 1 não significativo e 5 muito significativo

A Tabela 5 demonstra como foi elencado cada pontuação, para cada Porto:

TABELA 5 – MATRIZ DECISÃO PORTO

CRITÉRIOS	LOCALIDADE	ESTRUTURA DO PORTO	SERVIÇOS	PREÇO	SOMÁRIO DECISÃO
TECON RIO GRANDE	5	4	4	4	17
LOCAL FRIO - SANTOS	3	3	4	3	13

Tendo como base a Matriz decisão elaborada e os critérios pontuados pela gestão da empresa, nota-se que o porto de Rio Grande foi o de maior destaque, tendo o fator Localidade como o de maior pontuação.

Através da escolha do Porto de Rio Grande, este sendo considerado como o de maior pontuação referente os critérios escolhidos para Matriz Decisão, toda as análises futuras para continuidade desse estudo, terão como base este Porto.

4.2.5 – DEFINIÇÃO DO AGENTE DE CARGAS

Dentro do cenário logístico internacional, outro ponto importante que se deve levar em consideração é a escolha do agente de cargas parceiro ideal para viabilização do negócio, que é de fato o transporte/agenciamento de argas.

Para Rojas (2014), um agente de cargas pode ser definido como uma empresa que representa a companhia marítima no país/porto, perante seus clientes. Ele pode pertencer a própria companhia marítima ou a terceiros contratados para representa-lo em todas as atividades comerciais e operacionais.

De fato, o agente de cargas desempenha um papel de suma importância no comércio internacional. O mesmo é o responsável por alocar navios/ rotas e equipamentos para que o frete internacional ocorra, prestando serviços ao seu cliente final, que pode ser tanto o exportador como o importador. Dentre as principais características de um agente de cargas, pode-se citar:

- Angariar cargas para espaço disponível em navios da companhia marítima
- Controlar as operações de carga e descarga
- Administrar o navio
- Receber, enviar e cotar valores de fretes junto a companhia marítima
- Representar o navio e a companhia marítima junto as autoridades portuárias
- Atender seu cliente final

Para Pierre A. (2016) o agente de cargas é de fato um agente de viagem. O mesmo conhece quais são as rotas alternativas existentes, como calcular o custo de frete entre dois pontos e também da organização e emissão dos papéis necessários para o envio das mercadorias e as exigências alfandegárias de cada país.

Para a viabilização deste estudo, a escolha do agente de cargas foi pensada tomando como base também a matriz decisão. A empresa junto com seu time de compras e importação obteve os valores de frete internacional com base em cotações do mercado, utilizando-se da comparação de dois agentes internacionais (prestadores de serviço), no qual foram analisados e escolhidos pela coordenação da empresa.

Para avaliar os critérios de importância para a elaboração da Matriz Decisão, usou-se como base os critérios encontrados na literatura, de acordo com Bowersox, Class e Cooper (2006), no qual decorrem sobre tais critérios, elencando o que deve considerado para esta tomada de decisão:

- 1) A Disponibilidade/Frequência de oferta
- 2) A confiabilidade do parceiro
- 3) O tempo de trânsito da carga
- 4) O valor do frete
- 5) O índice de falta/avarias que o prestador possui junto ao cliente
- 6) O nível de serviço que possui junto ao cliente

Tomando como base os critérios descritos acima, a empresa elaborou a matriz decisão pontuando cada critério em ordem crescente com notas de 1 a 5, sendo 1 não significativo e 5 muito significativo.

Para ambos os agentes de carga analisados na matriz decisão, vale ressaltar que a empresa já possui conhecimento prévio dos serviços de ambos, de acordo com históricos e parcerias anteriores, de modo que a escolha do prestador ocorreu de fato, com as informações já obtidas de importações anteriores.

A Tabela 6 demonstra como foi elencado cada pontuação, para cada Agente de cargas. Por questões de segurança, a empresa não pretende divulgar os dados dos prestadores de serviço, com isso, para esta análise será considerado como Agente 1 e Agente 2. Os anexos C e D deste trabalho demonstram as cotações e valores aplicados para ambos agentes de cargas.

TABELA 6– MATRIZ DECISÃO AGENTE DE CARGA

CRITÉRIOS	DISPONIBILIDADE DE OFERTA	CONFIABILIDADE	TEMPO DE TRÂNSITO	VALOR DO FRETE	INDICES DE AVARIA	NIVEL DE SERVIÇO	SOMATÓRIO
AGENTE 1	5	5	3	4	4	5	26
AGENTE 2	5	4	5	5	4	4	27

Pela matriz decisão, nota-se uma grande proximidade e paridade entre os dois prestadores de serviço, ficando apenas por 1 ponto acima, o agente 2. Com isso, através da autorização da gerência, o agente 2 torna-se o prestador de serviços principal para este tipo de frete, e será também levado em consideração para a análise dos custos posteriores, no custo de internação do produto.

Com a finalização deste ultimo ponto, todo o processo logístico para realização deste estudo está mapeado e gerenciado, onde caberá a coordenação da empresa de fato efetivar tal procedimento.

4.2.6 – DEFINIÇÃO DE NCM

O enquadramento de produtos frente a NCM correta é um procedimento de extrema importância, tanto no comércio exterior, quanto no mercado nacional. É através da correta classificação da mesma que o importador/exportador pode definir corretamente seus custos, uma vez que, toda a parte referente a alíquota tributária tanto na exportação, quanto na importação é realizada tendo como base o código NCM.

Por NCM, entende-se como, Nomenclatura comum do Mercosul onde, a partir de janeiro de 1995, todos os países membros do MERCOSUL adotaram este sistema, que tem como base o Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH), contendo regras gerais para sua interpretação bem como parâmetros gerais para classificação de mercadorias em nomenclatura.

A Nomenclatura Comum do Mercosul, representa a relação de mercadorias e seus respectivos códigos, onde Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai a utilizam. A NCM é composta por oito dígitos, onde os seis primeiros são sempre idênticos ao padrão internacional do sistema

harmonizado (SH), enquanto o sétimo e o oitavo dígitos correspondem especificamente as atribuições do Mercosul, assim, classificam-se em Capítulo, Posição, Subposição, Item, Subitem.

Segundo Vazquez (2015) a NCM pode ser comparada a uma lista telefônica, com a relação de todas as pessoas de determinado lugar. Para localizar, devem-se percorrer verticalmente os códigos numéricos sequencias, definidos pelo SH. Ainda segundo Vazquez (2015) , o ato de classificar as mercadorias corretamente, consiste em localizar o produto desejado na NCM e verificar quais são seus percentuais de alíquotas.

Na análise deste estudo de caso, na qual o produto estudado é o feixe de molas, a correta classificação da NCM passou por uma validação interna da empresa junto ao setor fiscal, e fez-se o uso de um software pago conhecido como TecWin, para auxiliar na correta classificação do material.

Através disso, buscou-se identificar por partes, os grupos e os subgrupos da categoria do produto analisado – molas. Para uma correta identificação, a análise foi efetuada através de busca segmentada, respeitando respectivamente a ordem de classificação de NCM, que se baseia em Capítulo, Posição, Subposição, Item, Subitem.

Após a análise finalizada, chegou-se no código NCM pretendido, onde foi entendido juntamente ao fiscal da empresa, que seria o código NCM mais correto para tal mercadoria, o feixe de molas. A Tabela 7 demonstra como foi efetuada tal análise.

TABELA 7 – ANÁLISE DE NCM

CAPITULO	73
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	
POSIÇÃO	7320
Molas e folhas de molas, de ferro ou aço.	
ITEM/SUBITEM	7320.10.00
Molas de folhas e suas folhas	

Fonte: Sistema Tecwin

Nota-se que NCM escolhida 7320.10.00 de fato enquadra-se perfeitamente no produto deste estudo de caso, que é o feixe de molas. Através desta definição, será possível mensurar os

tributos necessários para realização deste estudo de importação, bem como seus custos envolvidos.

De fato, é através da NCM que a mercadoria poderá ser tributada, ou seja, pela definição da mesma, o importador poderá tributar sua importação, tendo como base a alíquota dos impostos vigentes para a NCM classificada.

No quesito da obrigatoriedade para o recolhimento de Impostos e Tributos na Importação, as alíquotas são definidas pelo próprio código da NCM do produto em questão, podendo de acordo com cada Classificação da NCM, haver diversas alíquotas de imposto, para cada NCM.

Ao que tange ao tipo de impostos/tributos obrigatórios a importação, conforme o que demonstra o Regulamento Aduaneiro 6759, que normatiza toda a operação de comércio exterior brasileiro, há a incidência de pelo menos 4 impostos federais principais, que são:

- a) Imposto de importação (II)
- b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
- c) Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS)
- d) Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

Ainda segundo o mesmo regulamento, em seu Artigo 90 (Brasil, 2009), o cálculo dos impostos na importação será calculado pela aplicação das alíquotas fixadas na Tarifa Externa Comum (TEC/NCM), multiplicando-se sobre a base de cálculo.

Diante do exposto, após a classificação da NCM correta, e também, conhecendo quais são os impostos federais obrigatórios a importação, o custo de internação médio poderá ser mensurado, tal qual, será visto no próximo capítulo deste trabalho.

Para se mensurar as alíquotas dos impostos incidentes da NCM 7320.10.00, a empresa novamente fez uso do software pago denominado TecWin, onde se foi possível obter as informações referentes as alíquotas de cada imposto, pertinentes a NCM escolhida.

A Tabela 8 demonstra quais são estes percentuais, referente a NCM 7320.10.00. Tais percentuais serão utilizados no próximo capítulo, onde será avaliado o custo de internação.

TABELA 8 – PERCENTUAL DE ALÍQUOTAS – IMPOSTOS FEDERAIS

IMPOSTO	ALÍQUOTA %
IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO	16
IPI	9,75
PIS	2,1
COFINS	9,65

Fonte: Sistema Tecwin

4.3 – CUSTO DE INTERNAÇÃO

Para toda operação transacional (compra e venda), seja ela qual for, sempre haverá uma dualidade, na qual basicamente pode-se entender como lucro e custo. De fato, o principal objetivo de uma empresa, e o que a mantém funcionando, é a geração de lucro, sempre buscando a redução dos seus custos.

Na literatura, existem diversos pensadores que propõem a ideia do que de fato é custo, na qual pode-se citar a ideia de Martins (2010), segundo o mesmo custo é um gasto relativo ao bem ou serviço utilizado na produção de bens ou serviços: custo também é gasto, mas é reconhecido como custo quando utilizado na produção de bens ou serviços.

Já para Rebelatto (2004), propõe a ideia de custo fixo e variável, segundo o mesmo custos fixos são aqueles que mantêm o valor independente dos aumentos do volume de produção e de serviços realizados em um período, já os custos variáveis são aqueles cujos valores variam de acordo com o volume de produtos produzidos ou serviços realizados num período.

Por razões claras, em uma operação de importação, sempre haverá o custo maior do que o lucro, uma vez que se pretende comprar uma mercadoria proveniente de outro país, fator este que acaba impactando consideravelmente o lucro da empresa, e por consequência, a precificação do produto.

O ideal, e o que muitas empresas buscam, é o chamado ponto de equilíbrio, onde determinados custos acabem se incorporando de fato no preço final do produto, mas não impactando a sua comercialização, ou seja, com uma margem aceitável para a venda ao consumidor final.

Desta forma, conhecer e analisar os custos e critérios referentes a importação, torna-se necessário, para que a empresa possa otimizar seus procedimentos, e mapear corretamente suas perdas e ganhos.

Em resumo, os principais custos que devem ser levados em consideração na análise de um bem importado podem ser divididos em 4 grandes grupos, na qual:

- 1) Preço do Produto – Diz respeito ao preço unitário do produto na origem. Em outras palavras, significa quanto que o produto custa na fábrica do fornecedor.
- 2) Logística Internacional – Diz respeito a toda a questão logística internacional, ao que tange a frete, seguro de carga, equipamentos necessários para manuseio e acondicionamento da carga, carregamento e descarga, etc.
- 3) Carga Tributária – Diz respeito aos impostos federais e estaduais que uma carga importada recebe. É o chamado tratamento administrativo, onde para cada tipo de mercadoria existe uma carga tributável advinda de sua classificação fiscal (NCM), na qual se entende basicamente como impostos e/ou taxas, elementos estes obrigatórios e indispensáveis em qualquer operação de importação.
- 4) Despesas Aduaneiras e Transporte – Diz respeito a todas as despesas advindas de portos, aeroportos e despesas documentais inerentes ao processo de importação, bem como ao transporte e fretes em território nacional.

Segundo Silva (2019), a essência dos custos na importação gira em torno do preço da mercadoria, do valor de transporte e da carga tributária brasileira, que corresponde ao maior índice de custo na importação, por aplicar alguns impostos em cascata (um sobre o outro) tendo sempre como base o preço da mercadoria FOB.

Ainda segundo Silva (2019), para mensurar corretamente todos os custos envolvidos em uma importação, é necessário que se conheça o processo por completo, mensurando cada etapa de acordo com seu grau de importância. De acordo com o mesmo, tais etapas podem ser definidas como:

- a) Impostos - Elemento obrigatório a todos importadores, devendo ser recolhido (pago) no ato do registro da declaração de Importação (DI). Os principais impostos podem se dividir em Federais (Imposto de Importação, IPI, Pis e Confins) e estaduais (ICMS). Tais valores para esses impostos, podem ser conhecidos por meio da NCM do

produto, que classifica os produtos e permite conhecer a alíquota dos impostos aplicáveis sobre os mesmos.

- b) AFRMM – Taxa obrigatória para recolhimento a todos os importadores. Conhecida como Adicional para Renovação da Marinha Mercante, trata-se de uma taxa, correspondente a 8% do valor do frete internacional.
- c) Despesas Portuárias/Aeroportuárias – Trata-se a todos os custos referentes a armazenagem e movimentação da carga, frente aos terminais portuários/aeroportuários
- d) Despesas com despacho aduaneiro – Trata-se dos custos provenientes do desembaraço da mercadoria, tais como honorários de despachante, emissão de documentos e certificados entre outros.

Em sua grande maioria, os custos provenientes da importação, podem ser relativamente altos, principalmente o custo dos impostos, que representa cerca de 70% dos custos totais em uma importação. Ainda segundo Silva (2019), tais impostos incidem sempre em cascata, bom base no valor aduaneiro da mercadoria.

Segundo o Regulamento Aduaneiro 6759 (Brasil, 2009) o valor aduaneiro da mercadoria corresponde:

- a) Ao valor da mercadoria na origem, convertidos em reais pela taxa cambial vigente do dia
- b) Ao valor do frete internacional, convertidos em reais pela taxa cambial vigente do dia
- c) Ao valor do seguro internacional, convertidos em reais pela taxa cambial vigente do dia

Diante de todo o exposto acima, a análise do estudo de caso poderá ser estruturada, respeitando as normas e alíquotas vigentes na legislação brasileira. Conforme visto no capítulo 1.2, o principal objetivo deste estudo de caso é analisar a viabilidade da aplicação do drawback isenção, frente ao custo de internação do feixe de molas.

Para tal, a ideia principal deste estudo de caso, será comparar de forma real, quanto custa para a empresa analisada, o feixe de molas importado, sem a utilização de nenhum benefício, frente a utilização do Drawback isenção. Neste cenário, o estudo de caso pretende mensurar

de forma real, o quanto em custos e percentuais, a empresa pode se beneficiar frente ao uso do drawback isenção.

Para as análises realizadas neste estudo de caso, será tomado como base o valor CIF da carga (Mercadoria + Frete + Seguro) convertidos pela taxa média cambial vigente, que gira em torno R\$ 5,20 para cada 1 USD, de acordo com os dados obtidos do Banco Central do Brasil.

A estruturação para realização deste estudo será demonstrada em etapas, cada qual, com seu valor e informações reais, já analisadas nos capítulos anteriores desta monografia. Será então apresentado em duas partes, a primeira, considerando o custo internado sem a utilização do drawback, e a segunda, considerando o custo internado com a utilização do drawback. Todos os dados e cálculos que serão apresentados neste estudo, foram efetuados também em planilha eletrônica, para uma melhor compreensão e comparação do mesmo. Tal planilha, pode ser encontrada no anexo F deste trabalho

A apresentação dos dados se dará da seguinte forma:

- 1) Análise e retomada dos dados e informações principais, como por exemplo: quantidade, incoterm, tipo de carga, porto de origem e destino. Neste dado, será novamente apresentado alguns destes dados já vistos em capítulos anteriores.
- 2) Análise do valor Aduaneiro – Conforme visto, o valor aduaneiro é composto por (Mercadoria + Frete + Seguro) dados esses essenciais para o posterior tratamento dos impostos, e também para as análises de custos que se pretende realizar neste trabalho
- 3) Análise das despesas gerais - Nas despesas gerais, será analisado todos os custos portuários, custos de desembarço e também de frete nacional
- 4) Impostos – Neste dado serão apresentados os valores dos impostos obrigatórios a recolher
- 5) Índice de internação médio – Neste dado, será apresentado a porcentagem final do custo de internação médio.

4.3.1 – CUSTO DE INTERNAÇÃO MÉDIO SEM BENEFICIAMENTO DE DRAWBACK

Nesta primeira etapa da análise, se buscará conhecer o custo de internação médio do feixe de mol, considerando apenas como uma importação regular, ou seja, sem nenhum beneficiamento. Isso se faz necessário para se conhecer o custo médio do produto, e também para tomada de decisão da empresa, que será posteriormente analisado.

Conforme explanado no capítulo anterior, a estrutura deste estudo está organizada em etapas, na qual irá ser explanada cada uma delas na sequência. A análise dos custos será apresentada em forma de tópicos, para facilitar a compreensão e organização deste trabalho. Conforme visto no capítulo anterior, tal análise foi primeiramente efetuada em planilha eletrônica, na qual está disponível no anexo F deste trabalho.

1) DADOS PRINCIPAIS

No que se refere aos dados principais, será novamente apresentado as informações básicas da carga, e necessárias para realização deste estudo. Todas essas informações já foram analisadas em capítulos anteriores e serão somente repassadas a título de estruturação. Tais dados são:

- FORNECEDOR: Fornecedor A2, localizado em Shenzhen, China
- PORTO DE ORIGEM: Pela questão de proximidade, o porto de origem será o porto de Shenzhen, China
- INCOTERM: FOB
- VOLUME DA CARGA: 1 container de 40 HC / 13.200 peças
- PORTO DE DESTINO: Porto de Rio Grande - Tecon
- TAXA DOLAR: Taxa de conversão média utilizada no estudo R\$ 5,20 para cada 1 USD

2) VALOR ADUANEIRO

No que se refere ao valor aduaneiro da carga, conforme visto no capítulo anterior, o valor aduaneiro é composto por (Mercadoria + Frete + Seguro). Tais dados são essenciais para análise e identificação dos custos. Dessa forma, os dados reais a serem considerados são:

- Valor Mercadoria: Valor unitário da mercadoria conforme cotação USD 35,20

- Valor Frete: Valor do frete para container de 40 HC conforme cotação USD 10.080,00
- Valor do Seguro: Seguro internacional representa 12% sobre o valor líquido do frete - USD 1.209,60
- Taxa Dólar: A taxa média utilizada é de R\$ 5,20

A Tabela 9 representa o cálculo do montante para o valor Aduaneiro.

TABELA 9 – CÁLCULO DO VALOR ADUANEIRO

CALCULO VALOR ADUANEIRO			
Descrição	Quantidade	Valor unitario	Valor total
Valor da Mercadoria	13200	USD 35,20	USD 464.640,00

CALCULO VALOR ADUANEIRO		
DESCRIÇÃO	VALOR USD	VALOR R\$ 5,20
Valor da Mercadoria	USD 464.640,00	R\$ 2.416.128,00
Valor do Frete Internacional	USD 10.080,00	R\$ 52.416,00
Valor do Seguro Internacional	USD 1.209,60	R\$ 6.289,92
VALOR ADUANEIRO CIF	USD 475.929,60	R\$ 2.474.833,92

3) DESPESAS GERAIS

Para o campo despesas gerais, está sendo considerado todas as despesas inerentes ao processo de importação. Tais despesas são:

- Honorários Despachante – Serviços de despacho aduaneiro, para registro de DI. Valor fixo cobrado pelo atual parceiro da empresa, no valor de R\$ 500,00 por importação.
- Despesas de Porto/Terminal – Tais valores são referentes a armazenagem, manuseio, pesagem, desova e demais serviços inerentes ao porto. Todos esses valores foram retirados de tabela pública do Porto Tecon Rio Grande
- Frete Rodoviário – Valor de frete nacional Porto x Empresa conforme cotação

A Tabela 10 representa os valores referente as despesas gerais.

TABELA 10 – DESPESAS GERAIS

DESPESAS GERAIS		
CUSTO DESPACHANTE ADUANEIRO	R\$	500,00
CUSTO TERMINAL PORTUÁRIO	R\$	10.134,89
CUSTO FRETE NACIONAL	R\$	3.200,00
TOTAL DESPESAS GERAIS	R\$	13.834,89

Fonte: Dados internos da empresa/Cotações

4) IMPOSTOS/TAXAS

Neste campo esta sendo considerado todo o montante de Impostos e Taxas obrigatórios de recolhimento em uma importação regular. Tais impostos tem como base de calculo, o valor aduaneiro da mercadoria, e são calculados de acordo com as alíquotas vigentes de cada tipo de imposto. Tais impostos são:

- Imposto de Importação (II) - Imposto federal obrigatório para recolhimento
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) – Imposto federal obrigatório para recolhimento
- Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) – Imposto federal obrigatório para recolhimento
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) – Imposto federal obrigatório para recolhimento
- Adicional para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) – Taxa obrigatória para recolhimento
- Taxa do Siscomex – Taxa obrigatória de recolhimento. Diz respeito a taxa para registro de DI.
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) – Imposto estadual obrigatório para recolhimento

A Tabela 11 demonstra os valores e alíquotas encontrados para cada imposto e taxa.

TABELA 11 – IMPOSTOS/TAXAS

IMPOSTOS/TAXAS							
II (R\$)	TAXA SISCOMEX	AFRMM	IPI	PIS	COFINS	ICMS	TOTAL
R\$ 395.973,43	R\$ 154,23	R\$ 4.193,28	R\$ 279.903,72	R\$ 51.971,51	R\$ 238.821,47	R\$ 705.776,83	R\$ 1.676.794,46

ALÍQUOTAS						
II (R\$)	TAXA SISCOMEX	AFRMM	IPI	PIS	COFINS	ICMS
16%	CUSTO FIXO POR NCM	8% SOBRE O FRETE	9,75%	2,10%	9,65%	17,00%

5) CUSTO DE INTERNAÇÃO MÉDIO

Para o último campo desta análise, está sendo considerado o custo de internação médio da mercadoria importada. Para se chegar no resultado do custo de internação, se toma como base o valor da mercadoria importada na origem (Valor FOB) dividido pelo valor da mercadoria nacionalizada, ou seja, incluindo todos os impostos e despesas que foram analisados nos passos anteriores, aos quais são oriundos da importação (Valor CIF + Despesas + Impostos)

A Tabela 12 demonstra o resultado de cálculo para o custo de internação médio

TABELA 12– ÍNDICE DE INTERNAÇÃO MÉDIO

TOTAL - VALOR CIF	TOTAL - DESPESAS GERAIS	TOTAL - IMPOSTOS E TAXAS	CUSTO TOTAL PRODUTO NACIONALIZADO	CUSTO UNITÁRIO PRODUTO NACIONALIZADO
R\$ 2.474.833,92	R\$ 13.834,89	R\$ 1.676.794,46	R\$ 4.165.463,27	R\$ 315,57

CUSTO TOTAL PRODUTO NA ORIGEM (FOB)	CUSTO UNITÁRIO PRODUTO NA ORIGEM
R\$ 2.416.128,00	R\$ 183,04

CUSTO UNITÁRIO PRODUTO NA ORIGEM	CUSTO UNITÁRIO PRODUTO NACIONALIZADO	ÍNDICE DE INTERNAÇÃO MÉDIO
R\$ 183,04	R\$ 315,57	72,40%

Através disso, é possível verificar precisamente o custo da mercadoria importada. Neste cenário, na qual foi utilizado o dólar médio á 5,20 R\$ para 1 USD, chega-se a um índice de internação médio de 72,40%.

Devido a isso, pode-se dizer basicamente que 72,40% representados na tabela acima, são relativos aos custos totais que a importação terá, em um processo regular. Tal índice pode ser considerado como um custo relativamente alto a empresa, e que certamente impactará no preço de venda do produto.

Dentro deste cenário, nota-se que não seria viável de fato uma importação por vias regulares, uma vez que há um alto custo para realização da mesma, devido ao alto valor dos impostos, que estão representando basicamente uma importância de 50% de todos os custos envolvidos ao processo.

4.3.2 – CUSTO DE INTERNAÇÃO MÉDIO COM O BENEFICIAMENTO DE DRAWBACK ISENÇÃO

Nesta segunda e última etapa de análise deste trabalho, se buscará conhecer qual o custo de internação médio do feixe de molas, utilizando o benefício de Drawback Isenção. Se pretende elucidar e mensurar qual serão os possíveis ganhos, caso a empresa opte por fazer uso do Drawback Isenção.

Para realização desta análise, será tomado como base novamente, todos os valores já vistos no capítulo anterior, ou seja, será utilizado novamente todos custos e despesas idênticas ao capítulo anterior, com exceção da parte dos impostos, onde será aplicado o Drawback.

Devido a isso, nesta segunda análise, não será necessário a apresentação de todos os tópicos novamente, uma vez que já foram vistos no capítulo anterior. Somente será elucidado um novo capítulo com os impostos e valores incidentes. Conforme visto no capítulo anterior, tal análise foi primeiramente efetuada em planilha eletrônica, na qual está disponível no anexo G deste trabalho.

1) IMPOSTOS/TAXAS

Neste novo campo, será considerado apenas os impostos obrigatórios para recolhimento, mesmo se utilizando do Drawback Isenção. Neste caso, a estrutura nova passa a ser:

- Imposto de Importação (II) - Imposto federal – Isento no Drawback Isenção
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) – Imposto federal – Isento no Drawback Isenção
- Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) – Imposto federal – Isento no Drawback Isenção
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) – Imposto federal – Isento no Drawback Isenção

- Adicional para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) – Taxa obrigatória para recolhimento, mesmo utilizando o Drawback Isenção
- Taxa do Siscomex – Taxa obrigatória de recolhimento. Diz respeito a taxa para registro de DI.
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) – Imposto estadual obrigatório para recolhimento, mesmo utilizando o Drawback Isenção

A Tabela 13 demonstra os valores e alíquotas utilizados

TABELA 13 – IMPOSTOS/TAXAS

IMPOSTOS/TAXAS							
II	TAXA SISCOMEX	AFRMM	IPI	PIS	COFINS	ICMS	TOTAL
R\$ 0,00	R\$ 154,23	R\$ 4.193,28	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 507.784,15	R\$ 512.131,66

ALÍQUOTAS						
II	TAXA SISCOMEX	AFRMM	IPI	PIS	COFINS	ICMS
ISENTO	CUSTO FIXO POR NCM	8% SOBRE O VALOR DO FRETE	ISENTO	ISENTO	ISENTO	17,00%

2) CUSTO DE INTERNAÇÃO MÉDIO

Neste campo, está sendo considerado o custo de internação médio da mercadoria importada. Para se chegar no resultado do custo de internação, se toma como base o valor da mercadoria importada na origem (Valor FOB) dividido pelo valor da mercadoria nacionalizada, ou seja, incluindo todos os impostos e despesas que foram analisados nos passos anteriores, aos quais são oriundos da importação (Valor CIF + Despesas + Impostos)

Conforme visto no capítulo 2.1.3 desta monografia, o Drawback isenção como o próprio nome já diz, permite a isenção total dos tributos federais que geralmente incidem na importação, ou seja, todos os impostos federais acabam tendo uma carga tributária de 0%, com exceção apenas ao ICMS, que é um Imposto Estadual, na qual acaba sendo necessário o recolhimento de tal imposto, mesmo se fazendo uso do Drawback Isenção.

A Tabela 14 demonstra o resultado de cálculo para o custo de internação médio

TABELA 14– INDICE DE INTERNAÇÃO MEDIO COM DRAWBACK

TOTAL VALOR CIF	TOTAL DESPESAS GERAIS	TOTAL IMPOSTOS E TAXAS	CUSTO TOTAL DO PRODUTO NACIONALIZADO	CUSTO UNITÁRIO DO PRODUTO NACIONALIZADO
R\$ 2.474.833,92	R\$ 13.834,89	R\$ 512.131,66	R\$ 3.000.800,47	R\$ 227,33

CUSTO TOTAL PRODUTO NA ORIGEM	CUSTO UNITÁRIO PRODUTO NA ORIGEM
R\$ 2.416.128,00	R\$ 183,04

CUSTO UNITÁRIO PRODUTO NA ORIGEM	CUSTO UNITÁRIO DO PRODUTO NACIONALIZADO	INDICE DE INTERAÇÃO MÉDIO
R\$ 183,04	R\$ 227,33	24,20%

Dentro deste cenário é possível verificar que há de fato uma grande diferença custo da mercadoria importada. Utilizando-se os mesmos valores da primeira análise e alterando apenas os valores dos impostos, chega-se a um índice de internação médio de 24,20%, comparado ao custo na origem.

Nota-se o quão relevante pode ser a aplicabilidade do Drawback Isenção em uma operação de importação. Ao realizar a comparação da primeira análise com a segunda, note-se uma diferença de praticamente 50% do custo de internação, somente utilizando o benefício de Drawback isenção.

Através disso, percebe-se uma grande redução de custos, se comparado com um processo de importação comum, o que torna este processo de importação com Drawback Isenção extremamente viável para a empresa analisada neste estudo.

5. – VIABILIDADE DE DRAWBACK

Conforme analisado no capítulo anterior, a possível utilização do Drawback isenção para a empresa analisada neste estudo, de fato demonstra uma redução considerável no custo do feixe de molas importado. Para Sehn (2021), sob a perspectiva econômica, o drawback isenção prevê a manutenção dos créditos de impostos não cumulativos, como por exemplo (IPI/PIS/COFINS) gerando assim um efeito de ganho de fluxo de caixa.

Através da obtenção deste regime, a empresa pode passar a ser muito mais competitiva, uma vez que terá uma redução no custo importado feixe de molas, o que impactará também na redução de custos do produto final, o reboque de caminhões, podendo até mesmo o produto final sofrer alteração de preço de venda, se tornando mais competitivo no mercado.

Atualmente, a empresa não usufrui de tal benefício, e sua importação de Feixe de Molas acaba sendo por vias normais, ou seja, sem nenhum tipo de benefício. Neste cenário, nota-se que a empresa acaba tendo maiores custos, uma vez que recolhe os impostos federais no ato do desembaraço. A redução em custos que o benefício de Drawback Isenção pode trazer para empresa, representa basicamente 50% de custos a menos.

A Tabela 15 demonstra a diferença entre o índice médio com e sem a aplicação de Drawback.

TABELA 15– COMPARAÇÃO DE ÍNDICES

ÍNDICE DE INTERÇÃO MEDIO SEM DRAWBACK	ÍNDICE DE INTERNAÇÃO MÉDIO COM DRAWBACK	DIFERENÇA
72,40%	24,20%	48,20%

Conforme visto no capítulo 2.1.3 deste trabalho, o drawback isenção permite o ingresso de insumos importados em território nacional, com isenção de tributos federais, servindo como reposição de estoques, utilizados ou consumidos na industrialização de produto anteriormente exportado.

Segundo Sehn (2021), o reconhecimento do direito para o benefício, se dá em função de outra que já a antecedeu (exportação). Assim, o benefício tem aplicabilidade restrita apenas à aquisição dos insumos na quantidade e qualidade equivalentes ao já exportado.

Dentro da esfera legal, para que a empresa analisada neste estudo possa ter o direito para aplicação do benefício de Drawback Isenção, deve-se primeiramente cumprir algumas diretrizes comprobatórias junto ao Secex (Secretaria de Comércio Exterior).

Conforme visto neste trabalho, a empresa analisada de fato cumpre com as regras gerais para obtenção do regime, faltando apenas um conhecimento técnico mais aprofundado por parte da gestão da empresa para que seja possível a aplicabilidade. Tal falta de conhecimento técnico não se restringe apenas a empresa estudada, mas também a outras empresas importadoras e exportadoras, que acabam desconhecendo o processo como um todo e sua aplicabilidade.

Para Sehn (2021), o desconhecimento do regime, deve-se em parte, à falta de unidade e clareza dos atos de regulamentação. Ainda não há um texto único e centralizado sobre este importante regime especial. Há a chamada hipertrofia normativa, sem ordenação, o que dificulta até mesmo saber quais regras estão em vigor.

No capítulo 2.2.1 desta monografia, foi explanado que a empresa analisada neste estudo, é uma empresa tanto importadora como exportadora, tendo seu maior mercado exportador, concentrado na América Latina, com países como Argentina, Uruguai, Colômbia, Peru. Neste contexto, os 2 principais requisitos que servem para comprovar a possibilidade da utilização do Drawback, podem de fato ser cumpridos pela empresa, conforme:

- 1) Trata-se de uma empresa exportadora e importadora – Habilitada para tais operações
- 2) Conforme portaria Secex, nº 23, visto no capítulo 2.1.1 a empresa se enquadra dentro das duas esferas de obrigatoriedade:
 - i)* montagem – consiste na reunião de produto, peças ou partes de tal forma que resulte em um novo produto ou unidade autônoma
 - ii)* matéria-prima e produtos semielaborados ou acabados, utilizados na fabricação de mercadoria exportada, ou a exportar.

Para que de fato, a empresa possa usufruir, ou seja, ter o direito da utilização do regime, primeiramente se fará necessário a obtenção do ato concessório junto a Secex (Secretaria de Comércio Exterior). Para tal, poderá ser posteriormente contratado o serviço de um representante legal (despachante aduaneiro) para realizar a solicitação do Ato.

Como já visto no capítulo 2.1.6, existem 3 tipos de atos concessórios na qual a empresa poderá se utilizar, dependendo da aplicabilidade do insumo e de sua produção. Neste cenário,

o ato concessório que mais se enquadra nas características desta operação, é o ato de Drawback Tipo Comum, que é quando a empresa beneficiária do Ato Concessório (que recebe o benefício) é a mesma empresa fabricante e exportadora dos bens

Tal solicitação deve-se então ser encaminhada a Secex, através do despachante aduaneiro contratado, onde se fará necessário o envio de documentos oficiais da empresa a Secex para comprovação legal.

Conforme a própria portaria Secex nº 23 estipula, existe um prazo de até 30 dias uteis para verificação, onde poderá ser de fato deferido pela mesma, ou seja, dando o direito da utilização do benefício de Drawback Isenção para a empresa analisada, através de um número exclusivo de ato concessório, ou indeferindo o pedido, por qualquer discrepância que impossibilite a comprovação.

No quesito comprovação, conforme exige o Ato Normativo, Portaria Secex nº 23, a empresa analisada deverá demonstrar por meio de documentos, as seguintes solicitações:

- a) Compatibilidade da relação quantitativa entre o insumo e o processo produtivo
- b) Relação de equivalência entre o produto adquirido no mercado interno e aquele importado, destinado a reposição de estoque
- c) Possível oscilação de preços
- d) Agregação de Valor

Diante de todo o exposto acima, nota-se que o Drawback Isenção é de fato extremamente viável para empresa analisada, tendo uma redução considerável no custo do produto importado.

No que tange a questões obrigatórias e legais, a empresa analisada estaria completamente apta para solicitar e usufruir do regime de Drawback Isenção, uma vez que cumpre com os requisitos para tal, cabendo apenas a comprovação de tal operação, perante a Secretaria de Comércio Exterior.

Caberá a empresa analisada neste estudo, fazer um bom controle e gerenciamento de estoques dos insumos exportados, para que se comprove e se utilize o benefício de forma correta. Será necessário também, o controle do ato concessório perante a mesma, fazendo o gerenciamento de vencimentos e prazos para novas solicitações de ato concessório, a fim de manter o controle das quantidades e saldos vigentes.

6. CONCLUSÕES

Através da realização deste trabalho, nota-se que o regime especial de Drawback, mais especificamente, o isenção, pode ser uma grande ferramenta para empresas importadoras e exportadoras, que queiram reduzir seus custos.

Este trabalho pode ainda servir como guia para outras empresas que desejam utilizar-se deste regime, pois a primícia deverá ser sempre a mesma – a redução dos custos com importação. Conforme explanado ainda no primeiro capítulo deste estudo, através dos dados do próprio MDIC, poucas empresas de fato utilizam-se deste regime, e muitas delas não sabem da existência do mesmo, ou desconhecem seu funcionamento na pratica.

Com isso, este estudo pode sim ser aplicado para qualquer empresa, de qualquer ramo, desde que sejam empresas importadoras e exportadoras finais de seus produtos e que planejem uma redução de custos em seu processo de importação.

De fato, conforme demonstrado neste estudo, este regime tem a capacidade de fomentar e incentivar empresas a serem mais competitivas no seu negócio, uma vez que impulsionam as exportações, e ao mesmo tempo dão benefícios (isenções) para a importação, tornando o produto da empresa cada vez mais competitivo no mercado estrangeiro.

Com a realização deste estudo, comprova-se a viabilidade para o possível beneficiamento e uso do Drawback Isenção perante a empresa analisada, cabendo a mesma, sobre a solicitação de ato concessório junto a Secex. Tal viabilidade deverá ser efetivamente comprovada e autorizada junto a Secex, para que a empresa possa usufruir de tal benefício.

Tal estudo de caso, foi devidamente comprovado e analisado junto a gerência da empresa, devido sua alta redução de custos no processo de importação, o mesmo foi amplamente aprovado junto a diretoria. Devido a isso, deu-se entrada no pedido para tal benefício junto a Secex, através do representante legal (despachante aduaneiro).

Tal benefício está em fase de aprovação pela Secex, tendo a empresa a obrigatoriedade de comprovar todos os requisitos que lhes seja solicitado, mesmo que seja necessário adequar-se a novos procedimentos.

Uma vez autorizado pela Secex, será gerado o número de ato concessório exclusivo para a empresa, onde poderá utilizar-se deste benefício através de uma quantidade específica (saldo), em todas as suas importações deste material, respeitando seu limite de saldo.

Será de responsabilidade da empresa, juntamente com seu Despachante Aduaneiro, o controle adequado de seus estoques (Exportação x Importação), bem como o controle do saldo do ato de Drawback, para que não se exceda o limite concedido pela Secex.

Através da redução do custo do material importado motivado pelo regime de drawback isenção, a empresa pretende focar seus negócios na elaboração de preços e negociações mais competitivas a clientes, uma vez que terá uma redução significativa, praticamente 50% do custo importado, podendo adentrar cada vez mais em outros mercados estrangeiros, com preços e ofertas competitivas.

Não obstante, posteriormente pretende também expandir suas importações e analisar o benefício de Drawback Isenção também para outros insumos de menor valor, que também são usados no processo produtivo de semirreboques, tendo ainda maiores reduções em seus custos e com isso, podendo ganhar mais nicho de mercado estrangeiro na Exportação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASHIKAGA, C, Eduardo Garcia. **Análise da Tributação na Importação e na Exportação**, 3ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007
- CAPARROZ, Roberto. **Comércio internacional e legislação aduaneira esquematizado**. 6º Ed. São Paulo: Saraiva, 2019.
- CLEMENTE JR, Sergio dos S. **Estudo de Caso x Casos para Estudo: esclarecimentos acerca de suas características**, Caxias do Sul: Anais do VII Seminário de Pesquisa em Turismo do Mercosul, 2012
- DA SILVA, José Ultemar. **Gestão das Relações Econômicas Internacionais e Comércio Exterior**, São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2012
- DAVID, Pierre A. **Logística internacional: Gestão de operações de comércio internacional**, 4º Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016
- DOS SANTOS, Elionai José. **Logística aduaneira**, Porto Alegre: SAGAH, 2018.
- FONTES, Kleber. **7 passos para o sucesso na importação: O manual para ser bem-sucedido no comércio Exterior**, São Paulo: Labrador, 2018.
- GESSER, Thuany. **COMÉRCIO EXTERIOR E POLÍTICAS DE INCENTIVOS FISCAIS: UMA ANÁLISE DO REGIME DRAWBACK NO BRASIL**, Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2020.
- KOCHINSKI TRIPOLI, Ângela Cristina. **Comércio Internacional: Teoria e Prática**, Curitiba: Intersaberes, 2016.
- LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M. **Comércio Exterior Competitivo**, 3ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2008.
- MAIA, Jayme de M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 16 Ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- MDIC. MDIC, 2018. **Drawback** Disponível em: < <http://mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/drawback>>. Acesso em: 04 de abril. de 2022.
- MDIC. MDIC, 2018. **Empresas Usuárias do Regime de Drawback**. Disponível em: <<http://mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/drawback/2495-empresas-usuarias-do-regime-de-drawback-2>>. Acesso em: 04 de abril. de 2022.
- MITSUTANI, Claudio. **Construa parcerias com fornecedores e gere valor para seus negócios**, São Paulo: Saraiva, 2014
- NETO, João A. **Gestão estratégica de fornecedores e contratos - uma visão integrada**, 1º Ed. São Paulo: Saraiva, 2014
- PETRI, Sergio Murilo. **DRAWBACK – COMPREENSÃO DO REGIME E SEUS BENEFÍCIOS**, Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2015.
- PRADANOV, Cleber Cristiano. **Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**, Novo Hamburgo: Feevale, 2013

ROBLES, Léo Tadeu. **Logística internacional: uma abordagem para interação de negócios**, Curitiba: Intersaberes, 2016

ROJAS, Pablo R A, **Introdução à logística portuária e noções de comércio internacional**, Porto Alegre: Bookman, 2014.

SEHN, Solon. **Curso de Direito Aduaneiro**, Rio de Janeiro: Forense, 2021

SILVA, E. L., MENEZES, E. M, **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**, Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2000.

SILVA, Dayane A. de S.; PEREIRA, Marcelo A. de C.; FILERENO, Silvana; et al. **Planejamento e Viabilidade das Operações de Exportação e Importação**, Porto Alegre: Sagah, 2019.

SOUSA, José Meireles D. **Empreender em mercados internacionais: um guia para internacionalizar sua empresa**, São Paulo: Saraiva, 2014.

SOUZA, José Manuel Meireles D. **FUNDAMENTOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL**, São Paulo: Saraiva, 2009.

VAZQUEZ, José L, **Comércio Exterior Brasileiro, 11ª edição**, São Paulo: Atlas, 2015.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração, 3.ed**, Rio de Janeiro: Atlas, 2000.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**, 5º Ed. Porto Alegre: Bookman, 2014

ANEXO A – PROFORMA INVOICE FORNECEDOR A1



I.R.C. OTOMOTIV MAKINA SAN. VE TIC. A.Ş.
 Sanayi Mah. Mesut Sok. No: 27
 Bayiskele / KOCATEPE - TR
 Tel : +90 (252) 335 19 68
 Fax : +90 (252) 335 11 79

PROFORMA INVOICE

No : IRC000126
 Page : 1/1
 Date : 30.06.2022
 Purchase Order No : 5500011369

Account Owner: I.R.C. OTOMOTIV MAKINA SAN. VE TIC. A.Ş.
 Bank: GARANTI BBVA
 Branch: IZMIR E-5
 Iban No: TR17 0006 2001 1480 0009 0878 43
 Swift Code: TGRATRISXXX

IRC Stock ID	IRC Ref.	ITEM No	DESCRIPTION	QUANTITY PCS.	UNIT PRICE USD	TOTAL AMOUNT USD
U2100015Y5	6644	100000218743		400	PCS 34,15	\$ 30.735,00

TOTAL AMOUNT \$ 30.735,00

Marking
 Payment Terms: 90 DAYS FROM THE B/L
 Delivery Terms: FOB EVYAP PORT
 Net Weight:
 Gross Weight:
 Packaging: 16 PALLETS / Paper Box on
 Manufacturer: I.R.C. OTOMOTIV MAKINA

THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN

ETD: Week 32
 ETA: Week 37

Otomotiv Makina San. ve Tic. A.Ş.
 Sanayi Mah. Mesut Sok. No: 27
 Bayiskele / KOCATEPE - TR
 Tel: +90 252 335 19 68
 Fax: +90 252 335 11 79
 www.irc.com.tr

ANEXO B – PROFORMA INVOICE FORNECEDOR A2

SHENZHEN BYF INTERNATIONAL LIMITED

RM 708-711, BLOCK F, MINGYUE HUA'DU PLAZA, XI'XIANG AVENUE, BAO'AN DIST, SHENZHEN 518100 CHINA

TEL: 86-755-23733400, 23733220 FAX: 86-755-29708817

PROFORMA INVOICE

Buyer/Consignee: P/O No: 4502566668

Address: Invoice No: 2208BYFR1202

Shipping Marks: B.Y.F Date: 8-Oct-2022

Loading Port: Qingdao, China Destination port: BRAZIL

Country of origin: CHINA Payment terms: 60 DAYS NET

Item No.	Goods Description	Qty	Unit	Unit Price	Total Amount
				FOB SHENZHEN	
1	208006520 parabolic leaf spring	13.200	Pcs	US\$35.20	\$464.640,00
TOTAL					\$464.640,00

Package : 1
CONTAINER HC

SHENZHEN



ANEXO C – COTAÇÃO DE FRETE AGENTE 2

Importação Marítima						
Opção 1: Oferta válida para embarque até: 21/08/2022						
Nome do Agente	Owners Logistics - CN006371	Incoterm	FOB			
Pais de Origem	China	TT médio (Porto - Porto)	45 dias			
Porto de Origem	Shenzhen	Frequência	Semanal			
Porto de Embarque	Shenzhen	Equipamento	1x40' High Cube			
Porto de Destino	Rio Grande	Free Time	40' High Cube - 18 Dias			
Ref. Cliente	Estimativa	Armador	Hapag-Lloyd Brasil Agenciamento Marítimo Ltda			
		Peso bruto	24.000,00			
		Cubagem	0			
CUSTOS DE FRETE						
Taxa	Tipo de Cobrança	Equipamento	Moeda	Mínimo	Valor Unitário	Total
Frete Marítimo	Por Container	-	USD	0,00	10.080,00	10.080,00
CUSTOS NA ORIGEM						
Taxa	Tipo de Cobrança	Equipamento	Moeda	Mínimo	Valor Unitário	Total
ISPS Fee	Por Container	-	USD		25,00	25,00
CUSTOS NO DESTINO						
Taxa	Tipo de Cobrança	Equipamento	Moeda	Mínimo	Valor Unitário	Total
THC no Destino (Capatazia)	Por Container	40' High Cube	BRL		1.470,00	1.470,00
Import Fee	Por Container	-	USD		50,00	50,00
ISPS no Destino	Por Container	-	BRL		83,00	83,00
Liberção de BL (Destino)	Por BL	-	BRL		590,00	590,00
Desconsolidação	Por BL	40' High Cube	USD		80,00	80,00
IOF	% do Custo de Frete + Custos na Origem	-	USD		0,38	38,40
Logistic Fee	Por Container	-	BRL		180,00	180,00
Total custo no frete: USD 10.080,00			Total custo na origem: USD 25,00		Total custo no destino: BRL 2.323,00+USD 168,40	
Total all-in: BRL 2.323,00+USD 10.273,40						



ADICIONE SEGURO A SUA PROPOSTA POR 0,29% OU MÍNIMO DE USD: 45,00

Agente na Origem: Owners Logistics - CN006371

Endereço: RM1205-1206 JINTIAN BUILDING, HEPING RD.LUOHU DIST., SHENZHEN, CHINA

Telefone: 0755-82388178

Contato: Doris

Contato e-mail: szn-op15@ownerslogistics.com

ANEXO D – COTAÇÃO DE FRETE AGENTE 1

Equipment Type		Count	Carrier	Estimated Transit Time		
				Pickup	Freight	Delivery
40HC		1	DANM-DANMAR LINES	-	-	-

Quotation Charges Summary		Carrier Code	Currency	Per Shipment Charges	40HC
Total Freight Charges : SHENZHEN, CHINA to RIO GRANDE, BRAZIL		DANM	USD	-	10,100.00
Total Destination Charges : RIO GRANDE			USD	151.52	316.26
Total Breakdown		DANM	USD	151.52	10,416.26
Grand Total		DANM	USD		10,567.78

DHL Cargo Insurance - Optional Service

Quotation Charges Details						
Shenzhen, China To Rio Grande, Brazil						
Freight Charges : SHENZHEN - RIO GRANDE						
Charge Name	Carrier	Unit of Measurement	Equipment Type	Currency	Rate	Total (In USD)
Freight (FRT)	DANMAR LINES	Per Container	40HC	USD	10,100.00	10,100.00
Total Freight Charges (Per Container Type) - DANM				40HC	USD	10,100.00
Destination Charges: Brazil						
Charge Name	Unit of Measurement	Equipment Type	Currency	Rate	Total (In USD)	
Dest. Equipment Maintenance Fee-(DEQM)	Per Container	ALL	BRL	160.00	31.08	
Dest. ISPS Fee-(DISP)	Per Container	ALL	BRL	60.00	11.66	
Dest. Port Fees-(DPOR)	Per Container	40HC	BRL	187.00	36.33	
Dest. Terminal Handling - Carrier-(DTHC)	Per Container	40HC	BRL	1,221.00	237.19	
Dest. Administrative Handling-(DADM)	Per House Bill of Lading		BRL	200.00	38.85	
Dest. Danmar Bill of Lading Fee-(DDBL)	Per House Bill of Lading		BRL	580.00	112.67	
Total Destination Charges (Per Container Type)				40HC	USD	316.26
Total Destination Charges (Per Shipment)				-	USD	151.52

	Need an instant AIR/OCEAN quote?		
	Get a quote and book anytime, with myDHLI Quote + Book.		

ANEXO E – COTAÇÃO FRETE NACIONAL



Data: 14/09/2022
Proposta Comercial Nr.: 3258/2022

Prezado

Conforme solicitado, lhe enviamos os valores para a operação discriminada abaixo:

Origem	Destino	Veículo	Valor do frete	Ad valorem
RIG - TECON	Caxias do Sul – RS	Truck aberto	R\$ 3.200,00	0,30%

Transporte Rodoviário Nacional	
Percurso	Conforme acima
Mercadoria	Partes e peças
Valor da mercadoria	Não informado
Peso	22 pallets 20.000,00 kgs
Volume	Não informado
Faturamento	No Brasil pela PTAX do carregamento com Spread Cambial de 1,5 % do dia do faturamento e 60 dias da emissão do dcto, respeitando as janelas de pagamento dos dias 10 e 25 de cada mês
Free time	No carregamento e na descarga 06 horas total das aduanas 48h
Carga e descarga	Por conta do cliente

ANEXO F – PLANILHA DE CALCULO INDICE INTERNAÇÃO SEM DRAWBACK

FORNECEDOR	SHENZHEN BYF	Quantidade	13200
ORIGEM	SHANGHAI	Frete USD	\$ 10.080,00
DESTINO	RIO GRANDE	Seguro USD	\$ 1.209,60
INCOTERM	FOB - 1 COINTAINER 40 HC	Taxa Siscomex R\$	R\$ 154,23
TAXA DOLAR	R\$ 5,20		
Peso Kg (estimado)	20000,00		
Valor Aduaneiro			
DESCRIÇÃO	USD	R\$	
Valor da Mercadoria	\$ 464.640,00	R\$ 2.416.128,00	
Valor do Frete Internacional	\$ 10.080,00	R\$ 52.416,00	
Valor do Seguro Internacional	\$ 1.209,60	R\$ 6.289,92	
VALOR ADUANEIRO CIF	\$ 475.929,60	R\$ 2.474.833,92	

DESPESAS GERAIS				
DESCRIÇÃO	USD	R\$	% Representatividade	
Custos Despachante Aduaneiro	\$ 105,53	R\$ 500,00	3,61%	
Honorarios	\$ 105,53	R\$ 500,00	3,61%	
			0,00%	
			0,00%	
Custos Terminal Portuário	R\$ 2.139,15	R\$ 10.134,89	73,26%	
Estufagem	\$ -	R\$ -	0,00%	
Armazenagem	\$ 1.547,95	R\$ 7.333,89	53,01%	
Cadastro de Dados	\$ -	R\$ -	0,00%	
Coleta de Container	\$ -	R\$ -	0,00%	
Desconsolidação	\$ 59,52	R\$ 282,00	2,04%	
Desova Container	\$ 173,08	R\$ 820,00	5,93%	
Desunitização de Container	\$ -	R\$ -	0,00%	
Fiel Depositário	\$ 182,36	R\$ 864,00	6,25%	
Gerenciamento de Risco	\$ -	R\$ -	0,00%	
Handling In	\$ 15,83	R\$ 75,00	0,54%	
ISPS Code	\$ -	R\$ -	0,00%	
Levante/Posicionamento	\$ 119,25	R\$ 565,00	4,08%	
Liberação de THC	\$ -	R\$ -	0,00%	
Pesagem	\$ 23,22	R\$ 110,00	0,80%	
Presença de Carga	\$ 17,94	R\$ 85,00	0,61%	
Scanner/Inspeção não Invasiva	\$ -	R\$ -	0,00%	
Despesas Outras	\$ 615,38	R\$ 3.200,00	23,13%	
Remoção DTA/DTC	\$ -	\$ -	0,00%	
Frete Rodoviário	\$ 615,38	\$ 3.200,00	23,13%	
TOTAL DESPESAS	\$ 2.860,07	R\$ 13.834,89	100%	

Material	Qtde	Peso	Preço Unitário USD	Valor Aduaneiro			
				Valor FOB R\$	Frete R\$	Seguro R\$	CIF R\$
100000122845	13200	20000,00	35,20	R\$ 2.416.128,00	R\$ 52.416,00	R\$ 6.289,92	R\$ 2.474.833,92
	13200	20000,00		R\$ 2.416.128,00	R\$ 52.416,00	R\$ 6.289,92	R\$ 2.474.833,92

ANEXO G – PLANILHA DE CALCULO INDICE INTERNAÇÃO COM DRAWBACK

<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">IPI</td> <td style="padding: 2px;">PIS</td> <td style="padding: 2px;">COFINS</td> <td style="padding: 2px;">ICMS</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px; text-align: center;">9,75%</td> <td style="padding: 2px; text-align: center;">2,10%</td> <td style="padding: 2px; text-align: center;">9,65%</td> <td style="padding: 2px; text-align: center;">17,00%</td> </tr> </table>											IPI	PIS	COFINS	ICMS	9,75%	2,10%	9,65%	17,00%
IPI	PIS	COFINS	ICMS															
9,75%	2,10%	9,65%	17,00%															
0,83																		
Impostos																		
II (%)	II (R\$) - DRAWBACK ISENÇÃO	TAXA SISCOMEX	AFRMM	IPI - DRAWBACK ISENÇÃO	PIS - DRAWBACK ISENÇÃO	COFINS - - DRAWBACK ISENÇÃO	BC DE ICMS	ICMS -	Impostos									
16%	R\$ -	R\$ 154,23	R\$ 4.193,28	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 2.986.965,58	R\$ 507.784,15	R\$ 512.131,66									
	R\$ -	R\$ 154,23	R\$ 4.193,28	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 2.986.965,58	R\$ 507.784,15	R\$ 512.131,66									

Despesas Posteriores	Custo Total do Produto Nacionalizado	Custo Unitário do Produto na Origem	Custo Unitário do Produto Nacionalizado	Índice de Internação
R\$ 13.834,89	R\$ 3.000.800,47	R\$ 183,04	R\$ 227,33	24,20%
R\$ 13.834,89	R\$ 3.000.800,47			