

Cadeias Globais: O uso do drawback para a competitividade internacional da Sermatec

Profa. MSc. Heidy R. Ramos – FEA/USP

Bolsista da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP)

Profa. MSc. Dinorá E. Floriani – FEA/USP

Marina Carrilho Soares – FEA/USP

Bolsista da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

Prof. Dr. Martinho Isnard Ribeiro de Almeida – FEA/USP

Résumé

L'article cherche à déterminer la mesure dans laquelle se joindre au schéma de « drawback » facilite la connexion des entreprises brésiliennes aux chaînes d'échelle mondiale, puisque ce mécanisme peut être considéré une façon d'incitation fiscale qui les permet stimuler leur compétitivité dans le marché international. L'entreprise sélectionnée pour l'étude de cas a été Sermatec, un producteur de biens d'équipement pour l'industrie de la canne à sucre. Après l'application dans la compagnie d'un questionnaire avec des questions semi-structurées pour obtenir les données primaires, les auteurs ont identifié que les entreprises pourrait se bénéficier d'une économie de l'ordre de 30% par rapport aux produits du marché intérieur, en laissant l'entreprise plus compétitive. Toutefois, en analysant la structure de gouvernance de la chaîne globale de production de la compagnie, c'est devenu clair qu'il existe une quasi-hiérarchie entre Sermatec et d'autres sociétés liées à celle-ci, c'est-à-dire Sermatec exerce un contrôle sur les autres entreprises dans la chaîne d'approvisionnement, à cause des asymétries existant entre les entreprises. En général, la chaîne globale des producteurs d'équipements de production du secteur de la canne à sucre au Brésil, de qui Sermatec fait partie, est une chaîne dominée par les producteurs, cela signifie des sociétés de production de matériel, qui possèdent le contrôle des liens du système de production depuis qu'ils dominent la technologie clé pour la production. C'est probablement l'un des rares secteurs au Brésil où la chaîne est dirigée par le producteur, en raison de la particularité de l'intensité technologique du processus de production.

Mots clé : Chaînes globales, compétitivité internationale, industrie de la canne à sucre, incitations à l'exportation.

Abstract

The aim of this paper is to identify the extent to which joining the drawback mechanism makes it easier for Brazilian companies to connect to global chains, once this scheme could be seen as an incentive that allows enterprises to boost their competitiveness in the international market. The company chosen for this case study was Sermatec, an equipment and machinery producer for the sugar cane industry. After the application of a formal questionnaire with semi-structured questions to obtain the primary data, it was identified that the company could benefit from an economy of about 30% in the value of the final product using the drawback, and, as a consequence, the company turns out to be more competitive. However, while the authors were analyzing the governance structure of the production chain of the company, it became clear that there is a quasi-hierarchy between Sermatec and other companies related to it, ie Sermatec exercises control over the other companies in the supply chain due to the asymmetries between the firms. Overall, the global production chain of the equipment producers from the Brazilian sugar cane industry, which Sermatec takes part in, is a chain dominated by the producer. That means that the equipment manufactures dominate the control over the production system for having a key technology for producing them. This is probably

one among a few industries where the control of the global chain is owned by the producer, given the peculiarity of the technology-intensive production process.

Key words: Global chains, international competitiveness, sugar cane industry, incentives to export.

Resumo

O artigo procura identificar em que medida a adesão ao esquema de *drawback* facilita a conexão das empresas brasileiras às cadeias globais, por ser considerado um incentivador fiscal que possibilita aumentar a competitividade das mesmas no mercado internacional. A empresa selecionada para o estudo de caso foi a Sermatec, produtora de equipamentos para o setor sucroalcooleiro. Após a aplicação na empresa de um questionário formal com questões semi-estruturadas para a obtenção dos dados primários, foi identificado que a economia no valor do produto final com o uso do *drawback* está na ordem de 30% em relação aos produtos do mercado interno, deixando a empresa mais competitiva. Porém, quando se analisa a estrutura de governança da cadeia global de produção da empresa, se evidencia uma relação de quase-hierarquia entre a Sermatec e as outras empresas que se relacionam com ela, isto é, a Sermatec exerce controle sobre as outras empresas da cadeia em função das assimetrias existentes entre as firmas. De forma geral, a cadeia global de produção dos produtores de equipamentos do Brasil para o setor sucroalcooleiro, do qual a Sermatec faz parte, é uma cadeia dominada pelo produtor, isto é, pelas empresas produtoras dos equipamentos, as quais controlam os elos ao longo do sistema de produção por possuir uma tecnologia chave para a produção dos mesmos. Provavelmente este é um dos poucos setores no Brasil em que o poder da cadeia global é liderada pelo produtor, pela peculiaridade do processo produtivo intensivo em tecnologia.

Palavras-Chave: Cadeias globais, competitividade internacional, setor sucroalcooleiro, incentivos à exportação.

1. Introdução

O ambiente comercial vem sendo marcado desde as últimas décadas por um ciclo de abertura de mercados, caracterizado pela entrada maciça de empresas estrangeiras nos diversos países, contribuindo para uma elevação da competitividade das companhias locais. Embora o processo de internacionalização não seja recente em economias mais desenvolvidas, vem ganhando destaque em países emergentes como o Brasil (BATISTA JR., 1998, p. 128). Nesse sentido, Porter (1990) aponta o acúmulo de competitividade estratégica de empresas nacionais na economia globalizada como um fator decisivo para a competitividade de um país. Esta entrada de organizações multinacionais em território nacional marcou o Brasil na década de 1990, sendo que muitas empresas brasileiras se fundiram ou foram adquiridas por novas entrantes: das 2.038 fusões e aquisições ocorridas, 61% envolveram capital externo. (PASIN, 2003)

Um dos maiores entraves ao desenvolvimento do comércio exterior brasileiro é a abusiva e burocrática aplicação de tributos aos produtos, sejam eles para consumo interno ou exportação. O sistema tributário brasileiro, na maioria das vezes, é complexo e prejudicial à competitividade dos produtos destinados à comercialização internacional. Além da diversidade de tributos e da necessidade constante de desvio de recursos da produção para atividades contábeis, existem, ainda, tributos cumulativos de difícil desoneração, tais como as contribuições PIS/Cofins e CPMF. Este último tributo, aprovado em 1993 com caráter provisório, deixou de existir apenas em 31 de dezembro de 2007, e possuía uma alíquota de 0,38% (FOLHA ONLINE, 2007). Durante sua existência, o tributo não apenas recaía

cumulativamente em todas as etapas de produção, como não era ressarcido quando o produto era exportado, por isso torna-se um grande entrave.

Por tal motivo e considerando que as cadeias globais de valor contribuem para a competitividade internacional das empresas de países em desenvolvimento, este trabalho tem como problema de pesquisa investigar em que medida a adesão ao esquema de *drawback* facilita a conexão das empresas brasileiras às cadeias globais, uma vez que pode ser considerado um incentivador fiscal que possibilita aumentar a competitividade das mesmas no mercado internacional, promovendo as exportações brasileiras.

Neste sentido, o objetivo geral deste estudo é descrever a influência do processo de *drawback* na empresa estudada, na sua conexão às cadeias globais. Como objetivos específicos da presente pesquisa, destacam-se:

- Identificar a ligação das empresas que formam a cadeia no processo de *drawback* da Sermatec.
- Identificar os fatores de competitividade internacional propiciados pela utilização do *drawback*.

Para tanto, na próxima sessão será feita uma revisão bibliográfica com o objetivo de apresentar os principais conceitos sobre Cadeias Globais, assim como sobre o Sistema Tributário Brasileiro, e mais especificamente, sobre o processo de *drawback*. Na seqüência, será apresentada a metodologia da presente pesquisa. Posteriormente, será descrito o panorama do setor sucro-alcooleiro do Brasil, com o objetivo de inserir a empresa estudada neste contexto, destacando como funciona o processo de *drawback* na mesma. Por fim, será feita uma análise dos principais resultados seguidos das considerações finais.

2. Revisão da literatura

2.1. Cadeias Globais

Davis e Goldberg (1957) definem cadeia como uma “seqüência de operações interdependentes que tem como objetivo produzir, modificar e distribuir um produto”. Com referência a este conceito, Zylbersztajn *et al* (1993, p. 11) destaca que a coordenação das cadeias “refere-se ao processo decisório que ocorre na cadeia e que envolve mais do que um agente decisor”. Segundo este autor, a forma em que as cadeias se organizam difere entre si com o objetivo de responder aos estímulos externos, o que representa que nem todas tenham o mesmo grau de eficiência no sentido de se adaptar às mudanças num ambiente desregulamentado, às necessidades dos consumidores, entre outros aspectos.

No que se refere ao conceito de cadeia produtiva global, Hopkins e Wallerstein (1986, p. 159) a definem como sendo “uma rede de trabalho e processos produtivos cujo resultado final é uma mercadoria”. Os atores das cadeias são todos os agentes que tomam decisões que podem interferir na coordenação da mesma. “Suas relações podem ser de natureza cooperativa ou não, a depender das características do mercado ou mesmo de situações particulares”. (ZYLBERSZTAJN, 1993, p. 12). Segundo Gereffi (1994), a inserção em cadeias globais pode levar empresas locais a um aperfeiçoamento funcional (*upgrading*). Já Humphrey e Schmitz (2000) afirmam que o *upgrading* surge de processos de aprendizado por interação (*learning-by-interaction*) no âmbito local e de aprendizado por exportação (*learning-by-exporting*) nas cadeias globais.

As organizações estruturadas para atuar de forma global em sua produção têm como destaque as relações existentes entre os agentes econômicos, os quais estão espalhados geograficamente. Nesta estrutura, cada etapa da cadeia é uma extensão dependente das demais atividades, que se encontram à montante ou à jusante no processo (GEREFFI, HUMPHREY & STURGEON, 2002). Conforme Farina e Saes (1999), especificamente no caso dos

sistemas, eles são constituídos por segmentos com diversos graus de dependência. Alguns aspectos que influenciam o grau de dependência são os atributos das transações intersegmentos, os quais são refletidos nas estruturas de governança adotadas. Williamson (1985) destaca que os três principais atributos das transações são a frequência, a incerteza e o grau de especificidade do ativo.

Em relação à frequência, Zylbersztajn (2000, p. 28) destaca que “essa característica está associada ao número de vezes que dois agentes realizam determinadas transações, que podem ocorrer uma única vez, ou se repetir dentro de uma periodicidade conhecida”. Em outras palavras, pode ser considerada a medida da recorrência com que uma transação se efetua, desempenhando dois papéis fundamentais. Em primeiro lugar, à medida que a frequência é maior, resulta-se em menores custos fixos médios advindos de coletas de informações e elaboração de contratos complexos com a finalidade de reduzir comportamentos oportunistas entre as partes envolvidas na transação. A frequência das transações reduz os custos *ex-ante*, isto é, os custos antes das transações acontecerem. Em segundo lugar, se a frequência com que se realiza a transação for alta, as partes envolvidas em geral terão um maior comprometimento e evitarão adotar comportamentos oportunistas aos seus parceiros, já que isto poderá afetar a transação e os ganhos futuros derivados do negócio. (FARINA e SAES, 1999).

A incerteza está altamente relacionada com a frequência, já que à medida que as transações se intensificam, existe uma tendência a se reduzir incertezas. De acordo com Hiratuka (1997, p. 20), “o grau de incerteza envolvido numa determinada transação está relacionado à confiança que os agentes possuem na sua capacidade de antecipar os eventos futuros”. Esta característica das transações representa os lapsos que um contrato não pode cobrir, pela impossibilidade dos agentes em prever acontecimentos futuros que impliquem em riscos para a transação, principalmente em ambiente incertos. Assim, o espaço para renegociação é maior e, sendo maior esse espaço, maiores serão as possibilidades de perdas derivadas do comportamento oportunista das partes. (FARINA e SAES, 1999, p. 30).

No que se refere à especificidade dos ativos, Williamson (1991, p. 281) define que “é o grau em que um ativo qualquer pode ser realocado para usos alternativos, por usuários alternativos, sem prejuízo do seu valor produtivo”. Em outros termos, a especificidade do ativo representa a perda de valor quando o ativo é utilizado em uma transação alternativa. Quanto maior a especificidade de um ativo, maiores serão os riscos e problemas de adaptação, e, portanto, maiores os custos de transação. Existem ainda seis formas em que a especificidade dos ativos podem se mostrar, conforme Williamson (1996): local (ativos relacionados a imóveis e infra-estrutura de difícil realocação para outros usos); física (representa aquisição de máquinas ou equipamentos específicos); humana (ativos realizados na capacitação humana, seja através de cursos formais ou mediante a aprendizagem pela prática); ativos dedicados (investimento realizado por um vendedor ou fabricante que fornece uma quantidade considerável de um produto para um cliente específico); marca (quantidade de recursos investidos em uma marca e nos riscos advindo do seu uso) e ativos temporais (forma ligada à ausência de separar fatores tecnológicos dos produtos envolvidos em uma transação, como é o caso de produtos alimentares perecíveis).

Em relação ao conceito de governança, Azevedo (1996) explica que é a forma organizacional utilizada para organizar a produção, podendo ser resumida como a forma em que determinada transação é governada. Williamson (1985) define três formas de organização de estruturas de governança, a saber, mercados, híbrida ou mista e hierárquica. As formas de mercado e hierárquicas correspondem aos dois extremos de governança, ficando a forma híbrida em uma posição intermediária.

A estrutura de governança que adota a forma de mercado realiza as transações mediante sistemas de preços, sendo associadas a contratos clássicos. No caso da forma

hierárquica ou de integração vertical, a propriedade total dos ativos envolvidos ocorre quando a organização decide internalizar os segmentos de atividades a jusante e a montante da sua principal. Williamson (1991) também comenta que, ao passar para a forma hierárquica de governança, a empresa estará aumentando o seu poder de imposição (poder de *fiat*) sobre a estrutura do sistema produtivo, tendo como consequência um incremento nos custos burocráticos envolvidos nos processos.

A estrutura híbrida ou mista implica em contratos complexos e arranjos de propriedade parcial de ativos, gerando uma dependência mútua entre as partes envolvidas. Alguns exemplos desses contratos de longo prazo mencionados por Jank (1996) são a co-produção, o comércio recíproco, os contratos de distribuição, as alianças estratégicas, as *joint-ventures*, as franquias e licenciamentos, os investimentos minoritários, entre outros exemplos.

Diferentemente da classificação anterior, a governança para os autores Humphrey e Schmitz (2001 *apud* RAUEN, 2007), divide-se em: redes, quase – hierarquia e hierarquia e as relações de mercado consideradas por Williamson não são mais coordenações de governança. Rauen (2007) destaca a diferença qualitativa entre ambas as abordagens uma vez que Humphrey e Schmitz (2001) consideram as variadas relações de poder entre as firmas, diferentemente da anterior, em que eram analisadas as relações nas redes entre firmas similares, ignorando a presença das assimetrias nas relações de poder que caracterizam a quase – hierarquia proposta pelos autores citados anteriormente.

Quando a coordenação entre as firmas está baseada nas redes, existe uma cooperação intensiva e dependência recíproca entre as mesmas sendo que, nesta relação, a confiança é um elemento essencial. As relações de mercado de quase–hierarquia caracterizam-se, principalmente, pela existência de assimetrias entre as firmas, uma vez que a empresa mais forte exerce controle sobre as outras. Baseado neste tipo de estrutura, Gereffi (1994, p. 96-97) destaca esta forma de governança para definir duas classes de cadeias globais: as dominadas pelos compradores e as dominadas pelos produtores, conforme será apresentado na seqüência. Na estrutura de governança baseada nas hierarquias, a firma internaliza, ou seja, compra partes da cadeia produtiva de determinado bem. (RAUEN, 2007).

Um aspecto importante dentro da cadeia é a coordenação dos agentes produtivos, uma vez que este é um fator que influencia a competitividade das mesmas e dos agentes que a formam. Quanto mais apropriada for a coordenação entre os componentes, menores serão os custos de transação de cada um deles (FARINA e SAES, 1999). Segundo Zylbersztajn *et al.* (1993), a coordenação do sistema produtivo é o processo de transmissão de informações, estímulo à atividade produtiva e controle e seu desempenho está diretamente relacionado com a forma em que as informações do mercado são direcionadas para os segmentos constituintes.

Em relação ao conceito de Custo de Transação, Williamson (1985) explica que são os custos *ex-ante* de esboçar, negociar e salvaguardar um contrato e, sobretudo, os custos *ex-post* de monitoramento, ajustamentos e adaptações que resultam, quando a execução de um contrato é afetada por falhas, erros omissões e alterações inesperadas. Segundo este autor, são os custos para coordenar o sistema econômico, de modo que os agentes que constituem o sistema produtivo incorrem em tais custos em virtude dos relacionamentos que necessitam manter com os demais integrantes para viabilizar o exercício de sua atividade econômica: compra de insumos, contratação de serviços, comercialização dos produtos, entre outras. Desta forma, com o intuito de reduzir os custos de transação, os agentes usam mecanismos adequados para regular determinada transação, denominados estruturas de governança, descritas anteriormente. Os custos de transação podem ser definidos como os custos de: a) elaboração e negociação dos contratos, b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, c) monitoramento do desempenho, d) organização de atividades e e) problemas de adaptação. (WILLIAMSON, 1985 *apud* FARINA e SAES, 1999).

No que se refere aos formatos básicos e alternativos das cadeias produtivas globais, Gereffi (1994) propôs dois tipos. O primeiro são as cadeias dirigidas por produtores globais (*producer-driven chains*), onde as poderosas empresas internacionais têm o papel de liderar o controle dos elos ao longo do sistema de produção por possuir tecnologias chave de produto e de processo. Em cadeias dirigidas por compradores globais (*buyer-driven chains*), os parâmetros chave são estabelecidos por varejistas, *designers*, redes de exportadores (*trading networks*) e em geral por empresas que possuem marcas comerciais com foco no desenho e na comercialização, controlando quando e onde a produção irá acontecer e que parcela de lucro deve ser auferida a cada estágio da cadeia, não possuindo necessariamente instalações de produção. As empresas líderes da cadeia realizam apenas as etapas de concepção, projeto e desenvolvimento dos produtos, enquanto que a etapa de produção é realizada por fábricas independentes de acordo com as especificações e padrões dos produtos determinados pelas empresas compradoras.

Em geral, os fornecedores desta cadeia estão concentrados em países exportadores do terceiro mundo e de economias emergentes. Essa organização da produção é frequentemente configurada pelas indústrias intensivas em trabalho, principalmente em bens de consumo manufaturados, como a indústria têxtil e vestuários, entre outros. (GEREFFI, 1994). As empresas bem sucedidas nas cadeias produtivas globais dominadas pelos compradores precisam manter diversas linhas de produto visando economias de escala. Estas linhas de produtos também passam por um constante processo de mudança.

2.2. O sistema tributário brasileiro

Para se iniciar o capítulo sobre o sistema tributário brasileiro, deve-se compreender alguns conceitos relacionados à competitividade, uma vez que a mesma é diretamente afetada em países com tributos elevados, como é o caso do Brasil.

Existem muitas definições para competitividade. Em seu livro sobre vantagens competitivas das nações, Porter (1990) estabelece a relação entre a competitividade de um país e a capacidade de inovação de sua indústria. Com relação às vantagens competitivas organizacionais, o mesmo autor estabelece a existência de dois tipos genéricos de vantagem competitiva que uma empresa pode possuir, a saber, a liderança em custos ou a diferenciação (PORTER, 1993, p. 9). Os altos valores dos tributos em um país podem dificultar o posicionamento de uma empresa com relação a estas duas estratégias básicas. É neste contexto que as empresas brasileiras devem atuar, uma vez que as mesmas se deparam com uma série de barreiras, principalmente no que se refere à abusiva e burocrática aplicação de tributos aos produtos, dificultando o desenvolvimento do comércio exterior brasileiro.

O Brasil se caracteriza por possuir um dos sistemas tributários mais complexos do mundo, o que, na maioria dos casos, acaba agindo contra a competitividade dos produtos destinados à comercialização internacional. Além da diversidade de tributos e da necessidade constante de desvio de recursos da produção para atividades contábeis, existem, ainda, tributos cumulativos de difícil desoneração, tais como as contribuições PIS/Cofins e CPMF. Este último, aprovado em 1993 com caráter provisório, deixou de existir recentemente, apenas em 31 de dezembro de 2007, e possuía uma alíquota de 0,38% (FOLHA ONLINE, 2007). Durante sua existência, o tributo não apenas recaía cumulativamente em todas as etapas de produção, como não era ressarcido quando o produto era exportado, por isso tornava-se o principal entrave, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tributo	Efeito Negativo %
IPI	12%
ICMS	22%
PIS/Cofins	49%
CPMF	61%

Tabela 1– Efeito Negativo dos Tributos sobre a Competitividade

Fonte: Confederação Nacional das Indústrias – CNI (2001)

Esta tabela ilustra a influência negativa que cada imposto e contribuição têm em relação à competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional. O crescimento do país está altamente relacionado com sua capacidade para atrair investimentos, algo que se mostra cada vez mais inviável quando se tem uma carga tributária que chega a 35% do PIB nacional (CNI, 2008). Considerando que os tributos inviabilizam, muitas vezes, a produção a custos menores, alguns métodos são utilizados para reduzir o impacto negativo na competitividade das empresas brasileiras e tentar adequar às mesmas aos critérios exigidos pelo mercado internacional, como é o caso do *drawback*, que possibilita ao exportador melhores condições de competitividade mundial.

Fazendo um histórico dos dados, os mesmos corroboram o fato de que a alta carga tributária brasileira ainda se apresenta como um dos principais entraves à competitividade das empresas do país. Segundo sondagem feita pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI) em 2005, em torno de 70% das empresas de grande porte e 73% das Pequenas e Médias Empresas (PME's) consideram a carga tributária brasileira excessiva e um dos maiores entraves ao acesso a mercados estrangeiros, sendo que o país apresenta uma percentagem de tributos em relação ao PIB maior do que outros países emergentes. O mesmo órgão aponta que o Brasil apresenta carga tributária elevada e semelhante à de países que possuem Produto Interno Bruto (PIB) mais elevado, tais como Espanha, Holanda, Dinamarca e Suécia. Ainda cabe destacar que as PME's apontam aqueles tributos que, além de se mostrarem altamente complexos, são numerosos e incidem em forma de cascata, cumulativamente, tais como o ICMS, Contribuições Previdenciárias, Cofins, IPI e PIS. (CNI, 2005).

2.2.1. Processo de drawback

Tendo como objetivo discorrer sobre o processo de *drawback* na empresa selecionada para o estudo de caso, serão abordados alguns conceitos. Primeiramente, deve-se entender que o processo de exportação é a “operação de saída de uma mercadoria de um país, tendo como contrapartida, geralmente uma entrada de divisas. Trata-se normalmente de uma venda de um país para o outro, estando em posição intermediária, o transporte é como base de ajuste, o tipo de moeda é a forma de pagamento” (LABATUT, 1983, p.703)

Já a importação, segundo o mesmo autor, é definida como uma operação que propicia a entrada de uma mercadoria em um território aduaneiro após cumpridas as exigências legais e comerciais, gerando uma saída de divisas (LABATUT, 1990). Esta última operação é considerada a mais antiga fonte de tributação do Brasil (CAMPOS 1990).

A palavra *drawback* tem origem inglesa e é utilizada para designar o processo em que o produtor pode importar insumos com isenção, suspensão ou restituição de impostos, diante da condição de utilização destes na fabricação de mercadorias para exportação. Nesse sentido, de acordo com a Legislação Brasileira, para utilização do *drawback*, a empresa poderá importar até 40% do valor final do produto, o qual deverá ser exportado, agregando 60% do valor total do produto no Brasil.

O *drawback* apresenta-se em três modalidades distintas, sendo utilizado como um incentivo fiscal para beneficiar a produção nacional e torná-la mais competitiva no mercado externo, incentivando, assim, as exportações de produtos nacionais.

Art. 335 – O regime de *drawback* é considerado incentivo à exportação, e pode ser aplicado nas seguintes modalidades (Decreto-Lei nº 37, de 1966, art. 78, e Lei nº 8.402, de 1992, art. 1º, inciso I):

I – suspensão do pagamento dos tributos exigíveis na importação de mercadoria a ser exportada após beneficiamento ou destinada à fabricação, complementação ou acondicionamento de outra a ser exportada;

II – isenção dos tributos exigíveis na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente à utilizada no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento de produto exportado; e

III – restituição, total ou parcial, dos tributos pagos na importação de mercadoria exportada após beneficiamento, ou utilizada na fabricação, complementação ou acondicionamento de outra exportada. (REGULAMENTO ADUANEIRO, 2002, p. 327).

O regime de *drawback* segundo a modalidade suspensão é concedido pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a qual ocorre com a emissão do chamado Ato Concessório (AC) de *Drawback* por meio eletrônico. A modernização do sistema de *drawback* faz parte do programa de desburocratização dos procedimentos de comércio exterior, conforme o MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2005).

O prazo de validade do Ato Concessório será determinado pela data-limite estabelecida para a efetivação das exportações vinculadas e será compatibilizado ao ciclo produtivo da mercadoria a ser exportada, com o objetivo de permitir a saída desta do território nacional no menor prazo possível. Para casos gerais, é permitida pela legislação brasileira um prazo máximo de 2 (dois) anos de permanência da mercadoria importada, sem o pagamento dos tributos. Na concessão do benefício, serão desprezados resíduos, subprodutos e sobras, decorrentes do processo de fabricação e não exportados, quando seu montante não exceder a 5% (cinco por cento) do valor da mercadoria importada.

Os impostos beneficiados pelo *drawback* são: Imposto de Importação (II), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços (ICMS) e Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

Em outubro de 2008 surgiu uma nova possibilidade para os exportadores brasileiros com o “*Drawback Verde-Amarelo*”, que consiste na suspensão do IPI, PIS e COFINS, nas aquisições de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, no mercado interno, por beneficiário do regime aduaneiro especial de *drawback*. Este processo abrange importações, com o tratamento conferido pelo Decreto-Lei 37/66 e Decreto nº 4543/2002, e aquisições no mercado interno, para incorporação em produto a ser exportado. (PORTAL TRIBUTÁRIO, 2008).

3. Metodologia

O presente estudo se caracteriza por ser uma pesquisa qualitativa seguindo a abordagem de Flick (2004). Utilizou-se como procedimento para a execução da pesquisa a classificação de Jung (2004) sobre Estudos de Caso, tal qual definida por Yin (2005).

Quanto aos seus objetivos, a pesquisa pode ser classificada como sendo descritiva exploratória. Cervo e Bervian (2002, p. 66) destacam que “a pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los”. No caso dessa pesquisa, o fenômeno que será observado, registrado e analisado é o processo de *drawback* da Sermatec. Já a Pesquisa Exploratória segundo Cervo e Bervian (2002, p. 66) visa “familiarizar-se com o fenômeno ou obter nova percepção do mesmo e descobrir novas idéias”. Segundo estes autores, o objetivo deste tipo de pesquisa é descrever a situação assim como descobrir as relações entre os elementos que fazem parte da mesma.

De acordo com a classificação de Jung (2004), o procedimento para a execução da presente pesquisa foi o Estudo de Caso, analisando-se especificamente o caso da Sermatec. O escopo do estudo de caso, de acordo com a definição do Yin (2005, p. 32), “é uma investigação empírica que: investiga um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”. Na atual pesquisa, pretende-se fazer um estudo da influência do processo de *drawback* na empresa estudada, na sua conexão às cadeias globais.

Em relação à técnica de coleta de dados primários utilizada para fazer o levantamento das informações foi através de um questionário formal com questões semi-estruturadas. O questionário foi enviado ao Diretor de Exportação da empresa, a quem agradecemos por ter fornecido as informações requisitadas, sem as quais não teria sido possível a realização deste artigo.

No que se refere à coleta dos dados secundários da empresa e do setor em que está inserida a mesma, utilizou-se principalmente artigos de revistas especializadas, relatórios setoriais e o site da empresa analisada.

Com relação à análise dos dados, estes foram observados à luz do paradigma interpretativista, fazendo uma relação entre as proposições teóricas apresentadas com a realidade do estudo de caso objeto de análise. Este paradigma, segundo Myers (2000), está baseado na busca do significado de um texto, também conhecida como hermenêutica, e na fenomenologia, que consiste na teoria gerada a partir de dados coletados. Ainda segundo este autor, tal padrão visa compreender o fenômeno em questão a partir de referências fornecidas pela população estudada e a partir dos significados que esta população atribui ao fenômeno ou comportamento em estudo.

4. Panorama do Setor sucroalcooleiro

Em termos históricos, a partir de 1988 iniciou-se no Brasil um processo paulatino de eliminação da intervenção governamental na produção de açúcar e álcool, conhecido como “desregulamentação do setor” o qual incluiu desde a extinção do Instituto de Açúcar e Álcool em 1990 até a eliminação de praticamente todos os instrumentos legais de regulamentação dos preços por volta de 1997-1998. Dentro desse processo de “desregulamentação” aconteceram algumas crises sendo a mais lembrada aquela ocorrida entre o final de 1989 e início de 1990, quando os produtores, incentivados pelo aumento dos preços do açúcar no mercado internacional, destinaram grandes quantidades de cana para a produção de açúcar, em detrimento da produção de álcool.

Desta forma, dentro de um cenário de abertura comercial iniciado nos anos 90, o governo teve que rever seu papel no processo de intervenção no mercado sucroalcooleiro. Conseqüentemente, a partir desse momento, aconteceu uma redução significativa da produção e venda de carros a álcool, diminuindo consideravelmente sua frota em circulação, agravada principalmente pela falta de competitividade do álcool como combustível, cujo preço havia sido liberado pelo governo.

Nesse panorama de abertura e de competição acirrada, muitas das empresas produtoras de açúcar e álcool, não conseguiram se adaptar à nova situação com a velocidade requerida e, assim, não sobreviveram à crise. Da mesma forma, ocorreu um importante processo de concentração da produção e, mais recentemente, a entrada de capital estrangeiro no setor açucareiro brasileiro. Um exemplo disso são alguns importantes grupos açucareiros internacionais, como Louis Dreyfus, Glencore e Tereos, os quais adquiriram ações e/ou unidades completas de produção de açúcar e álcool no Brasil, sendo um forte indicador de que o processo de desregulamentação do setor tem atingido um nível de estabilidade e que existe uma opinião favorável em nível internacional de um futuro promissor para o setor.

Entre os anos 2000 e 2002, pelo menos 40 unidades, sendo a maior parte da região Centro/Sul, se fundiram ou foram adquiridas por grupos maiores. Destacam-se nesse processo de incorporação de unidades alguns grupos como o Cosan, que é hoje uma das maiores empresas açucareiras do mundo. Este fenômeno de fusão se encontra ainda em processo de desenvolvimento, mas já pode ser observada uma tendência importante no que se refere à criação de novas unidades, principalmente em algumas regiões como o oeste de São Paulo (região de Araçatuba e Rio Preto, na divisa com Mato Grosso do Sul) e no Sul de Minas Gerais (Triângulo Mineiro).

Atualmente existem 370 unidades produtoras em atividade no Brasil, segundo dados do Departamento da Cana-de-açúcar e Agroenergia, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2008). Destas, 15 são produtoras de açúcar, 115 são produtoras de álcool e 240 são unidades mistas, ou seja, produzem ambos os produtos. Cabe dizer que estas 370 unidades estão distribuídas de maneira bastante desigual entre os dois complexos produtivos do país (Norte/Nordeste e Centro/Sul), de maneira que a região Centro/ Sul concentra 247 usinas, o que significa 66% do total de produtores brasileiros.

Com relação à produção propriamente dita, no ano de 2007 o Brasil produziu cerca de 29.681.578 toneladas de açúcar, sendo que o complexo Centro/ Sul foi responsável por 86% desta produção, ou seja, 25.583.278 toneladas. Quanto ao álcool, anidro e hidratado, o total produzido pelo país foi de 17.763.133 m³ e, mais uma vez, as regiões do Centro/ Sul agregaram a maior parte desta produção, o que corresponde 90% deste total, ou 16.050.269 m³. (DEPARTAMENTO DA CANA-DE-AÇÚCAR E AGROENERGIA – MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO, 2008)

A tabela 2 mostra os principais grupos produtores de cana-de-açúcar do país na safra 2006/07. Destacam-se a Cosan SA, a São Martinho e o Açúcar Guarani, por serem as três empresas do setor sucro-alcooleiro listadas na Bovespa, com produção de 57,2 milhões de toneladas na safra 2006/07, o que representa 13,4% da produção total de cana-de-açúcar do país.

POSIÇÃO	GRUPO/ USINA	PRODUÇÃO (Tons)
1	COSAN	36.598.317
2	SANTELISA VALE ¹	15.401.045
3	TEREOS	11.311.602
4	LOUIS DREYFUS	10.217.872
5	CARLOS LYRA	10.004.360
6	SÃO MARTINHO	9.276.324
7	TÉRCIO WANDERLEY	8.671.546
8	ZILLO LORENZETTI	8.343.321
9	ALTO ALEGRE	8.191.281
10	USAÇÚCAR	7.349.458
11	IRMÃOS BIAGI	7.002.952
12	VIRGOLINO DE OLIVEIRA	6.235.506
13	JOÃO LYRA	6.197.580
14	NOVA AMÉRICA	5.528.440
15	ITAMARATI	5.076.429
16	JOSÉ PESSOA	5.047.920
17	FARIAS	4.959.066
18	ABENGOA BIOENERGIA	4.687.995
19	CERRADINHO	4.529.109
20	COLORADO	4.482.502
21	EQUIPAV	4.434.660
22	COLOMBO	4.412.312
23	INFINITY BIOENERGY	3.700.431
24	VIRÁLCOOL	3.659.813
25	VALE DO VERDÃO	3.547.250
TOTAL GRUPOS		198.867.091
TOTAL PRODUZIDO NO BRASIL		428.010.000
PARTICIPAÇÃO DOS GRUPOS PRODUTORES		46%

¹ O grupo Santelisa Vale foi formalmente constituído em 2007. Apesar disso, a tabela acima considera a moagem das unidades integrantes do grupo na safra 2006/07 para efeito de comparação com os demais.

Tabela 2– Grupos Produtores de cana-de-açúcar (safra 2006/07)

Fonte: Unibanco/Datagro *apud* Unibanco (2007)

Na última década foi observado um contínuo crescimento da eficiência, tanto agrícola como industrial na maior parte das unidades, principalmente nos estados do Centro-Sul. A necessidade de menores custos e maior produtividade levou à introdução de novas variedades de cana, de métodos para o uso adequado de fertilizantes e o aperfeiçoamento das técnicas agrícolas. A introdução da mecanização na agricultura canavieira se realiza em processo acelerado, não só como resposta às pressões ambientais para a queima da cana, como também na busca de alternativas para a diminuição de custos na colheita e transporte da cana. Em termos gerais o setor sucroalcooleiro movimenta R\$ 40 bilhões anuais, equivalentes a 2,35 % do PIB. Recolhe-se R\$ 12 bilhões em impostos e taxas e é previsto um crescimento de 82% até a safra 2010/2011. (REVISTA NEGÓCIOS, 2006).

4.1. Descrição do Caso Sermatec

A Sermatec iniciou suas atividades em 1976, na cidade de Sertãozinho, como empresa especializada na montagem eletromecânica de equipamentos industriais para o setor sucroalcooleiro. Posteriormente a empresa passou a ser uma indústria fabricante de equipamentos, em função da experiência e qualificação técnica até, a partir de 1992, ser considerada uma das principais fornecedoras de sistemas de recepção e preparo de cana, extração da sacarose, tratamento de caldo, fermentação, fábrica de açúcar e geração de energia, para as principais usinas do Brasil e da América Latina. A empresa também possui uma divisão elétrica, presente nas usinas, com fornecimento de painéis elétricos e instrumentação. Os principais compromissos da empresa estão focados na inovação tecnológica, a evolução e a qualidade para projetar e fabricar equipamentos com a melhor relação custo-benefício, agregando valor aos processos de fabricação para as diferentes aplicações da indústria. (SERMATEC, 2008).

A Sermatec e as empresas Celeghin Consultores e Álcool Service, firmaram contrato de parceria visando oferecer ao mercado brasileiro o que há de mais moderno em tecnologia para o setor sucroalcooleiro. O objetivo dessas parcerias é o desenvolvimento técnico, fabricação e comercialização de equipamentos de destilação, desidratação de álcool e concentração de vinhaça. Também foi firmado entre a Sermatec e a Sulzer-Álcool Service–Celeghin, contrato para uso e distribuição exclusiva para todo o Brasil, das bandejas de destilação fabricadas pela Sulzer Chemtech, líder de vendas no segmento de colunas de destilação de álcool na Europa, Ásia e Estados Unidos. São mais de 400 colunas fornecidas mundialmente, com mais de 10.000 bandejas operando com etanol.

A destilaria Sermatec-Celeghin-Álcool Service uniu o conceito moderno de fabricação da Sermatec ao projeto elaborado por técnicos das indústrias petroquímica e sucroalcooleira brasileira. Dessa união surge uma destilaria moderna, através da utilização de um novo conceito de destilação e troca térmica, novos acabamentos seguindo normas internacionais.

No que se refere às exportações da empresa, foi reativada a empresa Zanini Comércio Internacional (ZACI), com a expectativa de dobrar as exportações da Sermatec em 2007. Em 2006, a empresa praticamente dobrou seu volume de vendas e está exportando caldeiras para diversos países da América Latina. O objetivo é que a ZACI opere em diversos países com escritórios locais para atender às necessidades e solicitações do mercado externo.

A Zanini S.A. Equipamentos Pesados compõe o grupo das mais tradicionais empresas fabricantes de equipamentos para usinas de açúcar e álcool, para o Brasil e América Latina. Em entrevista feita pelo JornalCana ao diretor-superintendente da Renk Zanini e Sermatec, Marcelo Taparelli, foi confirmada a fusão que está em andamento entre ambas as empresas, as quais trabalham aproveitando sinergias, trocando informações e realizando investimentos

complementares que possibilitem um melhor posicionamento das mesmas no mercado. Atualmente algumas áreas entre as empresas já possuem uma gerencia única e espera-se mais unificações, sem deixar de considerar as particularidades de seus produtos e processos produtivos. (ANSEMI, 2007, p. 81-83).

A Renk Zanini, empresa do Grupo Biagi com atuação no setor sucroalcooleiro, tem registrado um aumento crescente nas vendas nos últimos anos. Em 2006, o volume de vendas teve um crescimento de 160% em relação a 2005, este mesmo indicado na Sermatec foi de 500%. Um indicador importante destacado pelo Taparelli é o peso dos equipamentos exportados, os quais em 2006 foram na ordem de 3.000 toneladas. As exportações tiveram um crescimento de 210% em 2006, em relação a 2005, principalmente para a América Latina e no mercado de usinas de açúcar. (ANSEMI, 2007, p. 81).

Em termos dos investimentos realizados nas empresas, em 2006 foram adquiridas para a Renk Zanini três máquinas importantes para ampliação da capacidade de produção. Por outro lado, a empresa está na fase final de construção de um novo edifício industrial, de 2.000 m², para aumento da capacidade de fábrica. No caso da Sermatec, nos últimos 2 anos foi aumentada a área de produção em 60%.

4.2. Processo de *drawback* na Sermatec

As informações que serão apresentadas a seguir foram obtidas a partir da aplicação de um questionário sobre o processo de *drawback* ao Diretor de Exportações da Sermatec, conforme apresentado na metodologia.

A empresa aderiu ao processo de *drawback* no ano de 1998, sendo a modalidade adotada o *drawback* tipo suspensão. Cada processo é realizado caso a caso, dependendo das características técnicas do projeto objeto de fabricação. Em relação à importação, a empresa não realiza o processo de *drawback* para insumos ou matérias primas, mas o faz apenas para partes de componentes complementares ao projeto que está sendo fabricado, em geral, para a construção de usinas de açúcar e de caldeiras a vapor. Não foi definida pela empresa a porcentagem dos componentes que são importados, os quais variam em função do projeto encomendado pelo consumidor internacional. Considerando o estabelecido pela legislação, este valor poderá ser de até 40%. Os países de origem das matérias-primas importadas são principalmente Estados Unidos, Alemanha e Itália. Em alguns casos, os componentes podem ser comprados no Brasil, mas sempre que possível são comprados no exterior, em virtude das condições e preços mais atrativos. De forma geral, a empresa importa componentes muito específicos, que não são fabricados no país em virtude da sua tecnologia ou sofisticação operacional.

No que se refere ao processo de exportação do produto final, a empresa exporta ao consumidor o produto solicitado sob encomenda. A exportação é realizada diretamente ao consumidor internacional, não havendo intermediários na cadeia. Além disso, por não trabalhar com insumos ou matérias-primas, mas com componentes, a empresa não gera resíduos na elaboração do produto final.

Os países de destinos do produto nacional que é exportado, construído com os componentes importados via *drawback* são, principalmente, países latino-americanos. O *market share* da empresa no mercado internacional corresponde a 25% do faturamento bruto.

A companhia em questão não realiza o aproveitamento da matéria-prima importada por *drawback* no mercado interno, uma vez que somente são utilizados componentes já elaborados para a composição do equipamento final, que posteriormente será exportado. A Figura 1 apresenta uma visão da cadeia de valor global da empresa com o uso do *drawback*, conforme as idéias expostas até o momento. O tempo de produção para usinas de açúcar é de 24 meses e para caldeiras é de 14 meses.

Figura 1– Cadeia de Valor Global da Sermatec com o uso do *drawback*

Elaboração: Autores (2007).

A principal diferença entre o valor do produto final sem a utilização dos benefícios do *drawback* e o valor do produto após a utilização deste processo é da ordem de 30% em relação aos produtos do mercado interno. A economia se baseia em termos gerais, incluindo preços de mercado interno versus mercado internacional, custo operacional mais econômico frente às necessidades do projeto, etc.

5. Análise dos resultados

A implementação do processo de *drawback* na empresa objeto de estudo mostra que seu uso facilita a conexão da empresa às cadeias globais, por ser considerado um incentivador fiscal que possibilita aumentar a competitividade das mesmas no mercado internacional. Conforme foi descrito anteriormente, a economia no valor do produto final é da ordem de 30% em relação aos produtos do mercado interno.

Quando se analisa a estrutura de governança da cadeia global de produção da empresa, evidencia-se a existência de uma relação de quase-hierarquia, conforme definido por Humphrey e Schmitz (2001), entre a Sermatec e as outras empresas que se relacionam com ela, isto é, a Sermatec exerce controle sobre as outras empresas da cadeia em função das assimetrias existentes entre as firmas.

De forma geral, a cadeia global de produção dos fabricantes de equipamentos do Brasil para o setor sucroalcooleiro, da qual a Sermatec faz parte, é uma cadeia que parece ser dominada pelo produtor, conforme classificação apresentada por Gereffi (1994), isto é, pelas empresas produtoras dos equipamentos, as quais controlam os elos ao longo do sistema de produção por possuir uma tecnologia chave para a produção dos mesmos. Este resultado mostra-se bastante interessante já que provavelmente este é um dos poucos setores no Brasil em que o poder da cadeia global é liderado pelo produtor, pela peculiaridade do processo produtivo intensivo em tecnologia.

A liderança da cadeia global dos produtores de equipamentos do Brasil para o setor sucroalcooleiro se deve à experiência e tradição desse setor reconhecido em nível mundial, conforme descrito ao longo da pesquisa. O processo de aprendizado do setor sucroalcooleiro do Brasil foi aprimorado com a abertura da economia e a desregulamentação do setor, o qual obrigou tanto empresas produtoras do produto final, basicamente açúcar e álcool, quanto empresas produtoras de equipamentos, a se inserirem nas cadeias produtivas globais. Este processo de inserção levou às empresas brasileiras a um *upgrading* ou aperfeiçoamento funcional. (GEREFFI; 1994).

De acordo com Humphrey e Schmitz (2000), este *upgrading* surge do processo de aprendizado por interação (*learning-by-interaction*) no âmbito local entre as empresas do setor, as quais estavam focadas na competitividade dos seus processos produtivos; e de aprendizado por exportação (*learning-by-exporting*) nas cadeias globais. Este último item foi propiciado pela intensa entrada de capital e investimento estrangeiro no país e pelo aumento das exportações uma vez estabelecida a cadeia global.

Estes aspectos contribuíram para que hoje o setor sucroalcooleiro do Brasil seja considerado o mais competitivo do mundo, com maior índice de produtividade e rendimento industrial, menores custos de produção e uso de uma eficiente e moderna tecnologia nacional inserida nas unidades produtivas do país.

Um aspecto importante é o crescimento no volume de vendas em 2006 quando comparado com o ano anterior, da Sermatec e da Renk Zanini. Este crescimento foi na ordem de 500% e 160% respectivamente. Outro indicador é o aumento das exportações da Sermatec em 210% no mesmo período. Este aumento está diretamente relacionado com o processo de expansão em que está inserido o setor sucro-alcooleiro do Brasil, principalmente em termos internacionais, pelo crescente interesse dos países na produção de álcool carburante e conseqüentemente, na compra de equipamentos para este processo

Por outro lado, as empresas brasileiras produtoras de equipamentos para o setor sucroalcooleiro, são cada vez mais conhecidas no mercado internacional pela qualidade de seus produtos. No caso da Sermantec, além da tecnologia de domínio da empresa, para equipamentos de extração do caldo e fabricação de açúcar, e da experiência em fabricação de caldeiras com tecnologia HPB, é hoje a mais respeitada do mundo para caldeiras de biomassa como combustível. Os equipamentos mais procurados pelo mercado internacional são Caldeiras de vapor de alta pressão (Sermatec) e acionamento Torqmax (Renk Zanini). (ANSEMI, 2007, p. 82-83).

6. Considerações Finais

No Brasil, a multiplicação de cadeias produtivas pode ser uma boa solução para a baixa competitividade mundial, pois estão presentes alguns pressupostos como a existência de setores intensivos em mão-de-obra que se encontram em estágio maduro, possuindo baixos salários, que acabam interferindo na qualidade final do produto, além da necessidade de absorver tecnologia, da diminuição dos custos logísticos, dificuldade de inserção nos mercados mundiais mais exigentes e da possibilidade de obtenção de capitais para investimento a custo mais baixo; entretanto, também lidam com a burocracia excessiva e altos custos administrativos, entre outros entraves. (ANUÁRIO DO COMÉRCIO EXTERIOR, 2006)

Deve-se compreender que não é possível depender exclusivamente de um benefício fiscal propiciado, hoje, pelo Governo Brasileiro, sendo, para este uma renúncia fiscal. Ainda que o processo de *drawback* seja uma alternativa para as empresas aumentarem sua competitividade, é importante destacar que o processo às vezes acaba sendo bastante burocrático, aspecto este que em muitas ocasiões inviabiliza sua execução, principalmente quando operacionalizado por PME's. Desta forma, a excessiva burocracia em muitos casos acaba sendo um fator que desmotiva as organizações a adotarem este processo, o qual, tal qual visto no caso apresentado, contribui para a redução dos custos de produção do produto final para fins de exportação.

Outro aspecto que pode implicar na falta de competitividade do Brasil no exterior é o desconhecimento de pequenos e médios empresários deste processo visto que até pouco tempo não havia, por parte do governo brasileiro, uma preocupação de inserir as empresas nacionais nas cadeias produtivas globais. O *drawback* vem impulsionar essa inserção pela competitividade auferida através dos benefícios fiscais e o presente artigo buscou analisar até que ponto este processo pode ser benéfico para as empresas, podendo trazer contribuições no sentido de divulgar esta ferramenta.

Quando PME's são abordadas dentro do tema, verifica-se que o custo Brasil dificulta ainda mais a inserção das mesmas nas cadeias produtivas globais. Entraves como taxas bancárias sem diferenciação por porte de empresa, logística que permite vantagens de negociação somente em grandes quantidades e os encargos sociais de manutenção da mão-de-obra contribuem para afastar este tipo de empresa de uma inserção efetiva no mercado mundial.

Verifica-se com base no estudo de cadeias produtivas globais que quanto mais cooperativas forem as relações entre os atores, mais competitivas poderiam ser as empresas (ZYLBERZTAJN *et al*, 1993). Diante dos resultados encontrados, considera-se para responder a questão de pesquisa proposta na introdução deste trabalho, que a adesão ao esquema de *drawback* facilita a conexão das empresas brasileiras às cadeias globais pela redução do custo de produção e pela dinâmica da cadeia produtiva, havendo, também, um impacto na competitividade. No caso estudado a economia gerada foi de 30%, possibilitando à empresa a inserção em mercados globais e ainda na possibilidade de *upgrading* (GEREFFI, 1994; GEREFFI, 2001; HUMPREY e SCHMITZ, 2000). Além do custo mais baixo, identificou-se outros fatores propiciados pela cadeia na utilização do *drawback* como o aprendizado e o mencionado *upgrading*. Assim, responde-se a questão principal da pesquisa e com isso, atende-se aos objetivos.

Como é comum a todas as pesquisas, algumas limitações são apresentadas. Inicialmente um estudo de caso não poderá refletir a realidade de todas as empresas brasileiras, principalmente em se tratando de um estudo de caso único. Soma-se a isso a impossibilidade deste método em fazer generalizações. Uma vez que este estudo não tem a pretensão de finalizar o tema, como sugestão para estudos futuros, pode-se incluir pesquisas mais aprofundadas sobre mecanismos de promoção às exportações, assim como os efeitos da utilização do *drawback* em outros setores para avaliar se o benefício também é percebido da mesma maneira em outras indústrias.

Referências

- ANUÁRIO, **Comércio Exterior 2006**: 1. ed. São Paulo: Editora Análise, 2006.
- ANSELMINI, R.. **Sermatec e Renk Zanini confirmam fusão**. Jornalcana Fev. 2007.
- AZEVEDO, P. F. **Integração Vertical e Barganha**. Tese (Doutorado em Economia) - Programa de Pós-Graduação em Economia, Departamento de Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1996.
- BARBOSA, F. V.. **Competitividade**: conceitos gerais. In: RODRIGUES, Suzana B. (Org.). *Competitividade, Alianças estratégicas e gerência internacional*. Editora Atlas, 1999.
- BATISTA Jr, P. N. **Mitos da Globalização**. USP - Estudos Avançados 12 (32), São Paulo, 1998.
- BRASIL, Decreto n 4.543, de 27/12/02. **Regulamento Aduaneiro**, Brasília, DF. Diário Oficial da União, 27/12/02.
- CAMPOS, A.. **Comércio internacional e importação**. São Paulo, Aduaneiras 1990
- CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 5 Edição. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- CNI (2005). **Carga Tributária e seus Efeitos na Economia**. Congresso do Conselho de Contribuintes do Ministério da Fazenda. Brasília, 14 de setembro de 2005.
- _____ (2008). **Carga tributária retarda crescimento da economia**. Disponível em: <http://www.cni.org.br/portal/data/pages/8A9015D01B5ACF84011B6EF556B506A9.htm>. Acessado em: 05/novembro/2008.
- CYRINO, A. B. and Oliveira Jr, M. M. **Pesquisa Global Players: Investigação sobre Processos de Internacionalização de Empresas no Brasil**. ENANPAD, 2002.
- DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. **A concept of agribusiness**. Division of Research. Graduate School of Business Administration. Boston: Harvard University, 1957.
- DEPARTAMENTO DA CANA –DE-AÇÚCAR E AGROENERGIA . **Usinas e destilarias cadastradas**. Disponível em: http://www.agricultura.gov.br/pls/portal/docs/PAGE/MAPA/SERVICOS/USINAS_DESTILARIAS/USINAS_CADASTRADAS/UPS_06_09_2007.PDF. Acessado em: 26/maio/2008.

- FARINA, E.M.M.Q; SAES, M.S.M. **O agribusiness do Café no Brasil**. Editora Milkbizz Ltda. 1999.
- FLEURY, A C.C. e FLEURY, M T L. **Estratégias competitivas e competências essenciais: perspectivas para a internacionalização da indústria no Brasil**. Gestão & Produção, agosto de 2003, volume 10, número 2, páginas 129-144, ISSN 0104-530-X. São Carlos.
- FLICK, U. **Uma introdução à Pesquisa Qualitativa**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- FOLHA ONLINE (2007). **Conheça a história da CPMF**. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u320356.shtml>. Acessado em: 05/novembro/2008.
- GEREFFI G., HUMPHREY J., & STURGEON T.; **Global Value Chains Conference**, Rockport, Massachusetts, April 25-28, 2002.
- GEREFFI, G. & KORZENIEWICZ, M.; **Commodity Chains and Global Capitalism**, Greenwood, 1994.
- HIRATUKA, C. **Estrutura de coordenação e relações interfirmas: uma interpretação a partir da teoria dos custos de transação e da teoria neo-schumpeteriana**. Economia & Empresa, São Paulo, v. 4, n. 1, 1997.
- HITT, M. A.; Ireland, R. D. and Hoskisson, R. E. **Strategic management: competitiveness and globalization**. Ohio: South-Western College Publishing, 2001.
- HOPKINS, T K e WALLERSTEIN, I. **Commodity Chains in the World-Economy prior to 1800**. Review, Volume X, Numero 1, Verão 1986, edição de aniversário.
- HUMPHREY, J. SCHMITZ, H. **Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research**. IDS Working Papers 120, IDS, Brighton. 2000.
- JANK, M. S. **A Competitividade do Agribusiness Brasileiro – Discussão Teórica e Evidências no Sistema de Carnes**. Tese (Doutorado em Economia) - Programa de Pós-Graduação em Economia, Departamento de Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 1996.
- JUNG, C. F. **Metodologia para Pesquisa & Desenvolvimento aplicada a novas Tecnologias, Produtos e Serviços**. Editora Axcel Books do Brasil, 1999.
- LABATUT, E. N. **Política de comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiros, 1994.
- _____. **Teorias e práticas de comércio exterior**, 2000 São Paulo: Aduaneiros, 1983.
- MINISTÉRIO RELAÇÕES EXTERIORES, **Risco Brasil**. Disponível em <http://www.mre.gov.br/cdbrasil/itamaraty/web/port/economia/comext/custobr/apresent.htm>. Acessado em: 04/fevereiro/2007.
- MYERS, M. **Qualitative research in information systems**. Disponível em: <http://www.auckland.ac.nz/msis/isworld/>. Acessado em: 01/novembro/2008.
- PASIN, R. M. **O processo de Internacionalização de Grandes Grupos Empresariais Brasileiros através das Fusões e Aquisições Transacionais**. VI-SEMEAD, FEA/USP, 2003.
- PORTAL TRIBUTÁRIO. **Drawback Verde e Amarelo**. Disponível em: <http://www.portaltributario.com.br/artigos/drawbackverdeamarelo.htm>. Acessado em: 01/de novembro/2008.
- PORTER, M. E. **A vantagem competitiva das nações**. Editora Campus, São Paulo, 1990.
- _____. **Vantagem competitiva**. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1993.
- RAUEN, A. T. **Custos de transação e governança: novas tipologias de relações interfirmas**. Revista Espaço Acadêmico. No. 69. Fev. 07- Mensal – Ano VI, 2007.
- REVISTA NEGÓCIOS. 2006. Disponível em: http://www.revistanegocios.com.br/ver_noticias.asp?cat=41. Acessado em: 7/junho/2007.
- SERMATEC. Disponível em: <http://www.sermatec.com.br>. Acessado em: 1/junho/2008.

UNIBANCO (2007). “**Alerta açúcar e etanol**” (05 de outubro de 2007). Disponível em: www.investshop.com.br/arq/publicacao/ivs/img/alert_sugar_ethanol_041007_p.pdf. Acessado em: 02/abril/2008.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism**. New York: The New York Free Press, 1985.

_____. **Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives**. *Administrative Science Quarterly*, n.36, 1991. p. 269-296.

_____. **Mechanisms of Governance**. New York: Oxford University Press, 1996.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3 ed. – Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D; FARINA, E.M.M.Q; SANTOS, R.C. **O Sistema Agroindustrial do Café**. Porto Alegre: Ortiz, 1993.

ZYLBERSZTAJN, D. **Economia das organizações**. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. (Orgs.). *Economia e gestão dos negócios agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000.