

Política tributária e exportações de couro *wet blue*¹

Clayson Correia de Sousa²
José Gilberto de Souza³
Hildo Meireles de Souza Filho⁴
Hélio Braga Filho⁵
Agnaldo de Sousa Barbosa⁶

Resumo: Um dos principais conflitos da cadeia couro-calçadista é a questão da taxação das exportações de couro no estágio *wet blue*. De um lado, estão o Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e os fabricantes de calçados e artefatos de couro, que a defendem; de outro, está a Confederação Nacional da Agricultura (CNA), que é contra. Conforme decisão da Câmara de Comércio Exterior (Camex), em janeiro de 2007 foi extinta a tarifa sobre as exportações de couro *wet blue*. Este artigo teve por objetivo discutir as exportações brasileiras de couro e alguns entraves da competitividade da cadeia, de forma a gerar subsídios às políticas públicas quanto à decisão de taxar ou não as exportações desse tipo de couro. Usaram-se dados de exportação de couro do período e da taxa cambial de 1999 a 2005. Na época em que houve a taxação, as exportações de couros de maior valor agregado (*crust* e acabado) ampliaram-se tanto em valor quanto em volume. Isso se deveu à desvalorização cambial ocorrida no início de 1999, que aumentou a competitividade nacional desses segmentos. Assim, a taxação apenas penalizou os curtumes de *wet blue* e os segmentos à montante deles.

Palavras-chave: cadeia couro-calçadista, política tributária, política comercial.

Tributary Policy and wet blue leather's exports

Abstract: One of the mains fights at the leather and footwear productive chain refers to the tributary policy on the exports of wet blue leather. In one hand, there are the Centre of the Tanagers Industries from Brazil (CICB) and the national makers of shoes and artifacts of leather that want the taxation. On the other hand, there are the Agriculture National Confederation (CNA) and the tanagers of wet blue that don't want it. After a decision of the federal government, the extinction of the taxation from January of 2007 was established. This paper had like objective discusses the exportations of brazilian leather and any obstacles to the competitiveness of the chain and thus creates fundamentals for policies about this question. The numbers of exports of leather as in value as in quantities and the rate of exchange between 1999 and 2005 were used. Along this period, there is an improvement of exports of crust and finished leathers, as in value as in quantities, but this occurred, in true, divided to the depreciating of the rate of exchange at the start of the year 1999, what improved the national competitiveness in this segment.

Key words: chain leather to shoes, tributary policies, trade policies.

¹ Este artigo é parte integrante da dissertação de mestrado, em andamento, do primeiro autor.

² Engenheiro agrônomo, M.Sc. em Zootecnia pela Universidade do Estado de São Paulo (Unesp), Campus de Jaboticabal, SP. claysoncorreia@yahoo.com.br

³ Geógrafo e doutor docente do Departamento de Economia Rural da Universidade do Estado de São Paulo (Unesp), Campus de Jaboticabal, SP. jgilbert@fcav.unesp.br

⁴ Economista e doutor docente do Departamento de Engenharia de Produção da UFSCar, SP. hildo@dep.ufscar.br

⁵ Economista, doutor docente e pesquisador do Ipes/Neic do Unifacef de Franca, SP. agnaldoweb@gmail.com

⁶ Historiador, doutor em Sociologia, coordenador e pesquisador do Neic/Ipes do Unifacef. HPG@com4.com.br

Introdução

O principal problema da política econômica é levar a economia de uma posição insustentável a uma sustentável do ponto de vista macroeconômico. A equação 1 define um campo de atuação da política macroeconômica por meio de cada termo: na qual o primeiro traduz o campo de atuação das políticas fiscal e monetária, o segundo é afetado pela política comercial e pela taxa de câmbio e o terceiro e último é afetado pela política de controle de capitais e endividamento externo. A política fiscal engloba:

- Gastos correntes do governo.
- Transferências e subsídios.
- Manejo de empresas públicas.
- Carga tributária.

Podem-se questionar quais os estímulos que os gastos ou as políticas impositivas proporcionam para produzir bens comercializáveis ou bens não comercializáveis⁷. A resposta que se dá a essa pergunta se traduz na política adotada, a qual implicará na demanda agregada, na alocação dos recursos e na Balança Comercial.

De acordo com o modelo neoclássico, os déficits da Balança de Pagamentos podem ser corrigidos pela política cambial, o que também afeta a demanda agregada. O modelo ortodoxo conjectura que uma desvalorização cambial pode beneficiar a Balança Comercial e estimular o nível de atividade econômica. A desvalorização eleva o preço em moeda nacional dos bens comercializáveis em relação aos não comercializáveis, o que resultará numa redução na demanda interna dos primeiros, um aumento da procura por bens de consumo doméstico e um salto maior das exportações e a substituição de importações (BUAINAIN et al., 1998; ROSSETI, 2002).

A desvalorização cambial promove dois efeitos: o primeiro é uma diminuição imediata dos termos de trocas dos bens de tal maneira que o volume comercializado se mantém e o saldo num primeiro momento se deteriora, já

que os compradores buscam renegociar os contratos. O segundo efeito: tem-se a oportunidade, dada pela diminuição em moeda estrangeira dos preços à exportação, de se obter fatias do mercado internacional. Assim, a evolução do saldo da Balança Comercial tem uma curva em forma de “J” representando um aumento do volume e do valor exportado conforme se desvaloriza a moeda nacional (BUAINAIN et al., 1998).

O objetivo deste trabalho é analisar as exportações brasileiras de couro de 1999 a 2005 e discutir os principais entraves a sua competitividade de forma a gerar subsídio para a decisão de taxar ou não as exportações de *wet blue*.

Revisão de Literatura

Numa cadeia produtiva, é possível distinguir-se vários segmentos e é comum um único país deter apenas uma ou algumas etapas do processo produtivo, o que representa uma vantagem comparativa o fato de o complexo couro-calçadista brasileiro possuir todas.

O complexo pecuário-couro-calçadista se inicia com as indústrias que fabricam máquinas e insumos, além das instituições de pesquisa, ensino e extensão que apóiam e promovem o desenvolvimento tecnológico de toda a cadeia, a qual segue com a atividade pecuária, com os frigoríficos, curtumes, indústria de calçados, indústria de artefatos de couro, comércio e termina com o consumidor final, que pode ser tanto interno quanto externo. No Brasil, essa cadeia vem apresentando saldos comerciais acima de US\$ 2 bilhões desde o início da década de 1990. Segundo dados do *Relatório Anual de Informações Sociais (Rais/MTE)*, em 1999, havia 9.488 estabelecimentos formais registrados no Brasil, em apenas três segmentos: calçados, couro e artefatos de couro, os quais empregavam 269.069 pessoas formalmente (BRASIL, 2005).

Segundo dados do Centro das Indústrias de Curtume do Brasil (CICB), referentes ao

⁷Para mais detalhes sobre este assunto, ver Buainain (1998).

período entre 1980 e 2000, a produção brasileira de couro quase que triplicou, passando de 13,8 milhões para pouco mais de 32 milhões de couros, o que equivale a quase 11% do comércio mundial. Nesse mesmo período, as exportações aumentaram de 1.284 para 14.739 couros e desse montante cerca de 85% correspondeu ao couro do estágio *wet blue*, de menor valor agregado e responsável por 80% dos resíduos poluentes ao longo de todo o processo de beneficiamento até o estágio final de manufatura. O mesmo não ocorreu com o valor exportado, visto que houve queda relativa dos preços a partir de 1999 (BRASIL, 2005).

Os curtumes podem ser classificados em produtores de *wet blue* (primeiro estágio do processamento após a salga, tem a coloração azulada devido ao tratamento com cromo), curtumes integrados (os quais desenvolvem todas as etapas do processamento desde o couro cru até o couro acabado), curtume acabado (usam o couro *wet blue* como matéria-prima e o transforma em *crust* semi-acabado – e depois em acabado), e ainda curtumes de acabamento, os quais usam o couro *crust* como matéria-prima e executam apenas a etapa final de acabamento (BRASIL, 2005).

Apesar de haver vários indicadores que atestam o valor e a competitividade dessa cadeia no Brasil, ela vem sofrendo e se adaptando à concorrência externa, principalmente após a abertura comercial e a valorização cambial no início da década de 1990, quando passaram a entrar no mercado interno produtos importados, principalmente chineses, no segmento de calçados mais baratos, dada sua grande disponibilidade de mão-de-obra, além da Itália no segmento de calçados finos, bastante tradicionais mundialmente, já que está em busca de maior competitividade e, visando reduzir custos de produção, transferiu as etapas de fabricação do calçado e curtimento do couro para os países do Leste Europeu, com menores custos de mão-de-obra e menores restrições ambientais (FRANCIQUINI; AZEVEDO, 2003).

Segundo dados do *US Leather* (1997) e do CICB, compilados por Basso (2005), no Brasil, o abate de bovinos passaria de 13,85 milhões em 1980 para 48 milhões de cabeças em 2010, aumentando sua participação de 7% para 22% do abate mundial. Esse mesmo autor afirma que, apesar disso, o couro nacional perde em qualidade em relação aos concorrentes externos, já que, enquanto um couro fresco brasileiro vale cerca de US\$ 24,00, o mesmo produto americano vale US\$ 50,00, e ainda, melhorando-se a qualidade e processando-se o produto, é possível agregar cerca de 800% no valor final do produto manufaturado, além do impacto socioeconômico disso, já que, enquanto a produção de mil couros frescos por dia emprega dez pessoas, a mesma produção do produto manufaturado emprega 2 mil pessoas. Quando comparado aos concorrentes externos, o couro brasileiro perde em qualidade. Enquanto nos Estados Unidos cerca de 80% da produção é de qualidade superior, aqui no Brasil, esse índice não passa de 8%. Segundo dados de pesquisa, 80% dos defeitos do couro nacional ocorrem até o pré-processamento, somando-se as perdas devido aos maus tratos desde o campo, podendo-se citar problemas relacionados à:

- Falta de controle de ectoparasitas do rebanho como carrapato, berne e mosca-do-chifre.
- Uso do ferrão para lidar com os animais.
- Injúrias (lesões) causadas também por cerca de arame farpado, plantas daninhas espinhosas, além do transporte em caminhão e da esfola nos frigoríficos (BASSO, 2005; BRASIL, 2005; CORRÊA, 2001).

Rezende e Perez (2004) afirmaram que a participação brasileira no mercado externo até meados da década de 1990 ocorria basicamente com os couros de maior valor agregado (*crust* e acabado) quando o *wet blue* passou a ser mais demandado, principalmente pela Itália. Após 2001, com a incidência de imposto de 9% sobre a exportação de *wet blue*, a exportação de couros *crust* e acabado retomou sua curva de crescimento, sendo que

a de couro acabado cresceu 245% entre 2000 e 2003. Por sua vez, os países da União Européia dificultam o acesso dos produtos brasileiros de maior valor agregado incidindo uma alíquota de 6,5%. Segundo a *Revista Courobusiness* (2005a), em 2004, o imposto de exportação brasileiro sobre o *wet blue* foi reduzido inicialmente para 7% e depois de segunda resolução da Câmara de Comércio Exterior (Camex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, deveria ser reduzido a 4% a partir de janeiro de 2006, e 0% a partir de 2007, o que segundo essa revista é um retrocesso para favorecer a exportação de matéria-prima em detrimento da exportação de produtos de maior valor agregado, jogando fora todo o esforço das negociações que estavam em andamento com a União Européia para que ela retire a taxa de 6,5% que incide sobre os couros *crust* e acabado, brasileiros. Ainda segundo essa revista, tal decisão beneficia apenas quatro grandes frigoríficos responsáveis por apenas 2,5% do total das exportações brasileiras de couro, além de beneficiar a indústria calçadista italiana, que importa o nosso *wet blue* de pouco valor agregado e muito mais barato, e facilita sua competitividade em detrimento da indústria brasileira.

Também segundo a *Revista Courobusiness* (2005b), enquanto o couro *wet blue* historicamente é vendido no mercado externo ao redor de US\$ 30 a unidade, o produto acabado alcança a cifra de US\$ 90 a unidade, o que bastaria para justificar uma medida do governo para estimular exportações de produtos de maior valor agregado. Por sua vez, segundo Hafers (2004), citado por Resende e Perez (2004), esse imposto sobre a exportação do *wet blue* reduz o custo do produto para a indústria nacional, mas essa diferença é transferida para o pecuarista na forma de perda, já que ele recebe menos pelo couro e não tem estímulo para melhorar a qualidade.

De acordo com a Confederação Nacional da Agricultura (CNA), a taxa de couro *wet blue* representa depreciação dos preços e perda da receita com as exportações. Segundo ela, a taxa atua transferindo renda dos pecuaristas,

frigoríficos e curtumes de *wet blue* para as indústrias de acabamento e de calçados, já que o couro representaria cerca de 12,5% do valor da arroba pago ao pecuarista e, ao deprimir o preço, a taxa seria um desestímulo para a melhoria da qualidade da matéria-prima (COUROBUSINESS, 2005b). Contudo, segundo Brasil (2005), o pecuarista não recebe pela qualidade do couro e ainda Brasil (2005), citado por Pigato (2001), que, em entrevista a 19 frigoríficos no Estado de São Paulo, com registro no Serviço de Inspeção Federal (SIF), constatou que nenhum deles remunerava os pecuaristas pela qualidade do couro e comercializavam o produto na forma conhecida como “bica corrida”, sem qualquer critério de classificação por qualidade.

A Tabela 1 mostra algumas das justificativas pró-taxação recolhidas pela CNA e contestadas pela própria CNA, conforme a *Revista Courobusiness* (2005b).

Ainda segundo o CICB (2005), citado pela *Revista Courobusiness* (2005b), os principais países produtores proíbem ou taxam a saída de matéria-prima, a indústria curtidora brasileira trabalha com capacidade ociosa de 50% e também foram feitos investimentos da ordem de US\$ 300 milhões em tecnologia e modernização do parque industrial nacional, por acreditar na política do governo de favorecer a exportação de produtos de maior valor agregado. Além do mais devido à taxa na União Européia em 6,5% sobre os couros acabados, e a isenção de imposto da entrada de *wet blue* em seus países, para a indústria brasileira ter reciprocidade e competitividade, a saída desse tipo de couro daqui do Brasil deveria ser taxada em 20% (REVISTA COUROBUSINESS, 2005b).

Azevedo (2000, p. 65) relata que:

... a exportação de produtos de menor valor agregado pode ser explicada por alguns motivos tais quais: a) sistema tributário, sobretudo pelas dificuldades de ressarcimento de crédito no Brasil; b) barreiras tarifárias aos produtos de maior valor agregado; tendência crescente da redução do Lead Time (tempo de resposta a pedidos) entre acabadores e calçadistas, o que dificulta

Tabela 1. Justificativas a favor e contra a taxaço segundo a CNA.

Algumas justificativas pró-taxaço (recolhidas pela CNA), mas... (segundo a CNA)

Escalada tarifária praticada pela União Européia (importação livre de matéria-prima – <i>wet blue</i> e tarifas progressivas para produtos de maior valor agregado, couro acabado e calçados).	O Brasil também pratica escalada tarifária, com alíquotas de 3,5% para o couro salgado que entra no País; de 5,5% para o <i>wet blue</i> (que se encontra na lista de exceções com alíquota de 2%); e de 9,5% a 11,5% para o couro <i>crust</i> e acabado. Calçados, vestuários, bolsas e outros artefatos de couro sofrem taxaço de 21,5% (Capítulos 42 e 64 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)).
Forçar a União Européia a negociar a equalização das tarifas de importação da matéria-prima com a dos produtos acabados.	A União Européia, assim como o Brasil, não adota a equalização tarifária de matérias-primas e produtos acabados.
Inibir a exportação de couro <i>wet blue</i> para garantir o abastecimento do mercado doméstico.	O Brasil produz cerca de 35 milhões de peles bovinas por ano, das quais as indústrias brasileiras de calçados e artefatos têm capacidade de absorver e comercializar em torno de 15 milhões de peles, sendo o excedente exportado, gerando empregos e divisas para o País.
Promover competitividade às indústrias de calçados e couros de maior valor agregado. Comentário: não é justificável criar reserva de mercado para a indústria nacional, pois o Brasil exporta apenas o couro excedente. Além disso, o País vive em regime de economia aberta, podendo exportar e importar livremente matérias-primas e produtos finais.	Nenhum dos problemas apontados para justificar a taxaço foi resolvido com a implementação do Imposto de Exportação. Também não houve melhoria significativa nas vendas externas de produtos de maior valor agregado.

Fonte: Revista *Courobusiness* (2005b).

as exportações de couro acabado o que aumentam os custos de transação no mercado internacional e levam os calçadistas a integrarem verticalmente a produção ou se valerem de contratos de longo prazo para a etapa de acabamento do couro...

Segundo esse autor, um grande empecilho à competitividade da cadeia couro-calçadista se dá no ambiente institucional e refere-se ao custo tributário às empresas exportadoras. A Lei Complementar 87, de 1996, denominada de “Lei Kandir”, teve por objetivo reduzir os impostos às exportações brasileiras, isentando-as de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

(ICMS). O mesmo propósito teve a Lei 9.363, do mesmo ano, que instituía a retirada da carga fiscal resultante da cobrança Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Confins) em cada etapa da cadeia produtiva, cujo montante deveria ser recuperado como créditos fiscais sobre o Imposto de Produtos Industrializados (IPI). Contudo, as dificuldades burocráticas impedem a recuperação de tais créditos, o que impossibilita sua utilização efetivamente. Essa injustiça tributária prejudica as empresas exportadoras que acumulam créditos fiscais não recuperados e que passam

a importar o couro (matéria-prima, no caso o *wet blue*), a despeito da disponibilidade doméstica via *drawback*⁸. Finalmente, a propensão ao maior controle contratual entre acabadores e indústria calçadista, exigindo maior resposta ao atendimento de pedidos, dificulta a exportação de produtos de maior valor acabado.

Procedimentos de pesquisa

As séries históricas anuais de 1990 a 2005 usadas foram as do volume exportado de couros (em mil couros), do valor total exportado (em milhões de dólares), compiladas do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) (2006) e da *Revista Courobusiness* (2006). Individualmente, foram avaliados a quantidade exportada e o valor total anual para cada tipo de couro (salgado, *wet blue*, *crust* e acabado). Pela quantidade e pelo valor total exportado

de couros, calculou-se o preço por unidade (em US\$/unidade), as porcentagens de volume e de valor para cada tipo de couro exportado, bem como as taxas de crescimento anual do valor *Free on Board* (FOB), ou seja, excluídos os custos de logística até o embarque no navio, do volume e dos preços FOB das exportações. Também se utilizaram os dados da Fundação Getúlio Vargas (FGV) referentes às taxas de câmbio nominal e real, e quanto a esta última, calcularam-se as taxas de crescimento anual de 1999 a 2005.

Resultados e discussão

As evoluções das exportações brasileiras de couro, em quantidade (mil couros) e em valor (milhões de dólares), de 1999 a 2005, são apresentadas na Tabela 2 e graficamente nas Fig. 1 e 2.

Tabela 2. Exportações brasileiras de couro em quantidade (mil couros) e valor exportado (milhões de dólares) de 1999 a 2005.

Ano		Salgado	Wet blue	Crust	Acabado
1999		314,00	10.327,64	2.205,81	2.032,37
2000		119,89	10.398,20	2.638,65	1.701,76
2001		270,80	10.482,94	4.182,93	2.263,73
2002	Mil couros	318,23	12.535,59	2.318,48	3.983,62
2003		259,46	13.264,02	2.486,51	5.886,37
2004		188,18	15.839,42	2.596,67	7.747,61
2005		280,86	16.000,48	3.632,67	8.312,93
1999		3,73	303,06	131,47	147,35
2000		1,41	424,76	179,79	138,75
2001		5,34	398,10	245,49	214,26
2002	US\$ milhões	4,81	395,55	167,63	362,24
2003		2,50	390,68	173,93	468,98
2004		2,35	455,37	183,46	600,02
2005		5,25	427,08	239,41	649,04

Fontes: CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

⁸ *Drawback* refere-se à reimportação de matéria-prima nacional que foi exportada, sobre a qual não incide Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

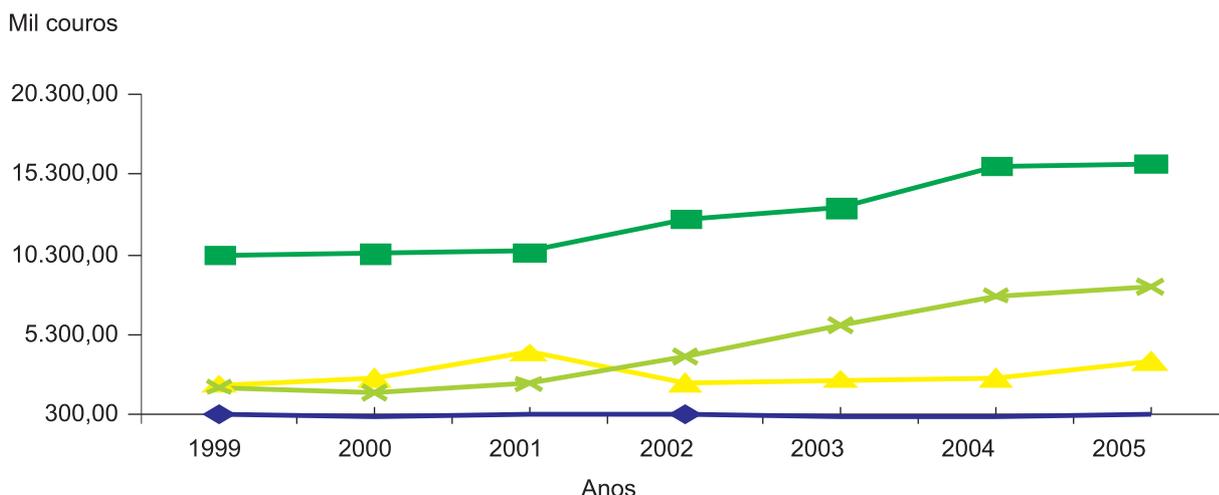


Fig. 1. Evolução das exportações brasileiras em quantidade.

Fonte: CICB (2006), *Revista Courobusiness* (2006).

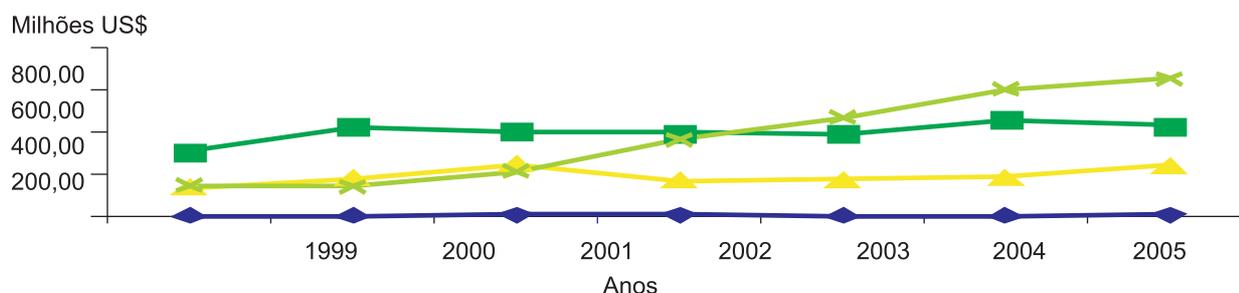


Fig. 2. Evolução das exportações brasileiras de couro em valor.

Fonte: CICB (2006), *Revista Courobusiness* (2006).

Com tais dados, é possível calcular que, nesse período, as exportações de *wet blue* aumentaram 54,92% em quantidade e 40,92% no valor total das exportações (em milhões de dólares americanos – US\$), enquanto as exportações de acabado cresceram 309% em quantidade e 340% no valor. Nota-se que além do crescimento maior desse último em termos percentuais, pela Fig. 2 percebe-se que, já em 2003, o valor total das exportações de acabado superou a de *wet blue*, mesmo com menor volume exportado, passando à casa dos US\$ 600 milhões em 2005 enquanto a de *wet blue* permaneceu abaixo dos US\$ 400 milhões.

As Fig. 3 e 4 mostram a participação percentual nas exportações brasileiras de cada tipo de couro em 2005. Por meio delas, é

possível calcular que os couros do tipo salgado e *wet blue* juntos somaram 57,68% da quantidade total exportada (em mil couros) enquanto os couros *crust* e acabado ficaram com os 42,32% restantes. Contudo, no valor total exportado, os couros *crust* e acabado, de maior valor agregado, contribuíram com 67,27% do valor total, mesmo tendo exportado menos fisicamente, contra apenas 32,73% dos couros salgado e *wet blue*.

A Tabela 3 mostra a evolução dos preços nesse período, o que melhor pode ser visualizado na Fig. 5, a qual mostra que os couros *crust* e acabado foram os que apresentaram maiores valores. Enquanto o couro *wet blue* na média apresentou o valor de US\$ 32, o produto acabado superou os US\$ 80.

Segundo a *Revista Courobusiness* (2005a) e (2005b), o aumento na participação dos couros *crust* e acabado no total das exportações, durante esse período, se deve à taxação instituída a partir de 2001, sobre as exportações do couro *wet blue*, o que segundo essa publicação, justificaria um posicionamento governamental para manter a taxação. Contudo, tal assertiva é derrubada

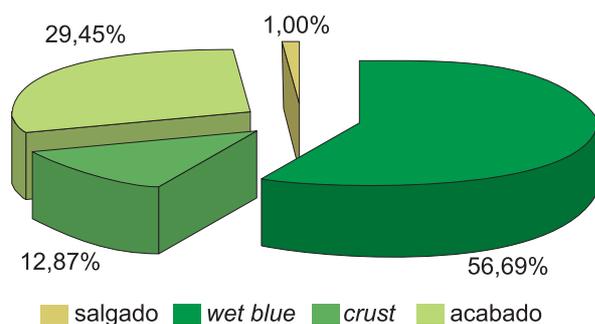


Fig. 3. Exportação em 2005 (em % do número de couros).

Fontes: elaborado a partir de dados do CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

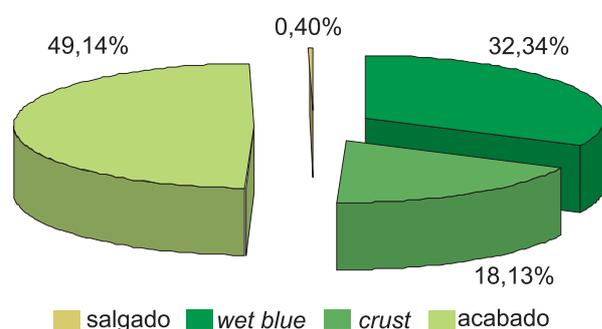


Fig. 4. Exportação em 2005 (em % de receita).

Fontes: elaborado a partir de dados do CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

Tabela 3. Valor do couro exportado em US\$ unidade, de 1999 a 2005.

Ano	Salgado	Wet blue	Crust	Acabado
1999	11,86	29,34	59,60	72,50
2000	11,80	40,85	68,14	81,54
2001	19,73	37,98	58,69	94,65
2002	15,13	31,55	72,30	90,93
2003	9,63	29,45	69,95	79,67
2004	12,48	28,75	70,65	77,45
2005	18,70	26,69	65,91	78,08
Média	14,19	32,09	66,46	82,12

Fontes: CICB (2006) e *Revista Courobusiness*, 2006.

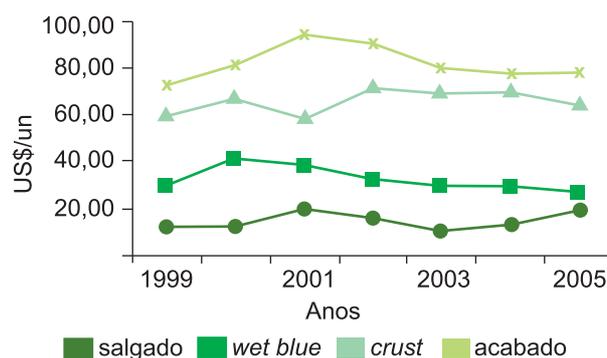


Fig. 5. Evolução dos preços dos couros no mercado externo.

Fontes: CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

quando se leva em consideração que, o período em análise corresponde ao da desvalorização cambial brasileira a partir de 1999 (Fig. 6). Assim, pode-se defender a tese de que esse aumento das exportações se deve, na verdade, ao ganho de competitividade do produto nacional proporcionado pela desvalorização da moeda, o que conforme introduzido anteriormente, leva a um aumento do volume e do valor exportado, embora num primeiro momento os termos de troca sejam reduzidos (BUAINAIN et al., 1998).

A desvalorização da taxa de câmbio pode ser visualizada na Tabela 4 e nas Fig. 6 e 7, por meio de gráficos, com a taxa de câmbio nominal e a taxa de crescimento anual da taxa real de 1999 a 2005, segundo a Fundação Getúlio Vargas (2006). Nas Fig. 8, 9 e 10, são apresentadas as taxas de crescimento anual das exportações de couro por tipo em volume e valor, as taxas de crescimento dos preços por tipo de couro, bem como das taxas médias dos totais.

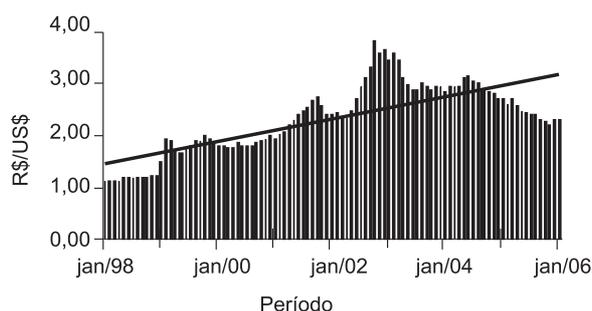


Fig. 6. Taxa de câmbio nominal.

Fonte: Fundação Getúlio Vargas (2006).

desvalorização cambial demonstrada nas Fig. 6 e 7, no período após 1999, quando a moeda americana se manteve em média 95,33% (Fig. 7) mais valorizada que a moeda brasileira, medido pela taxa real. Provavelmente, houve renegociações que reduziram os preços do couro brasileiro, independentemente do tipo. Contudo, isso aumentou a competitividade e implicou o aumento das exportações tanto em quantidade quanto em valor total, conforme também apresentados nas Fig. 1 e 2, respectivamente.

Tabela 4. Taxa de câmbio nominal R\$/US\$.

Ano	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai	Jun.	Média
1998	1,12	1,13	1,13	1,14	1,15	1,15	-
1999	1,50	1,91	1,90	1,69	1,68	1,77	-
2000	1,80	1,78	1,74	1,77	1,83	1,81	-
2001	1,95	2,00	2,09	2,19	2,30	2,38	-
2002	2,38	2,42	2,35	2,32	2,48	2,71	-
2003	3,44	3,59	3,45	3,12	2,96	2,88	-
2004	2,85	2,93	2,91	2,91	3,10	3,13	-
2005	2,69	2,60	2,70	2,58	2,45	2,41	-
	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.	Média
1998	1,16	1,17	1,18	1,19	1,19	1,21	1,14
1999	1,80	1,88	1,90	1,97	1,93	1,84	1,74
2000	1,80	1,81	1,84	1,88	1,95	1,96	1,79
2001	2,47	2,51	2,67	2,74	2,54	2,36	2,15
2002	2,93	3,11	3,34	3,81	3,58	3,63	2,44
2003	2,88	3,00	2,92	2,86	2,91	2,93	3,24
2004	3,04	3,00	2,89	2,85	2,79	2,72	2,97
2005	2,37	2,36	2,29	2,26	2,21	2,29	2,57

Fonte: Fundação Getúlio Vargas (2006).

Os dados das Fig. 8 e 9 mostram que durante o período em análise as taxas de crescimento das exportações tanto em valor quanto em volume se mantiveram constantes, mas positivas, enquanto as taxas de crescimento dos preços a partir de 2001 (Fig. 10) se apresentaram negativas, ou seja, houve queda dos preços em moeda estrangeira (dólares). Isso fortalece a tese aqui apresentada, de que com a

Se por um lado a taxação penaliza os pecuaristas, os frigoríficos e os exportadores de *wet blue*, por outro – dadas as exportações –, um protesto freqüente dos produtores de calçados⁹ é que conseqüentemente só ficam no mercado nacional as peças de pior qualidade e mais caras. A saída, então, seria importar a matéria-prima,

⁹ Conforme questionário recentemente aplicado aos industriais, no arranjo produtivo de Franca, SP (SOUSA et al., 2007).

prática que historicamente, conforme Barbosa (2006), os produtores do Sul têm adotado com maior frequência, mas há maior resistência pelos produtores de Franca, SP, e a demanda desse pólo pela taxaço e restrição das exportações do *wet blue* junto ao governo federal vem desde a década de 1970¹⁰, quando o governo ora liberava ora as restringia totalmente, ou estabelecia cotas de exportação, de forma a garantir o abastecimento da indústria nacional.

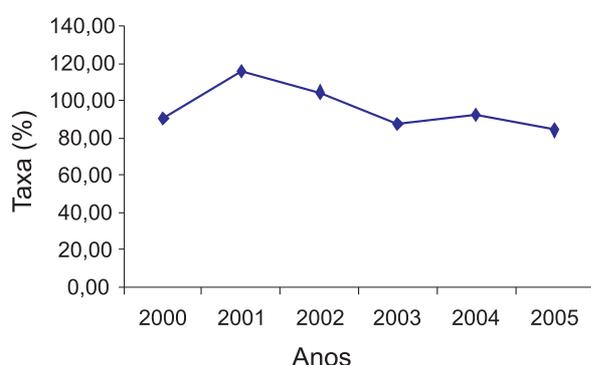


Fig. 7. Taxa de crescimento anual da taxa de câmbio real (real/dólar).

Fonte: Calculado a partir dos dados da Fundação Getúlio Vargas (2006).

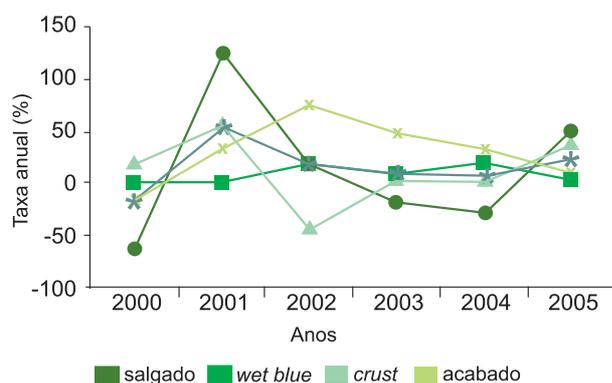


Fig. 8. Taxas de crescimento anual do volume exportado por tipo de couro.

Fontes: CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

¹⁰ Para mais detalhes, ver Barbosa (2006, p. 250, 251 e 252).

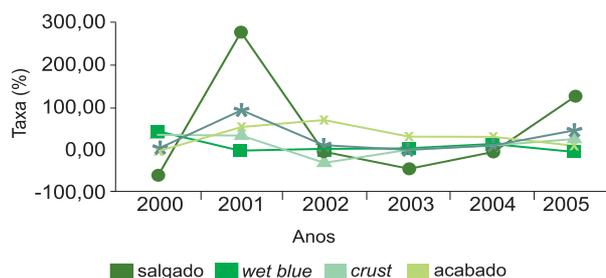


Fig. 9. Taxas de crescimento anual por tipo de couro em valor (FOB).

Fontes: calculado a partir dos dados do CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

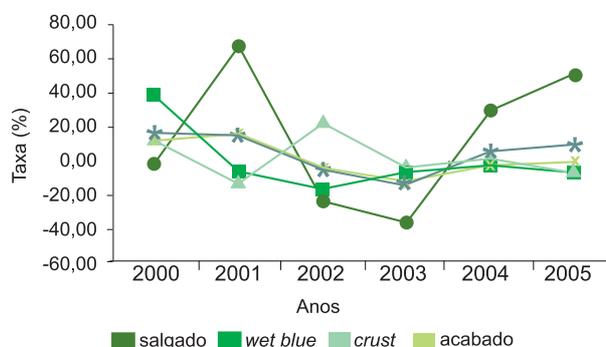


Fig. 10. Taxas de crescimento anual dos preços FOB por tipo de couro.

Fontes: Calculado a partir dos dados do CICB (2006) e *Revista Courobusiness* (2006).

Considerações finais e conclusões

O aumento das exportações de couros *crust* e *acabado* de 1999 a 2005 não pode ser explicado pela taxaço das exportações de couro *wet blue* no mesmo período, mas pela desvalorização cambial ocorrida em 1999. Assim, a taxaço das exportações de *wet blue* no período apenas penalizou os produtores desse tipo couro.

Uma saída para amparar os demais segmentos à jusante dos curtumes de *wet blue* seria ao mesmo tempo em que se liberam as exportações, liberar também as importações para a indústria nacional e reduzir sua tarifa a zero, para compensar o mesmo procedimento quanto às exportações. Além disso, podem-se criar

cotas de exportação quanto à quantidade e à qualidade do couro, de forma a garantir o abastecimento da indústria nacional. A reforma tributária também é fundamental para que se corrijam as injustiças aqui citadas.

A decisão também deve levar em consideração as políticas comercial e ambiental, ou seja, qual o caminho que o governo deseja seguir: exportar baixo ou alto valor agregado, inclusive porque o curtimento até o estágio de *wet blue* é o maior poluidor.

Literatura citada

AZEVEDO, P. F. Fórum de competitividade da Cadeia produtiva de Couro e Calçados. In: BRASIL. MDIC. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. **Projeto: "Apoio à Instalação dos Fóruns de Competitividade nas cadeias produtivas de Couro/ Calçados, Têxtil, Madeira/Móveis e Fertilizantes"**. São Paulo: PENSA-USP, 2000. p. 52-132. Relatório Final.

BARBOSA, A. de S. **Empresariado Fabril e Desenvolvimento Econômico: Empreendedores, Ideologia e Capital na Indústria do Calçado**. São Paulo: HUCITEC-FAPESP, 2006. 220 p.

BASSO, E. O comércio do couro. In: Embrapa Gado de Corte. **Reuniões Técnicas sobre peles e Couros**. Disponível em: <<http://www.embrapa.br>>. Acesso em: mar. 2005.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Fórum de competitividade da cadeia produtiva de couro e calçados**. Diagnóstico. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: jul. 2005.

BUAINAIN, A. M.; BUAINAIN, V. P.; FONSECA, R. B.; **Macroeconomia e políticas agrícolas**. Mimeo. 1998. 138 p.

CENTRO DAS INDÚSTRIAS DE CURTUMES DO BRASIL. **Estatísticas**. Disponível em: <<http://www.brazilianleather.com.br/estatísticas>>. Acesso em: jan. 2006.

CORRÊA, A. R. O Complexo Coureiro Calçadista Brasileiro. BNDES Setorial. n. 14. 2001. p. 65-92.

FRANCISCHINI, A. S. N.; AZEVEDO, P. F. Estratégias das empresas do setor calçadista diante do novo ambiente competitivo: análise de três casos. **Gestão da Produção**, São Carlos, SP. v.10, n. 3, p. 251 – 265. 2003.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. **Banco de dados**. Disponível em: <<http://www.fgvdados.br>>. Acesso em: dez. 2006.

RESENDE, J. V. DE; PEREZ, L. H. Exportações Brasileiras de Couro, 1996 a 2006. **Informações Econômicas**, São Paulo, SP. v. 34, n.12, p. 7 – 18, 2004.

REVISTA COUROBUSINESS. **Wet Blue** : Tributar ou não tributar. Disponível em: <<http://.courobusiness.com.br/comercio/54.php>>. Acesso em: dez. 2005a.

REVISTA COUROBUSINESS. **Wet Blue**: taxar ou não taxar. Os argumentos básicos das correntes favorável e contrária à taxação. Disponível em: <<http://ss.com.br>>. Acesso em: dez. 2005b.

REVISTA COUROBUSINESS. **Estatísticas**. Disponível em: <<http://www.courobusiness.com.br>>. Acesso em: jan. 2006.

ROSSETTI, J.P. **Introdução à Economia**. São Paulo: Atlas, 2002. p. 461-469.

SOUSA, C. C. de; SOUZA, J. G. de; CÔRTEZ, M. R.; BARBOSA, A. de S.; PAULILLO, L. F. de O. Inovação, aprendizado, cópia na indústria de calçados e o desenvolvimento do arranjo produtivo em Franca, SP. In: CONGRESSO DA SOBER, 45., 2007, Londrina. **Anais...** Londrina: Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2007. [CD ROM].