

Tributação do couro *wet blue* e suas implicações ao setor coureiro¹

Cássia Barbosa Saretta²

Resumo

Este trabalho busca examinar a taxaço das exportações do couro wet blue (couro em estágio primário de processamento), buscando, em primeira instância, analisar como é o setor de curtumes no Brasil, bem como a sua cadeia produtiva e suas debilidades. O problema a ser adiante discutido, consiste no fato de que os produtos básicos primários derivados do couro animal têm em si pouco valor econômico agregado. Estes são exportados (em grande parte para os países europeus) na forma de wet blue, ao invés de passarem por mais etapas de processamento e agregação de valor internamente. Buscando esclarecer a questão, este artigo, inicialmente, irá expor os setores da cadeia de couro e derivados bem como os grupos estratégicos em curtumes no Brasil e os seus gargalos, como a falta de investimento em P&D no setor, falta de coordenação entre os agentes, ausência de padronização, dentre vários outros problemas.

Palavras-chave: Couro *wet blue* – Tributação.

Introdução

Este trabalho busca examinar a taxaço das exportações do couro *wet blue* (couro em estágio primário de processamento), buscando, em primeira instância, analisar como é o setor de curtumes no Brasil, bem como a sua cadeia produtiva e suas debilidades.

A taxaço deste tipo de couro foi decretada, pelo Governo Federal, no dia 7 de dezembro de 2000 e institui que os couros e peles inteiros, de bovinos, de superfície unitária não superior a 2,6 m² (dois metros e sessenta centímetros quadrados) e os couros e peles, de bovinos, pré-curtidos de outro modo, e qualquer outro,³ ficam sujeitos à incidência do Imposto de Exportação à alíquota de nove por cento que não se aplica às exportações

1 A autora agradece os comentários e sugestões de Abidack R. Corrêa, assistente técnico da Gerência Setorial de Bens de Consumo do BNDES.

2 Mestranda – Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente do Instituto de Economia da Unicamp.

3 Classificados nos códigos 4104.10, 4104.22 e 4104.29.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM.

destinadas aos Estados Partes do Mercado Comum do Sul – Mercosul. Todavia, através da Resolução CAMEX n. 15 de 10 de maio de 2001 e do Decreto n. 3.821 de 22 de maio de 2001, esta taxa foi estendida aos países membros do Mercosul.

O problema a ser adiante discutido, consiste no fato de que os produtos básicos primários derivados do couro animal têm em si pouco valor econômico agregado. Estes são exportados (em grande parte para os países europeus) na forma de *wet blue*, ao invés de passarem por mais etapas de processamento e agregação de valor internamente. Além disso, é válido ressaltar que a União Européia isenta a importação de *wet blue* mas taxa a importação de couros acabados, semi-acabados e calçados brasileiros. Para tentar conter estas exportações do *wet blue* a qual propicia maior desenvolvimento dos curtumes internamente é que foi criado o tributo de 9% às exportações deste couro. Nesse sentido, esta política tributária pode ser encarada também como uma política industrial. Contudo, o setor ainda enfrenta sérias limitações estruturais que não são simplesmente resolvidas com a imposição de um tributo.

Buscando esclarecer a questão, este artigo, inicialmente, irá expor os setores da cadeia de couro e derivados bem como os grupos estratégicos em curtumes no Brasil e os seus gargalos, como a falta de investimento em P&D no setor, falta de coordenação entre os agentes, ausência de padronização, dentre vários outros problemas. Posteriormente, será destinada uma seção para abordagem do comércio exterior, apontando a inserção periférica do Brasil no mesmo, bem como o desempenho do setor coureiro nas exportações. O terceiro item visa discutir o que vem ocorrendo após a majoração da tributação das exportações do couro *wet blue* e finalizando o trabalho serão levantadas algumas conclusões.

A decisão de tributar o couro *wet blue*, atualmente, vem sendo alvo de discussão entre os agentes envolvidos no setor coureiro calçadista e o que se pretende é esclarecer sob alguns pontos a questão.

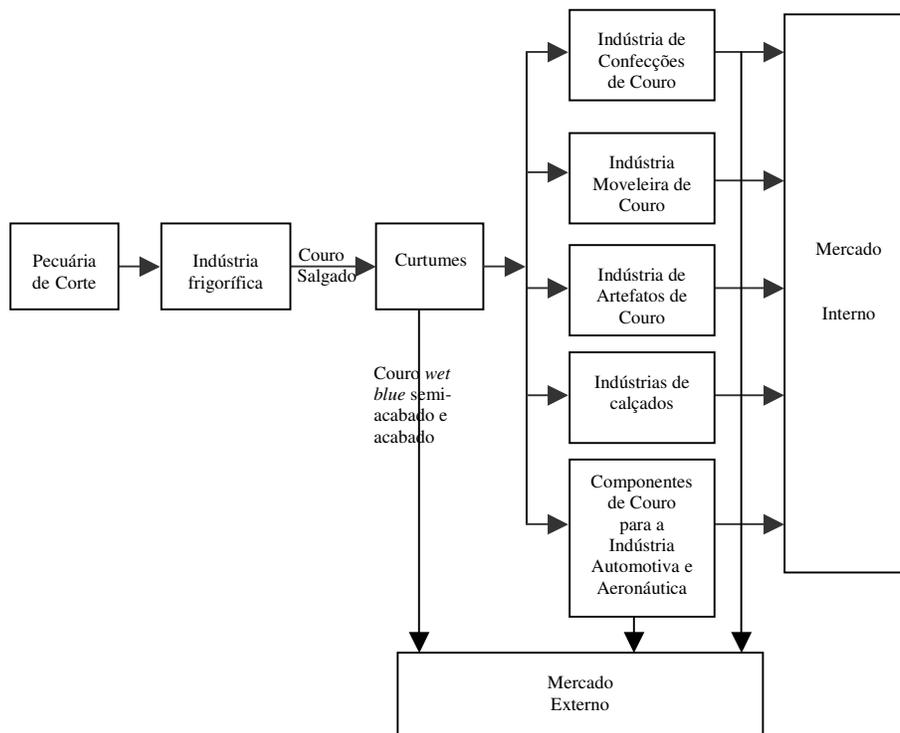
A grande polêmica criada em torno do assunto sem um fundamento teórico, empírico ou mesmo uma análise consciente da evolução do capitalismo e a inserção do Brasil, como país periférico no contexto do comércio exterior justificam a relevância deste trabalho, afim de esclarecer alguns mitos.

1 Panorama do setor de curtumes

O setor coureiro, no Brasil, teve o início de seu fortalecimento no século XIX, no Rio Grande do Sul. A grande disponibilidade de peles vacuns, neste estado, oriundas das charqueadas e posteriormente dos frigoríficos, incentivou a implantação de curtumes por imigrantes alemães e italianos. O processo de curtimento que começou de maneira rudimentar, aperfeiçoou-se graças ao aporte de tecnologia e equipamentos oriundos da Europa, permitindo já após o fim da Primeira Guerra o início das exportações de couros.

Atualmente, esse setor é um importante elo da cadeia agro-industrial de bovino de corte. Abaixo, na Figura 1, estão os principais segmentos da cadeia de couro e derivados, todos eles fortemente presentes no Brasil, como discutem (Instituto Euvaldo Lodi, Confederação Nacional da Agricultura e Sebrae, 2000).

Figura 1
Cadeia de couros e derivados



Estes órgãos (IEL, CNA & SEBRAE, 2000) ressaltam que é característica desse fluxo produtivo etapas tecnologicamente separáveis e produtos intermediários estáveis, ou seja, passíveis de armazenamento e transporte. Nesse sentido, diversos países concentram sua produção em apenas uma etapa, como a Itália na produção de calçados.

Uma análise mais completa desse fluxo deve levar em consideração as importações, visto que com as reformas liberais no início dos anos 90 (redução das tarifas de importação) a presença das mesmas é significativa.

De acordo com o informe Setorial do BNDES (2001), no Brasil a indústria de couro é constituída por aproximadamente 450 curtumes, sendo sua maioria (80%) considerada pequena empresa. Estes curtumes constituem um mercado pouco concentrado, segundo IEL, CNA & SEBRAE (2000), a maior empresa em termos de faturamento (receita operacional líquida) detém apenas 12,5% do total do mercado, sendo seguida por 25 empresas que detêm entre 1 e 10% do mercado. Além disso, deve-se acrescentar o fato de que há inúmeros curtumes artesanais sem qualquer registro.

O faturamento estimado do setor é de US\$ 2 bilhões/ano e gera 65.000 empregos diretos. De acordo com a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) MTB, apenas 27.821 empregos são formais registrados, sendo que esse número não inclui os trabalhadores autônomos, os trabalhadores informais e os empregados em frigoríficos, que possuem o setor de curtimento integrado na própria unidade (BNDES, 2001).

Para Alcalá (1996) estas indústrias de curtumes podem ser divididas em 4 tipos, de acordo com as etapas de processamento que realizam do couro, as quais são:

- Curtumes integrados – realizam todas as etapas de processamento-do couro verde ao acabado;
- Curtumes de *wet blue* – realizam apenas a primeira etapa de curtimento;
- Curtumes de acabados – adquirem o *wet blue* e o transformam em *crust* (semi acabados) e acabados.
- Curtumes de Seções de acabamento – Utilizam-se do *crust* como matéria prima para realizarem a etapa final de acabamento.

Todavia, para se entender como é a inserção competitiva de cada grupo no mercado, esta divisão acima é insuficiente, a divisão proposta pelo IEL, CNA & SEBRAE (2000), divide a indústria em 5 grupos principais, podendo a mesma empresa atuar em mais de um desses grupos, conforme apresenta o Quadro 1.

Quadro 1
Grupos estratégicos em curtumes

Principais Grupos Estratégicos	Fatores de sucesso	Obstáculos	Barreiras de mobilidade
Exportadores de <i>wet blue</i> , abastecendo ou não o mercado interno	Proximidade da oferta de couro verde (ex.: Centro Oeste) Escala elevada	Produto de baixo valor agregado	Média dada pela escala de produção
Exportadores de <i>crust</i> e acabado	Domínio de tecnologia Escala elevada Esforços de marketing	Distribuição completa pela diversidade de produtos Dificuldade de fornecimento <i>just in time</i> para indústria externa de calçados e artefatos Barreiras tarifárias	Elevada, dada pelo domínio de tecnologia, marketing e escala.
Produção de <i>crust</i> e acabados para mercado interno	Necessidade de coordenação estrita com empresas de calçados e artefatos (produção em clusters)	Competição com o couro importado via draw back	Média, dada pelo domínio da tecnologia
Produção para mercado interno (não tecnificados, independente da etapa a que se dedicam)	Baixos custos Mercado informal (não arca com custo ambiental e fiscal)	Ausência de padronização Baixa capacidade gerencial	Não há
Curtumes artesanais	Mão de obra familiar. Exploração de nichos de mercado	Dificuldade de acesso a canais de distribuição Problemas na absorção de novas tecnologias Dificuldade de renovação de fontes de tanino natural	Não há

Fonte: IEL, CNA & SEBRAE (2000).

No Brasil ainda há grande representação dos grupos exportadores de *wet blue*, o que em certa medida, até explica a grande crítica à este tributo. O mercado informal, é também significativo assim como a produção para o mercado interno não tecnificado. Há também a presença de grupos

estratégicos de exportadores de *crust* e acabados, mas em quantidades menores do que os exportadores de couro *wet blue*.

De acordo com os dados da pesquisa trimestral de couro do IBGE (2002), a quantidade de couro cru inteiro adquirida de origem nacional em 2001 foi de aproximadamente 23,3 milhões de peles,⁴ e desse montante 50% foi exportado como *wet blue* (11,7 milhões de peles). A decisão macroeconômica de sobretaxar as exportações do couro primário, visa que parte desta matéria prima de baixo valor agregado (*wet blue*) seja processada no país, e que posteriormente venha à atender tanto ao mercado externo, na forma de produtos de maior valor agregado (*crust* e acabados), quanto ao mercado interno para a indústria de calçados, de artefatos, de vestuário mobiliário e automotivo, ressaltando que a indústria de calçados no país é grande geradora de renda e emprego.

Todavia, percebe-se pela análise do Quadro 2 que os fatores de sucesso não são simples de serem atingidos e necessitam de um certo esforço para que o Brasil possa vir a ser representativo na produção de couros de maior valor agregado, como, por exemplo, exportadores de couro *crust* e acabados que precisam ter o domínio da tecnologia para esta produção, esforços em marketing e produção em escala. A geração e a incorporação de inovações é fundamental.

“Na atualidade deter conhecimento tecnológico conduz a dominação econômica e política” (Staub, 2001).

O Brasil possui hoje um complexo sistema de ciência e tecnologia, mas que nos últimos anos foi relegado a um plano muito baixo na política do governo federal. Nesse sentido, Staub (2001) levanta alguns desafios tecnológicos que precisam ser modificados, como a instabilidade dos recursos financeiros com a área de ciência e tecnologia e enfatiza que além de instáveis as aplicações realizadas no último triênio, 1998/2000 são inferiores as aplicações do período 1999/2002. Staub discute a inadequada estrutura de financiamento as atividades de P&D bem como a baixa participação nessa área pelo setor privado. O autor enfatiza que em função desse comportamento o Brasil investe menos de 1% do seu PIB em atividades de P&D, enquanto que alguns países de industrialização recente estão investindo de 2 a 3% do seu PIB, como é o caso da Coréia do Sul, país

4 Os valores do IBGE estão subestimados. A fonte utilizada para o valor das exportações de couro *wet blue* foi da revista *Courobusiness*. No tópico sobre comércio exterior estes dados estarão expressos.

que orientou a sua industrialização para setores nos quais a produção e a exportação requeriam inovações. Ou seja, não adianta o couro ser tributado para ser processado no país se os agentes, micro economicamente, não estão aptos para absorver as tecnologias do mercado.

No setor de couros e derivados, IEL, CNA & SEBRAE (2000) discutem que existem tecnologias disponíveis, entretanto, a taxa de investimento em automação é baixa em função principalmente da falta de financiamento e dificuldade de acesso a linhas de crédito para compra de maquinários e insumos químicos. Ainda de acordo com as entidades acima, a automação da indústria de couros e derivados, bem como, o tratamento de efluentes são tendências irreversíveis e considerados obstáculos a competitividade do setor. No Brasil ainda menos de 3% dos curtumes brasileiros se beneficiavam com algum tipo de automação.

É importante esclarecer que os curtumes que se encontram em dificuldades são os “tradicionalistas”, ou seja, os curtumes de acabamento. Este segmento, em sua maioria, está se tornando um prestador de serviços para os elos posteriores da cadeia coureiro-calçadista. Em geral as indústrias de calçados e demais, adquirem o couro *wet blue* dos grandes curtumes e entregam para que os curtumes “tradicionalistas” processem o acabamento.

A automação permite maior controle de situações indesejáveis como a do processo físico falta de uniformidade do couro, visto que permite o controle de variáveis como a temperatura, tempo, PH, ação mecânica e concentração de produtos químicos. A automação possibilita a adaptação química a inúmeras condições de matéria prima (Bogdawa, 1998).

Os curtumes precisam evoluir em tecnologias desde a recepção dos couros, até a sua estocagem, passando pela modernização dos processos produtivos e atentando-se também para a questão ambiental com modelos de produção mais sustentáveis.

Entretanto, o problema do setor de couros e derivados no Brasil começa antes dos curtumes, ou seja, na qualidade da matéria prima, a pele. Nesse sentido, uma política que busque beneficiar a agregação de valor ao setor coureiro tem que se atentar para os pecuaristas e tornar educativo e remunerador ao produtor manejos que agridam menos a pele do animal, como marca de fogo, riscos e cicatrizes provocados por cercas, cicatrizes de curral, e no transporte. Não é tão difícil substituir a marcação de fogo por marcação com brincos e ao invés de usar cercas de arame farpado colocar cerca elétrica, estes são apenas alguns exemplos. Gomes (2001) aponta que tais perdas chegam à casa dos US\$ 2,5 bilhões anualmente, sem falar dos 200

mil empregos que deixam de ser gerados. O aumento da qualidade das peles, que resultaria em renda extra para os pecuaristas, poderia ser alcançado com a adoção de um manejo mais cuidadoso com o gado e um controle mais eficiente das parasitoses (o pecuarista brasileiro recebe pelo couro menos de 50% do que o pecuarista dos Estados Unidos).

Exemplificando-se o caso da produção de *crust* e couro acabado para atendimento do mercado interno, são levantados como fatores de sucesso, a maior coordenação entre empresas de calçados/artefatos e os curtumes. O fato de coexistirem interesses comuns (entre curtumes e setor calçadista/artefatos) e esses agentes conseguirem focar objetivos convergentes viabilizam a formação de organizações de apoio tecnológico e de capacitação de mão-de-obra. Esta maior coordenação entre agentes da cadeia é interessante tanto a nível microeconômico quanto para o desenvolvimento local da região.

A parceria entre curtumes e frigoríficos também é necessária para a melhoria da qualidade da matéria prima couro. O BNDES (2001) levantou, com fontes secundárias, o modelo de parceria entre curtumes e frigoríficos na situação atual, assim como propostas que poderiam minimizar as perdas que ocorrem desde a retirada do animal da fazenda até a chegada do couro no curtume para industrialização (vide Quadro 2). O modelo de parceria proposto já vem sendo utilizado por algumas empresas.

Quadro 2
Modelos de Parceria entre Curtumes e Frigoríficos

Situação atual	Situação proposta
Transporte deficiente dos animais das fazendas aos frigoríficos	Desenvolver manual e implementar procedimentos corretos no transporte do gado vivo e conservação de carrocerias.
Pré abate sem obedecer o período de descanso e lavagem dos animais provocando veimento	Implantação de sistema de lavagem eficiente do animal no pré-abate, provocando a vasoconstricção periférica do gado
Sistema irregular de atordoamento. Sangrias e linhas de corte erradas. Esfola deficiente provocando danos ao couro e a carcaça.	Acompanhamento na sala de abate objetivando implantar procedimentos corretos na sangria e na definição das linhas de corte e esfola, evitando cortes e furos no couro e danos na carcaça.
Transporte do couro verde com peso morto agregado	Aparação e pré descarte do couro verde no frigorífico, economizando no frete.
Má conservação do couro até a chegada ao curtume	Tratamentos microbiológicos do couro para possibilitar melhor qualidade e conservação e o transporte adequado do couro verde

Fonte: BNDES (2001).

Edquist (1997) ressalta que mudanças organizacionais e tecnológicas estão muito relacionadas e que a mudança organizacional é frequentemente uma exigência para o processo de inovação obter êxito. O autor em sua abordagem sobre sistemas de inovação permite não só a inclusão de fatores econômicos que influenciam a inovação como também fatores institucionais, organizacionais, sociais e políticos e nesse sentido é uma abordagem interdisciplinar.

Assim, busca-se demonstrar a necessidade de uma maior integração/coordenação entre os agentes dessa cadeia produtiva. A noção básica de gestão de cadeia de suprimentos ou *supply chain management*, de acordo com Bowersox citado por Batalha & Lago da Silva (2000) baseia-se na noção de que a eficiência ao longo do canal de distribuição pode ser melhorado através do compartilhamento de informação e planejamento conjunto de entre seus diversos agentes. Para ressaltarem a importância dessa coordenação os autores exemplificam a mudança de comportamento dos agentes econômicos verificados na cadeia de carne bovina do Reino Unido, que após a crise da vaca louca, o governo, associações de classe, grandes varejistas, frigoríficos e produtores rurais passaram a fomentar e desenvolver alianças tripartides (varejo, frigorífico, produtores) visando melhorar a sua imagem e competitividade tanto no mercado interno quanto externamente ao Reino Unido.

2 Comércio Exterior

Para se compreender o significado de uma sobretaxa, às exportações do couro *wet blue*, é fundamental que se entenda o ambiente institucional no qual se dão as relações exteriores para, posteriormente, entender que esta tomada de decisão, a nível macro, está muito além do que os lobistas, contrários a ela, atestariam como almejado pelos formuladores da mesma, ou seja, criar uma reserva de mercado da matéria prima couro para a indústria calçadista, reduzir os preços dos couros salgado e *wet blue*. Além disso, os lobistas alegavam (continuam alegando) que esta taxação prejudicaria a balança comercial em um momento em que o governo se empenha em gerar superávites. Todavia, estes argumentos se mostram frágeis perante o objetivo mais abrangente e desenvolvimentista que esta política visa versus ao atendimento de um grupo de interesse.

2.1 Inserção do Brasil no Comércio Internacional nos dias atuais

A globalização comercial, uma velha conhecida, na maioria das vezes tem sido para os subdesenvolvidos, uma queda de braço entre um anão e um gigante (Cano, 2000).

No caso do setor coureiro-calçadista brasileiro é nítido o padrão de exportação de couro de baixo valor agregado e importação de couro de alto valor. Como já identificado pelo IEL, CNA & SEBRAE (2000) um importante indutor desse problema é um elemento do ambiente institucional que regula as transações de comércio exterior: as tarifas de importação e exportação. A fim de inibir as importações de couros acabados, a União Européia aplicou uma sobretaxa de 6,5% sobre os couros *crust* e acabados, não fazendo nenhuma restrição aos couros salgado e *wet blue*. Os autores ressalvam ainda que esse diferencial de rentabilidade foi suficiente para induzir o aumento das exportações brasileiras de *wet blue*, em detrimento das exportações de maior valor agregado. A progressividade da tarifa de importação (escalada tarifária) dificulta a exportação de produtos mais elaborados e os produtos mais afetados pela escalada tarifária, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (1999) são os têxteis, os calçados de couro, os produtos de borracha e os alimentos.

Em contrapartida, Teixeira (1999) discute que o governo brasileiro não pode queixar-se muito sobre esta escalada tarifária, visto que ele mesmo incentiva a exportação agrícola com baixo valor agregado, com a adoção de instrumentos como a Lei Kandir.⁵ O autor aponta ainda que este instrumento levou ao desemprego em massa das indústrias processadoras internas de produtos que têm elevado peso na pauta de exportação.

É importante destacar que nesse contexto atual, as políticas industriais estão “amarradas numa camisa de força”, com uma legislação incoerente em determinados aspectos.

Mendonça (2000) demonstra que o *wet blue* é exportado a R\$ 30 por peça (preços de 2000) e que o Brasil fornece 50% do *wet blue* que é consumido no mercado mundial. Depois de industrializado, esse mesmo couro é vendido a R\$ 350 a peça (para sapatos) e R\$ 700 para estofados. O autor questiona por que o Brasil não se apropria dessa diferença, visto que o

⁵ A Lei Kandir prevê a não incidência do Imposto (ICMS) sobre as operações que destinem ao exterior mercadorias, produtos industrializados, semi-elaborados, prestações de serviços para o exterior e **inclusive de produtos primários**.

beneficiamento desse couro no mercado interno traria uma grande vantagem também para a indústria nacional de calçados, bolsas, cintos e estofados que não teriam que pagar tão caro, como pagam atualmente, pela matéria prima importada.

O IEL, CNA & SEBRAE (2000) destacam que com o aumento das exportações do couro *wet blue*, os curtumes horizontais, ou seja, que possuem a parte molhada (beneficiamento do couro até *wet blue*) e a parte seca (beneficiamento até o acabado) estão dando espaço aos chamados “curtumes de pasta” e firmas acabadoras. Os “curtumes de pasta” são firmas com poucos funcionários (1 ou 2) que compram o couro cru diretamente do frigorífico, terceirizam o seu beneficiamento até o estágio *wet blue* e exportam. Este processo, gera deficiências na cadeia produtiva, em parte explicadas a seguir. Segundo os mesmos autores, este novo segmento, o “curtume de pasta” gera alguns problemas para o setor, como:

- “Desemprego, uma vez que para se fazer o couro ‘*wet blue*’, não se utiliza 10% da mão-de-obra que seria necessária para fazer o couro acabado;
- capacidade ociosa dos curtumes, uma vez que as instalações necessárias para se fazer o couro *wet blue* não chegam a 10% do necessário e do que se tem para fazer o couro acabado;
- perda de tecnologia do setor, porque esta se fazendo apenas o estágio inicial do beneficiamento do couro, em que não se exige investimentos em tecnologia, bastando para tanto um barracão e um tambor para o cromo (fulão);
- redução das divisas, porque para US\$1,00 do *wet blue* exportado, poderia se ganhar US\$9 a 10,00 no couro acabado”.

Outro item que se torna importante com a emergência da discussão ambiental é o fato do Brasil estar priorizando a produção e exportação justamente da etapa mais poluente, que é o caso da produção do *wet blue*, que acarreta prejuízos ambientais aos efluentes decorrentes do tratamento a cromo. É conveniente aos países importadores deste couro o beneficiarem após esta etapa, o que seria conveniente também ao Brasil continuar o beneficiamento desse couro.

Considerando-se a agregação de valor e o impacto ambiental como dois critérios para avaliação recente do setor, a tendência que se apresenta é a pior possível. Do ponto de vista de agregação, a maior relevância do *wet blue* implica um menor valor das exportações relativamente aos couros *crust* e acabado. Em termos de valor essa situação é apenas superior a exportação de

couro salgado. No entanto, nesse último caso o impacto ambiental da produção seria bastante reduzido uma vez que a utilização do cromo no processo de fabricação do *wet blue* constitui a etapa mais poluente de toda a cadeia produtiva (IEL, CNA & SEBRAE, 2000).

De acordo com a *Courobusiness* (2002) o maior comprador do couro brasileiro é a Itália. No ano de 2001, 46,8% do total do couro exportado do Brasil foi para este país que importa preponderantemente *wet blue* e o transforma em produtos acabados que concorrem com os produtos brasileiros na Europa. Já os Estados Unidos, que compraram apenas 2,5% da quantidade de couro exportado em 2001, representam 11% do total em valor. É que os Estados Unidos importam exclusivamente couros semi-acabados, de maior valor agregado. Na Tabela 1 estão indicados os países de destino das exportações de couros brasileiros.

Tabela 1
Destino das exportações brasileiras em 2001 – valores em mil US\$
quantidade em toneladas

País	Valor (em mil US\$)	% do total	Quantidade (tonelada)	% do total
Itália	289.198	32,8	104.749	46,8
Hong Kong	112.253	12,7	18.203	9,8
Estados Unidos	93.336	10,9	5.171	2,5
Portugal	62.749	7,1	13.623	7,6
China	55.564	6,3	6.437	5,4
Uruguai	39.149	4,4	2.964	5,6
Espanha	37.001	4,2	9.214	5,4
Alemanha	21.154	2,4	2.737	1,3
Taiwan	20.346	2,3	5.264	3
Cingapura	17.706	2,0	1.355	1,2
Sub-total	751.459	85,3	177.703	88,9
Outros	129.522	14,6	26.315	11,1
Total	880.981	100	204.018	100

Fonte dos dados brutos: Secex. Organização: *Courobusiness* (2002).

Outro ponto que vem a reforçar a criação deste tributo, como instrumento de política industrial, se deve ao fato inexorável de deterioração ou no máximo estabilização dos preços das commodities no mercado internacional. Este ponto é facilmente verificado observando a evolução dos preços do café, soja, laranja, cana, boi entre outros, assim como no caso do couro.

Os preços do *wet blue* se mantiveram num patamar externo de valorização com o preço mais estacionado (média de US\$ 40,00 a unidade) do que o couro acabado (que chegou a um valor médio próximo dos US\$ 100,00) de acordo com a *Courobusiness* (2002). Novamente ressalta-se que o couro *wet blue* esteve bastante valorizado no mercado externo devido ao abate de animais contaminados pela “vaca-louca”, caso contrário os preços no ano de 2001 poderiam ser menores para o couro *wet blue*. Todavia, a lógica de queda de preço de commodities não é usada para produtos de maior valor agregado, visto que estes apresentam tendência de estabilidade ou de ascensão de preços.

2.2 Desempenho do setor coureiro nas exportações

É inegável a relevância das exportações do setor coureiro para a balança comercial do Brasil, visto que o mesmo é superavitário. No lado das importações, o couro manteve-se dentro da média dos últimos 10 anos, na ordem de US\$ 184 milhões, correspondente basicamente a couros semi acabados da Argentina. Por outro lado, as exportações no ano de 1999 foram de US\$584 milhões, em 2000 de US\$741 milhões em 2001 de US\$ 854 milhões, valores significativos para o Brasil. O que se busca alcançar não é um retrocesso nessa competitividade do couro e sim um avanço, no sentido de aumentar a agregação de valor ao couro, no País, gerando um aumento de oferta de emprego e renda e conseqüentemente o aumento de divisas, seja por exportar o couro de maior valor agregado, seja por estar proporcionando maior competitividade ao setor calçadista no mercado internacional, que poderá obter a matéria prima para sua produção por um preço mais baixo no mercado interno. Além disso, já é mais do que comprovada a tendência de queda dos preços das commodities no mercado internacional.

3 Fatos relevantes após a majoração da tributação

Alguns pontos são importantes de se discutir neste tópico, como as fraudes que ocorreram nas exportações do couro após a majoração da tributação, a falta de linhas de crédito e de apoio ao desenvolvimento do setor, bem como a baixa coordenação e cooperação entre os agentes envolvidos no complexo coureiro-calçadista.

Segundo o Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) após a tributação do couro *wet blue*, alguns exportadores, para evitar o recolhimento do imposto de exportação de 9% sobre este couro, estavam embarcando o produto como se fosse o semi acabado. Além disso, como o tributo não incidia sobre o produto exportado para o Mercosul (Decreto n. 3.684 de 7 de dezembro de 2000), as empresas também estariam usando o Paraguai e Uruguai para reexportar o couro brasileiro sem pagar o imposto (*Gazeta Mercantil*, 2001). Um exemplo, que chamou a atenção foi o fato de as exportações para o Uruguai terem subido 712%, saltando de 364 mil peles, no primeiro bimestre de 2000, para 2,9 milhões em 2001, assim como as vendas para o Paraguai cresceram nesse período 106% (BNDES, 2001). Todavia, através da Resolução CAMEX n. 15 de 10 de maio de 2001 e do Decreto n. 3.821 de 22 de maio de 2001, a taxa de 9% foi estendida aos países membros do Mercosul.

De acordo com a *Courobusiness* (2001), logo após a taxação, em dezembro de 2000, a Receita Federal começou a verificar pelo Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) verificou uma alteração no perfil das exportações. Decorrente desta suspeita a Receita Federal começou intensificar uma operação de combate a fraude nas exportações do couro. O resultado foi a apreensão em menos de 10 dias de 600 toneladas de couro *wet blue* que seria embarcado como produto já preparado e portanto livre da taxação de 9%.

As exportações do couro *crust*, em quantidades de peles, **sem os expurgos** das exportações irregulares apresentaram um significativo aumento de 57% de 2000 para 2001, enquanto que as do couro *wet blue* não chegaram a 1% de aumento nas exportações (0,82%). Entretanto, como aponta Ferreira (2002) “de fevereiro a abril de 2001 as exportações de *crust* incharam espetacularmente. O que poderia ser interpretado como uma reação do mercado à taxação da exportação de *wet blue*, em dezembro de 2000, nada mais foi que o exercício de uma fraude logo desmascarada.”

As remessas exportadas de *wet blue* não reduziram-se, ao contrário, elevaram-se pressionadas pela demanda externa, num contexto conjuntural de problemas sanitários nos rebanhos da Comunidade Européia, como a doença da “vaca louca”. As Tabelas 2 e 3 demonstram esse comportamento. A Tabela 2 apresenta os valores das exportações sem os expurgos das exportações irregulares e a Tabela 3 apresenta os valores já expurgados das exportações fraudulentas.

Tabela 2
Exportação de couro em quantidade total de 2000 e 2001
sem expurgo das exportações irregulares

Tipo de couro	Jan./Dez. 2001	Jan./Dez. 2000	2001/2000 (%)
Salgado	263.242	119.918	119,52
<i>Wet blue</i>	10.482.944	10.398.194	0,82
Crust	4.047.056	2.579.587	56,89
Acabado	2.263.730	1.701.764	33,02
Total	17.056.972	14.799.463	15,25

Fonte: *Courobusiness* (2002).

Tabela 3
Exportação de couro – por quantidade – com expurgo das exportações irregulares

Tipo de couro	Jan./Dez. 2001	Jan./Dez. 2000	2001/2000 (%)
Salgado	263.242	119.918	119,52
<i>Wet blue</i>	11.731.956	10.398.194	12,82
Crust	2.798.044	2.579.587	8,40
Acabado	2.263.730	1.701.764	33,02
Total	17.056.972	14.799.463	15,25

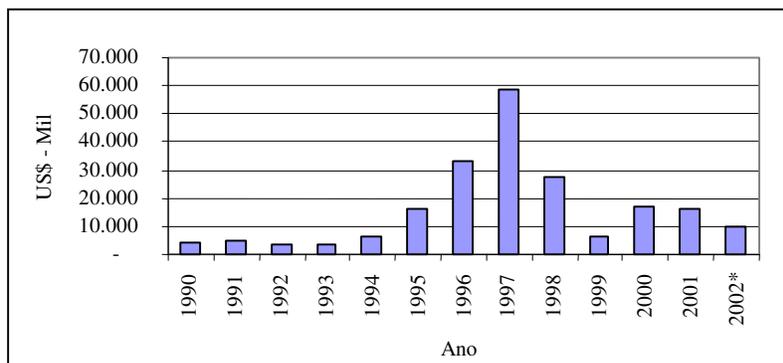
Fonte: *Courobusiness* (2002).

As exportações do couro semi acabado (*crust*) no primeiro trimestre de 2002, de acordo com a *Courobusiness* (2002), foram cerca de 236.968 couros, o que reflete a realidade desse mercado, enquanto que no mesmo período em 2001 a quantidade deste couro exportado era cerca de 628.472, demonstrando mais uma vez a fraude nas exportações.

A falta de linhas de crédito e de apoio ao desenvolvimento do setor são em parte responsáveis por este quadro. Não foram criados novos programas de financiamento ao setor coureiro. O BNDES que possuía um programa ao setor coureiro-calçadista, de 1995 a 1998, não o possui mais, justamente num momento crítico de criação de uma alíquota às exportações do couro de baixo valor agregado.

Os valores desembolsados do Sistema BNDES para o setor de fabricação de couros e artefatos, após a tributação das exportações do couro *wet blue*, ainda apresentam valores bastante tímidos para atender a uma política de desenvolvimento e modernização do setor. O Gráfico 1 mostra a evolução desses desembolsos.

Gráfico 1
Desembolsos do Sistema BNDES – Couro e Artefatos



Fonte: BNDES/AP (2002).

Como regra geral, a parcela do capital de giro do projeto será calculada em função da necessidade do empreendimento financiado, até o limite de 30% do valor do investimento fixo financiável, nas linhas BNDES Automático e Financiamentos a Empreendimentos (FINEM). As exceções são para microempresas, para as quais este limite é de 100% do investimento fixo financiável e para pequena empresa, que é de 50%; e para pequenas e médias empresas no setor de curtume, fabricantes de couros semi-acabados e acabados, o limite é de 70% dos investimentos fixos financiáveis em modernização e controle ambiental, em operações a serem realizadas até 30.06.2004. No primeiro semestre de 2002 foram desembolsados ao setor de fabricação de couros e artefatos, US\$ 10 milhões.

A falta de coordenação e cooperação persistem mesmo após a majoração do tributo. Exemplo claro desse comportamento foi os frigoríficos/curtumes negarem remuneração ao pecuarista pelas peças fornecidas na venda do boi. Este fato acarretou que o Ministério da Agricultura, que liberaria uma linha de financiamento em EGF (Empréstimos do Governo Federal), via Poupança Rural do Banco do Brasil para a estocagem da matéria prima couro aos curtumes, negassem esse financiamento, visto que este acordo está relacionado diretamente ao pagamento de um preço mínimo ao produtor rural. A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA) já elaborou um sistema de classificação, no qual a metodologia classifica a remuneração do produtor de acordo com três diferentes tipos de pele (A, B e C), que corresponderiam ao produtor receber, respectivamente, R\$ 14,00, R\$ 11,00 e R\$ 7,00 (FNP, 2002).

Considerações finais

É notório que simplesmente tributar as exportações do couro *wet blue* não é sinônimo de sucesso ao setor coureiro, entretanto, é um passo no sentido de restringir as exportações do couro de baixo valor agregado e processá-los internamente. Para que tal política tributária alcance o objetivo almejado é necessário uma visão sistêmica da cadeia com uma maior coordenação e cooperação entre os seus agentes. Ou seja, não adianta o governo criar este tributo se o pecuarista, fornecedor da matéria prima, com raras exceções, não possui incentivo para que o seu gado seja criado de modo que o couro apresente o mínimo de defeitos possíveis. Ou então, se no frigorífico houver vários danos ao couro por esfola inadequada, ou má conservação até a chegada no curtume. Também não adianta colocar esta “pseudo” barreira as exportações do *wet blue* se por outro lado as barreiras aos novos entrantes no mercado de couros mais processados são, algumas vezes, maiores do que a taxa, como por exemplo o domínio da tecnologia. Os agentes precisam estar aptos para absorver esta política, e nesse sentido as empresas precisam conseguir captar financiamento para investir em ativo fixo, em P&D, etc. A distribuição dos recursos tributários entre os agentes da cadeia de produção de couro pode trazer o equacionamento de possíveis distorções intra-setoriais.

Apesar de todos os problemas enumerados, o fato é de que algumas medidas já vem sendo implantadas buscando superar algumas deficiências do setor, contudo para que o mesmo possa vir a se desenvolver completamente é necessário que haja vontade política para alavancar este desenvolvimento, assim como, os agentes envolvidos no complexo coureiro-calçadista devem estar dispostos a pensar num horizonte de tempo mais longo, ao invés de persistirem na miopia de curto prazo.

Referências bibliográficas

- ALCALA R. R. *Diagnóstico de competitividad industrial del Mercosur: setor cutiduria de cueros bovinos*. Convenio ATN.SF – 4130. Programa de apoyo tecnico para la implantacion y puesta en marcha del mercosur. Tercer plan semestral proyecto, 1996.
- BATALHA, M. O., LAGO DA SILVA, A. Redesenhando tecnologias de gestão no contexto das cadeias agroindustriais. In: MONTAYA, PARRÉ (Org.). *O agronegócio brasileiro no final do século XX*. Passo Fundo: UPF, 2000.

Cássia Barbosa Saretta

- BNDES. *Panorama do Setor de Couro no Brasil*. Set. 2001. (Informe Setorial, n. 18).
- BNDES. *BNDES apóia projeto que produzirá, na Bahia, couro acabado para exportação*. 28 fev. 2002.. Disponível na Internet: <www.bndes.gov.br/noticias/not487.asp>.
- BOGDAWA, U. R. Automação de curtumes. *Courobusiness*, Brasília, v. 1, n. 3, p. 36-40, nov./dez. 1998.
- CANO, W. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo: Editora UNESP, 2000.
- COUROBUSINESS. Apreensão na Receita Federal. *Courobusiness*, Ano IV, n. 15, mar./abr. 2001.
- COUROBUSINESS. Balanço de 2001. Exportação de US\$ 880,9 milhões em Couro. 16,6% de crescimento quantitativo. 15,9% de Crescimento em Valor. *Courobusiness*, Ano V, n. 20, jan./fev. 2002.
- COUROBUSINESS. Primeiro trimestre fecha em baixa – couro acabado é a exceção: + 69% em valor e + 65,6% em quantidade. *Courobusiness*, Ano V, n. 21, mar./abr. 2002.
- EDQUIST, C. Systems of innovation approaches: their emergence and characteristics. In: EDQUIST, C. (Ed). *Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations*. London: Pinter, 1997.
- FERREIRA, R. N. *Para que servem as estatísticas*. Abr. 2002. Disponível na Internet: <www.courobusiness.com.br. 8>.
- FNP. *Curtumes negam remuneração ao produtor e perdem EGF do couro*. Consultoria & Comércio. Notas e Notícias, 18 jul. 2002. Disponível na Internet: <www.fnp.com.br>.
- GAZETA MERCANTIL. Exportações de couro sob suspeita. *Gazeta Mercantil*, Caderno A. 11 abr. 2001.
- GOMES, A. O couro não é apenas o envoltório do animal, mas uma fonte de renda que o produtor deve explorar. *Gado de Corte Divulga*, Campo Grande, MS, n. 48, ago. 2001.
- IBGE. Sistema IBGE de Recuperação Automática – Sidra. *Quantidade de Couro Inteiro de Bovino – Unidades* março de 2002. Disponível na Internet: <www.sidra.ibge.gov.br/bda/pecua/default.asp?z=t&o=12>.
- IEL/CNA/SEBRAE. *Estudo sobre a eficiência econômica e competitividade da cadeia agroindustrial da pecuária de corte no Brasil*. Brasília, DF: 2000.

- MENDONÇA, J. M. *Olha a Argentina...!* Editoriais/artigos. 20 ago. 2000. Disponível na Internet: <www.estadao.com.br>.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. *Barreiras externas às exportações brasileiras*. Elaborado pela FUNCEX e encomendado pelo MDIC. 1999.
- STAUB, Eugênio. Desafios estratégicos em ciência, tecnologia e inovação. In: CONFERÊNCIA NACIONAL DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, 18-21 set. 2001, Brasília. Brasília: Ministério da Ciência e Tecnologia; Academia Brasileira de Ciências, 2001.
- TEIXEIRA, G., ZERO, M. *A OMC, a Rodada do Milênio e a Agricultura: uma abordagem crítica e propostas alternativas*. Brasília: Partido dos Trabalhadores. Liderança da Bancada na Câmara dos Deputados, 23 nov. 1999.