

IMPACTOS DA VARIAÇÃO DO DÓLAR NO MERCADO BRASILEIRO DE EXPORTAÇÃO DE MADEIRA DE JUNHO DE 2010 A JUNHO DE 2015

Maria Gabriela da Rosa Gaio¹
Anara dos Santos Wisniewski Miske²

RESUMO

Durante os anos de 2010 e 2015 foi verificada uma intensa oscilação do dólar americano – uma das principais moedas no comércio exterior – em relação ao real. O real sofreu desvalorização motivada principalmente por razões políticas enquanto o dólar apresentou uma alta considerável. A variação cambial afeta positiva ou negativamente diversos setores da economia, principalmente a importação e exportação de produtos, logo, esse estudo visa entender quais foram os impactos causados por essa variação no mercado brasileiro de exportação de madeira compensada. Para verificar essa influência foram utilizadas fontes bibliográficas provenientes de livros, artigos, documentos oficiais e páginas eletrônicas, além de uma pesquisa descritiva que utilizou um questionário para descobrir a visão dos empresários madeireiros no que diz respeito a esses impactos. Verificou-se que a alta do dólar provocou um aumento nas exportações de madeira compensada, porém outros fatores como a redução de preços no mercado internacional, a redução da demanda pelo produto e o mercado interno afetaram diretamente as exportações de madeira no período.

Palavras-chave: Exportação. Madeira. Dólar. Compensado.

¹ Graduada em Negócios Internacionais pela FAE Centro Universitário. Administradora de Empresas. *E-mail:* mariaag_@hotmail.com

² Administradora de Empresas. Professora da FAE Centro Universitário. Atua na área de Negócios Internacionais. *E-mail:* anara.miske@fae.edu

INTRODUÇÃO

O dólar tem um papel de extrema relevância no Sistema Cambial Internacional e sua oscilação afeta valores de moeda no mundo todo, além de causar impactos em toda economia mundial. Essa variação gera efeitos em todos os setores da economia, principalmente no que diz respeito à importação e exportação de produtos e serviços.

De acordo com Brasil Econômico (2014), o dólar exibiu alta de quase 13% em 2014, fechando o ano com valorização pelo quarto ano consecutivo. Em 2015 o aumento foi ainda maior e a valorização da moeda americana perante o real ultrapassou a barreira dos 15% já no primeiro trimestre do ano (TOMAZELLI, 2015).

A desvalorização do real frente ao dólar beneficiou as exportações brasileiras, porém fatores como a redução da demanda global e o aumento de custos de produção, energia, matéria-prima e mão de obra dentro do Brasil prejudicaram as indústrias. Além disso, com a oportunidade oferecida pelo câmbio, várias empresas que trabalhavam apenas no mercado interno começaram a exportar, o que causou um aumento na oferta e, conseqüentemente, uma diminuição nos preços de venda internacionais.

Diante dessa instabilidade, essa pesquisa pretende mostrar quais os impactos causados por essa oscilação do dólar no mercado brasileiro de exportação de madeira. Segundo Luiz Carlos Uncini, diretor comercial da Cooperativa Agropecuária do Planalto Serrano, a alta do dólar é favorável ao setor, porém os custos com combustível, transporte e energia explodiram, fazendo com que o custo do produto tivesse um aumento superior ao aumento do dólar. Ainda segundo o diretor, no mercado interno não há como incluir esse aumento no preço de venda, o que acaba afetando diretamente o setor das exportações (AMURES, 2015).

A maior parte dos produtos exportados pelo Brasil são commodities e produtos manufaturados e o principal destino desses produtos são países desenvolvidos, que os utilizam como matéria-prima para fabricar produtos industrializados. Dentre esses produtos destacam-se os produtos florestais e diversos tipos de madeira. Um dos principais tipos de madeira exportado pelo Brasil é o compensado, portanto apesar de ter sido apresentado um contexto geral de diversos tipos de madeira brasileiros, para fins de análise foi verificada a influência da variação do dólar no mercado brasileiro de exportação de madeira compensada.

Essa pesquisa visa responder a seguinte questão: quais foram os impactos causados pela variação do dólar americano no mercado brasileiro de exportação de madeira de junho de 2010 a junho de 2015?

As hipóteses que orientam o estudo são as seguintes:

- a) A alta do dólar provocou um aumento nas exportações de madeira no período estudado;
- b) A oportunidade cambial é o fator determinante para empresas começarem a exportar;
- c) A alta do dólar teve como resultado a redução dos preços no mercado externo, o que fez com que as empresas não aumentassem consideravelmente sua receita, apesar de terem aumentado o volume de madeira exportado durante o período analisado.

1 O MERCADO CAMBIAL

Ratti (2006, p.105) define o mercado cambial como “um mercado onde são compradas e vendidas as moedas dos diversos países”. Conforme Gonzalez (2012, p.151), “operações de câmbio são aquelas em que há troca da moeda de um país pela moeda de outro”. Essas operações são realizadas entre clientes e bancos e têm como objetivo trocar moedas estrangeiras por moeda nacional ou moeda nacional por estrangeira, no caso de entrada e saída de divisas, respectivamente (GONÇALEZ, 2012).

Em regra, empresas estabelecidas no Brasil só podem manter conta-corrente em moeda local, ou seja, todas as receitas oriundas de operações de exportação e importação precisam ser convertidas para o Real. Essa conversão é feita por meio de um Contrato de Câmbio de Compra de moeda estrangeira, popularmente denominado Contrato de Câmbio. O exportador é considerado o vendedor da moeda estrangeira, enquanto instituições autorizadas pelo Banco Central a operar em câmbio são as compradoras. A taxa de câmbio utilizada nessa transação é sempre definida pelo banco ou entidade financeira, portanto é acrescida de sua margem de lucro (CASTRO, 2011).

Para decidir a moeda que regerá o contrato, é preciso verificar se a mesma é aceita sem restrições nas negociações entre países. Moedas aceitas livremente no mercado internacional são chamadas de “moedas fortes”. São emitidas, geralmente, por países que possuem economias fortes e estáveis. Os Dólares australiano, canadense e americano, as Coroas dinamarquesa, norueguesa e sueca, o Iene japonês, a Libra esterlina, o Franco suíço e o Euro são as moedas aceitas sem restrições no Comércio Internacional (GONÇALEZ, 2012). Para Lunardi (2000) as moedas fortes podem também ser chamadas de conversíveis ou arbitráveis, enquanto as demais são chamadas de incoversíveis ou não arbitráveis.

As moedas não aceitas no Comércio Internacional são chamadas de “moedas fracas” e possuem limitações quanto à sua aceitação. Os países que emitem tais moedas possuem economias instáveis e apresentam políticas que possuem baixa credibilidade no mercado internacional. O Real do Brasil pode ser citado como um exemplo de moeda fraca (GONÇALEZ, 2012).

Há ainda a moeda chamada de convênio ou adotiva. Essa é uma moeda conversível adotada por países para viabilizar suas relações comerciais e financeiras, mesmo não sendo a moeda corrente de nenhuma das partes. O Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos da ALADI, por exemplo, adotou o dólar dos Estados Unidos como moeda de convênio (LUNARDI, 2000).

1.1 A IMPORTÂNCIA DO DÓLAR NO MERCADO MUNDIAL

Segundo o site Brasil Escola³ a libra-esterlina exercia, na segunda metade do século XIX, a função de moeda internacional. Nesse período o dólar era a última opção para assumir esse posto, pois os Estados Unidos eram considerados devedores internacionais não confiáveis. Foi só a partir do século XX que o dólar começou a exercer o papel que exerce até hoje. No cenário pós Segunda Guerra Mundial, os países afetados pela guerra tornaram-se dependentes dos produtos norte-americanos. Essa necessidade fez com que vários países, especialmente os europeus, passassem a adquirir dólares, dando à moeda um caráter internacional, ao mesmo tempo em que se confirmava a hegemonia capitalista dos Estados Unidos.

“O dólar americano é a moeda emitida pelo Federal Reserve (o banco central dos Estados Unidos) para a realização de pagamentos nos EUA e que serve também como referência para a maioria das transações internacionais” (INFO MONEY, 2013).

O papel do dólar na economia mundial é proeminente, a moeda americana é utilizada como reserva por quase dois terços dos bancos centrais internacionais. Essa posição como moeda de reserva significa que a maioria das commodities são precificadas e comercializadas em dólares americanos. A fim de realizar essas transações é imprescindível que se utilizem dólares, portanto é essencial que o dólar mantenha seu papel e força no mercado cambial internacional (TERRA TRC BLOG, 2011).

No Brasil, a moeda estrangeira mais negociada é o dólar dos Estados Unidos, fazendo com que a cotação comumente utilizada seja a dessa moeda. Assim, quando dizemos, por exemplo, que a taxa de câmbio é 1,80, significa que um dólar dos Estados Unidos custa R\$ 1,80. A taxa de câmbio reflete, assim, o custo de uma moeda em relação à outra (BACEN, 2014).

³ Referência retirada da página Brasil Escola em 2015, sem registro de quando a publicação foi escrita.

De acordo com Gonzalez (2012, p.133) “quando há valorização da moeda americana em relação à moeda nacional, as exportações são beneficiadas e o produtor consegue competir de forma mais agressiva no mercado internacional”. As importações, contudo, são evitadas.

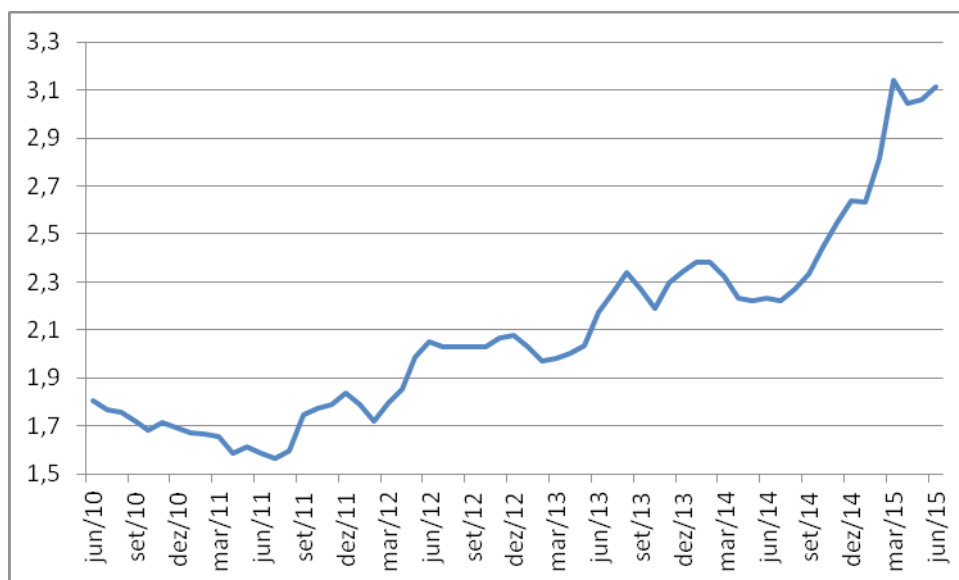
2 A VARIAÇÃO DO DÓLAR DE JUNHO DE 2010 A JUNHO DE 2015

O Banco Central do Brasil é um órgão vinculado ao Ministério da Fazenda responsável por estabelecer normas sobre as operações de câmbio, fiscalizar e controlar sua aplicação (LOPEZ; GAMA, 2002). O BACEN caracteriza a taxa de câmbio como “o preço de uma moeda estrangeira medido em unidades ou frações (centavos) da moeda nacional”.

A Ptax é uma taxa de câmbio calculada ao final de cada dia e consiste na média de todas as negociações realizadas com dólares naquela data. Essa taxa é obtida após a exclusão de 5% das contas mínimas e máximas e é calculada e divulgada pelo Banco Central do Brasil (INVESTIDOR, 2011).

A seguir é apresentado um histórico da cotação do dólar americano em relação ao real brasileiro de junho de 2010 a junho de 2015 utilizando a taxa Ptax.

GRÁFICO 1 – Cotação do dólar americano – jun 2010 – jun 2015



NOTA: Dados trabalhados pela autora

FONTE DE DADOS BRUTOS: Bacen (2015)

O gráfico 1 apresenta a evolução da cotação do dólar americano em relação ao real brasileiro de junho de 2010 a junho de 2015. É evidente que a oscilação das cotações foi muito grande, pois é possível verificar períodos em que a cotação estava perto de R\$ 1,50 e outros em que chegou a mais de R\$ 3,00, o que significa um aumento de mais de 100% no valor da moeda americana em relação ao real. Apesar de alguns períodos um pouco mais instáveis, a avaliação geral é de que a moeda apresentou um expressivo aumento ao longo do período estudado ao mesmo tempo em que a moeda brasileira apresentou uma intensa desvalorização, a qual foi resultado, principalmente, de razões políticas.

3 EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Lopez e Gama (2002) definem exportação como a disponibilização de uma mercadoria ao comprador estrangeiro em local e prazo estipulados no contrato de compra e venda internacional.

Para Keedi (2008), exportação é a remessa de mercadorias produzidas em seu país ou em terceiros, que sejam de interesse do importador e que possibilitem aos envolvidos vantagens em sua comercialização ou troca. Logo, pode ser definida como a saída de mercadorias para o exterior.

Balança comercial é o instrumento utilizado para registrar as exportações e importações de qualquer setor da economia. A balança comercial brasileira representa tudo que o Brasil exporta e importa, ou seja, tudo que vende a outros países e compra dos mercados externos. O saldo da balança comercial é a diferença de tudo que foi vendido e comprado pelo país (R7, 2010).

Segundo a página eletrônica Info Escola⁴, quando o resultado financeiro das exportações é maior do que o das importações de bens e serviços há um superávit comercial, e quando ocorre o contrário, o país mais exporta do que importa, surge o que é chamado de déficit comercial. O país pode ainda estar em equilíbrio comercial, quando o montante referente às exportações se iguala ao das importações.

O setor exportador tem um papel-chave sobre o desempenho da economia de qualquer país, além de ter um impacto direto na estrutura produtiva, pois determina os setores mais competitivos e que apresentam maiores potenciais de crescimento (CRUZ; NAKABASHI e SCATOLIN, 2008).

⁴ Informações retiradas de definição não datada escrita no site Info Escola.

3.1 VARIÁVEIS SIGNIFICATIVAS NO CENÁRIO DA EXPORTAÇÃO

São muitos os fatores que interferem na venda de um produto ao exterior. De acordo com Keedi (2012), quando uma empresa resolve inserir seu produto no mercado internacional, deve estar ciente de que se trata de um mundo novo, o qual apresenta dificuldades diferentes das encontradas no mercado nacional. A distância é maior do que aquela com que a empresa está acostumada a lidar, o que pode acarretar problemas com transporte e logística, especialmente no usual aumento dos custos para a venda ou compra de determinado produto. O idioma é outra barreira enfrentada pelos empresários, pois é necessário conhecer a língua do país de destino ou utilizar idiomas que são considerados de domínio internacional, como por exemplo, o inglês e o espanhol.

Ratti (2006, p.308) discorre sobre a natureza dos mercados, dizendo que “no mercado interno predominam fatores de coesão, enquanto no mercado internacional a predominância é dos fatores de dispersão”. O autor argumenta que no mercado interno há uma unidade de idioma, costumes, gostos, hábitos, etc., enquanto no mercado internacional há muitas diferenças entre esses fatores, o que torna complicada uma padronização. Logo, uma empresa que deseje operar fora de seu país deve realizar um estudo do país onde deseja vender seus produtos a fim de adaptá-los para melhor atender cada população.

Uma das maiores dificuldades encontradas no comércio exterior é a questão legal, pois cada país possui uma legislação própria e nem sempre o exportador conhece as particularidades da lei do país de destino de sua mercadoria. Além das questões geográficas, legais, políticas e econômicas é preciso considerar os hábitos comerciais dos países, as características de negociação, os gostos e costumes dos consumidores e principalmente a aceitação do produto no país em questão (KEEDI, 2012).

Para Ratti (2006) outro elemento que dificulta o comércio internacional são as longas distâncias entre os países, pois elas trazem consigo despesas mais elevadas com frete e um maior tempo de transporte, fator que exerce influência na embalagem a ser utilizada, por exemplo, além de algumas vezes prejudicar a condição física dos produtos.

Uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria mostrou que, para os empresários brasileiros, a quantidade de documentos exigida por órgãos de controle alfandegário é excessiva. De acordo com o levantamento, o principal entrave para exportar é o excesso de documentos, em segundo é a baixa agilidade para a análise dos documentos e, em terceiro lugar, a demora na vistoria e inspeção. Além disso, os entrevistados reclamaram da falta de comunicação entre os órgãos, o que muitas vezes

acarreta na solicitação de dados e documentos repetidos, causando ainda mais demora no processo. A pesquisa foi divulgada em 2014 e ouviu 640 empresários entre 2012 e 2013 (MADEIRA TOTAL, 2014).

Barreiras aduaneiras e outras restrições impostas pelos países (em maior ou menor grau) são, de acordo com Ratti (2006), outro fator que aumenta a dificuldade das empresas de levarem seus produtos para serem vendidos no mercado internacional. Essas barreiras podem ser proibitivas, limitantes, regulamentadoras ou de controle e, devido a elas, o exportador é obrigado a se esforçar bastante para diminuir seu custo e conseguir vender seus produtos a um valor competitivo.

3.1.1 Mercado Interno

Estar focado apenas no mercado interno pode trazer problemas à empresa, pois a economia nacional pode sofrer com crises cíclicas ou inesperadas. Nesse cenário, a exportação pode ampliar os mercados para o escoamento de uma produção que tenha seu consumo reduzido no mercado interno. Para ficarem livres das ocorrências e eventos de um único mercado, tais como a redução de preços ou de consumo, mudanças de hábitos e práticas governamentais, as empresas podem buscar mercados alternativos no exterior (KEEDI, 2012).

3.1.2 Variação Cambial

Como em alguns períodos há uma oscilação diária significativa do valor do dólar americano em relação ao real, quando uma empresa exportadora fecha um negócio com o exterior, ela corre o risco de ter um prejuízo causado pela variação cambial. Ao mesmo tempo, se o dólar aumentar sua valorização perante o real, essa mesma empresa receberá um valor maior do que aquele que receberia na data do fechamento do contrato (GONÇALEZ, 2012).

As variações de ordem monetária, segundo Ratti (2006), causam um problema nas negociações, pois a distinção principal consiste não do emprego de moedas diferentes, mas da possível mudança de valor entre elas. A variação cambial faz com que os custos das operações internacionais estejam sujeitos a riscos e transtornos que não são encontrados no mercado interno.

A taxa de câmbio tem uma alta relevância no que diz respeito às importações e exportações, pois altera o resultado do setor externo ao incentivar mudanças nos preços dos bens e serviços em relação aos estrangeiros, além de colaborar na determinação

da estrutura produtiva da economia, uma vez que alguns segmentos e setores são mais sensíveis à competitividade – principalmente internacional – via preços (CRUZ; NAKABASHI e SCATOLIN, 2008).

3.1.3 Benefícios Fiscais

Para que as empresas instaladas em território nacional possam competir com igualdade no mercado internacional, diversos países oferecem incentivos fiscais à exportação. No Brasil, esses incentivos são representados pela desoneração ou dispensa de pagamento de determinados tributos praticados no mercado interno (CASTRO, 2011).

De acordo com Lopez e Gama (2008), na saída de produtos industrializados para o exterior as empresas usufruem de imunidade de pagamento do IPI. Tanto a empresa fabricante, quando a trading company, comercial exportadora, cooperativa ou entidade semelhante tem direito a esse benefício, assim como tem direito a não incidência do ICMS na saída física do produto ao exterior. Além desses benefícios, as empresas exportadoras estão isentas do pagamento da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e da Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidos Público (PIS).

Dessa forma, muitas empresas decidem exportar porque, ao retirar os impostos devidos no mercado interno, o preço do produto exportado torna-se competitivo no mercado internacional.

3.2 BENEFÍCIOS DAS EXPORTAÇÕES

De acordo com Lopez e Gama (2008), quando uma empresa decide abrir-se para o comércio internacional, desenvolve e aprimora seus métodos administrativos e organizacionais. Além disso, diversifica seu mercado, assimila novas técnicas de produção e de comercialização e desenvolve técnicas de marketing mais sofisticadas.

Para Keedi (2012), quando a empresa busca mercados alternativos no exterior, além da diluição de riscos que ocorre, há também um aumento na quantidade de empresas compradoras, o que causa um aumento da quantidade vendida e da produção, elevando a receita.

Dentre as principais razões para exportar destacam-se a busca por maiores lucros, ampliação de mercados, oferta de novos produtos, aumento da produção e da produtividade, melhor utilização da capacidade instalada, aprimoramento da qualidade, redução de custo de produção, diversificação de riscos e novas ideias para o crescimento empresarial (LOPEZ; GAMA, 2008).

A diluição de riscos, a melhoria da qualidade do produto, a internacionalização da marca, o aumento do mercado consumidor, o câmbio favorável e os benefícios fiscais oferecidos pelo governo podem ser citados, então, como vantagens oferecidas aos exportadores. Ao mesmo tempo, esses fatores são relevantes no momento em que entidades brasileiras decidem começar a exportar seus produtos, podendo inclusive ser fator determinante no momento da tomada de decisão.

4 EXPORTAÇÕES DE MADEIRA NO BRASIL

O papel desempenhado pelo setor florestal brasileiro é, conforme Petruski *et al.* (2011), de significativa importância para os desenvolvimentos econômico e social do país. Sua participação, contudo, ainda está aquém do potencial que apresenta, ou seja, o setor pode produzir mais e até mesmo transferir riqueza para outros setores econômicos. Algumas táticas possíveis para ser mais competitivo no mercado internacional incluem o aumento das exportações e a garantia de um elevado padrão social e ambiental às atividades florestais.

O papel significativo que a indústria de madeira brasileira tem no mercado internacional foi alcançado, segundo ABIMCI (2013) através de iniciativas da própria indústria. Os investimentos em programas de qualidade e busca por certificações de processo são financiadas pelos próprios empresários. O governo não procura efetuar acordos internacionais e de cooperação mútua e acaba prejudicando o desenvolvimento da indústria da madeira.

É possível verificar que o câmbio e os preços internacionais não são os únicos limitadores da participação da indústria madeireira no comércio internacional. A inflação de custos, a baixa produtividade, os custos logísticos e diversos outros fatores relacionados ao custo Brasil influenciam diretamente a competitividade da madeira brasileira no exterior. É necessário que haja um esforço conjunto dos setores público e privado, buscando soluções inovadoras que levem a mudanças significativas na estrutura de produção, para que o produto florestal brasileira se torne mais competitivo no mercado internacional (TOMASELLI, 2014).

Os representantes do setor florestal brasileiro afirmam que apesar dos ótimos resultados apresentados pelo segmento, o poder público não dá o apoio suficiente, não há políticas de incentivo à exportação nem investimentos públicos no setor. Uma das batalhas dos madeireiros é que o governo americano inclua novamente alguns produtos brasileiros no Sistema Geral de Preferências, o que eliminaria a taxa de importação de 8%, aumentando a competitividade dos produtos florestais brasileiros

nos Estados Unidos. Além disso, os industriais têm lutado para que o governo brasileiro inclua o setor no plano Brasil Maior para que haja a desoneração da folha de pagamento (ABIMCI, 2013).

A indústria florestal e madeireira é uma componente chave no sucesso financeiro e estabilidade do Brasil. O país possui a terceira maior *frontier forest*⁵ do mundo, sendo responsável por 17% desse tipo de floresta no mundo, além de conter a maior biodiversidade em termos de plantas que essas florestas podem acomodar. A madeira pode ser extraída de florestas nativas ou florestas plantadas. As florestas nativas brasileiras ocupam uma área de mais de 517 milhões de hectares – o que significa mais de 98% das florestas do país – enquanto as florestas cultivadas ocupam aproximadamente 6,6 milhões de hectares. A maior parte das florestas plantadas está localizada no sul do Brasil, enquanto as florestas tropicais que fornecem madeira são exclusivamente parte da Floresta Amazônica. As duas principais espécies que são produzidas, processadas e comercializadas no Brasil são Pinus e Eucalipto (BRAZIL)⁶.

Segundo Tomaselli (2014), as mudanças nos cenários mundial e nacional têm impacto em todos os setores da economia, inclusive no setor florestal. A desvalorização do real, inicialmente considerada uma solução para reativar as exportações de madeira, tem um efeito transitório que, segundo o pesquisador, não é sustentável.

O diretor da empresa de consultoria Consufor, Márcio Funchal, afirma que os volumes das exportações têm aumentado, porém os preços em dólar estão caindo. Os importadores acompanham a variação cambial e sabem que o real está desfavorável em relação ao dólar, portanto brigam por desconto e, devido à alta competitividade, os fornecedores acabam reduzindo o preço dos produtos (PAINEL FLORESTAL, 2016).

Fatores internos como a inflação da matéria-prima e da mão de obra, altos pedágios, elevados custos nos terminais e portos e gargalos logísticos afetam diretamente os custos de produção, prejudicando toda a indústria.

4.1 EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MADEIRA COMPENSADA DE JUNHO DE 2010 A JUNHO DE 2015

A indústria de painéis de madeira compensada é muito importante para a economia brasileira, principalmente pelas novas tecnologias aplicadas a ela, as quais geram renda e emprego nos setores de móveis e da construção civil (VIEIRA; BRITO e GONÇALVEZ, 2012).

⁵ *Frontier forest*, em inglês, é o termo utilizado para caracterizar florestas grandes e relativamente intocadas.

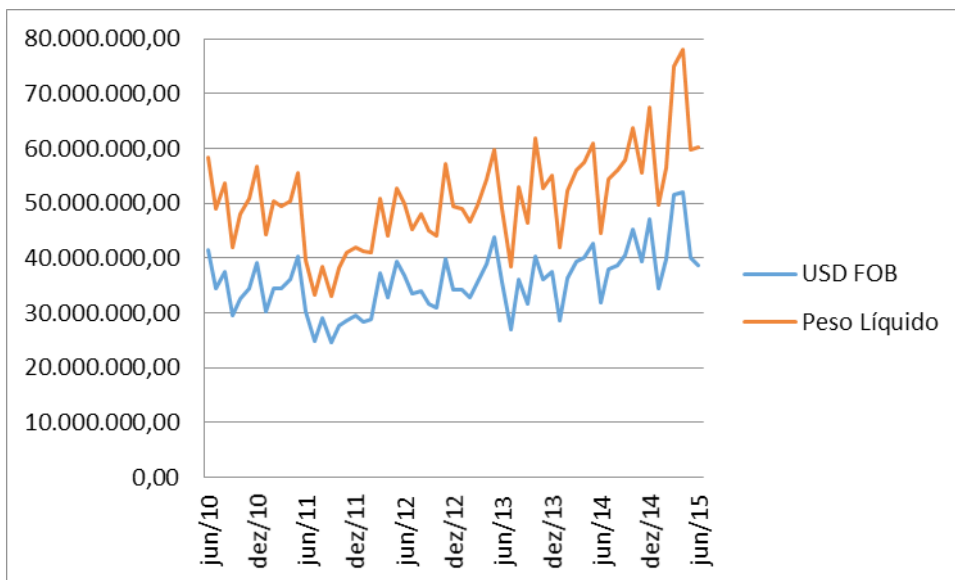
⁶ Informações não datadas retiradas da página eletrônica Brazil, de domínio Sul Africano.

De acordo com Vieira, Brito e Gonçalves (2012) é significativa a participação das exportações no consumo de painéis de compensados. Aproximadamente 74% da produção brasileira de compensados está voltada para atender o mercado externo.

De acordo com Gazeta do Povo (2013), antes da crise imobiliária que afetou os EUA, o país chegou a responder por metade dos embarques de compensado de pinus brasileiro. Hoje o mercado europeu representa mais de 70% da demanda. O Chile é o principal rival do Brasil na área de compensados.

A seguir é apresentado um gráfico que demonstra a evolução das exportações de madeira compensada de junho de 2010 a junho de 2015. O gráfico apresenta o valor exportado em dólares (FOB) e o peso líquido do produto enviado ao exterior no período analisado.

GRÁFICO 2 – Exportações de madeira compensada jun 2010 – jun 2015



NOTA: Dados trabalhados pela autora

FONTE: Aliceweb (2016)

Os Estados Unidos eram os principais compradores de madeira compensada brasileira, porém com a crise enfrentada pelo país em 2008/2009 seu volume de importação diminuiu significativamente. Por se tratar de uma potência mundial, a redução da demanda no país norte-americano afetou diversos países, principalmente em desenvolvimento, que tinham os EUA como principal comprador de seus produtos.

É possível verificar no gráfico 2 que de 2010 a 2011 o Brasil sentiu essa crise americana e o total de exportação de madeira compensada não apresentou um valor tão significativo. A partir de 2012 as exportações começam a apresentar

uma recuperação, mas é a partir de 2013 que as exportações voltam a crescer continuamente. Após cinco anos com números negativos na exportação de compensado de pinus, a indústria começou a se recuperar, apresentando um crescimento de 24% em relação ao ano anterior.

Em 2014 e 2015 as exportações de madeira aumentaram tanto em peso líquido quanto em valores, apresentando em 2015 os maiores valores do período analisado. A quantidade exportada chegou a quase 80 mil quilos e o retorno financeiro dessas exportações passou de 50 mil dólares.

5 METODOLOGIA

A base do presente estudo é a pesquisa exploratória. O objetivo dessa pesquisa, segundo Gil (2002), é proporcionar maior familiaridade com o problema, aprimorar ideias e descobrir intuições. Para esse trabalho foram analisados livros e artigos para que se pudesse observar como a literatura trata dos tópicos relevantes para essa pesquisa.

Além da pesquisa bibliográfica, foi realizada uma pesquisa documental, a qual utilizou dados do governo referentes à balança comercial brasileira, números relativos às exportações, registros a respeito do mercado madeireiro brasileiro, histórico da cotação do dólar oferecido pelo Banco Central do Brasil e outros documentos relevantes para a conclusão do trabalho.

A segunda parte do estudo foi realizada a partir de uma pesquisa descritiva. De acordo com a página eletrônica Pós graduando (2012) esse tipo de pesquisa caracteriza-se por identificar, registrar e analisar características, fatores ou variáveis que estejam relacionadas com o fenômeno ou processo estudado. A pesquisa descritiva evidencia características de determinada população e pode também estabelecer relações entre variáveis e definir sua natureza (VERGARA, 2009).

Dentro da população de todas as empresas que exportam madeira foram selecionadas 17 que se propuseram a participar desse estudo e que possuem uma participação significativa dentro desse setor. Um questionário com nove perguntas foi enviado via e-mail para essas empresas a fim de que fosse analisado o impacto da variação do dólar no mercado brasileiro de exportação de madeira no período estudado de acordo com a visão dos seus empresários e dirigentes.

O questionário abordou questões envolvendo o tempo de cada empresa no mercado internacional, o destino da produção, o principal tipo de madeira exportado, os destinos predominantes dos produtos exportados e uma comparação de resultados

obtidos de junho de 2010 a junho de 2015 em relação ao volume e ao retorno financeiro das exportações.

Trata-se então de uma pesquisa descritiva de levantamento cujos resultados obtidos foram analisados e adicionados ao fim do trabalho para que fosse feita uma relação entre os dados colhidos na pesquisa bibliográfica e as respostas encontradas na pesquisa descritiva.

6 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com um grande território e milhares de hectares de florestas plantadas exclusivamente para o uso comercial da madeira, o Brasil é um dos maiores produtores de madeira do mundo, exportando produtos florestais para diversos países.

Foi possível verificar que o mercado interno não é o foco das empresas de madeira analisadas, as quais destinam a maior parte da sua produção para o mercado externo. Algumas empresas alegam que o produto não é reconhecido no mercado interno, outras escolhem o mercado externo por decisão estratégica e há ainda empresas que escolhem exportar porque, com a isenção dos tributos, o preço no exterior se torna mais competitivo que no mercado nacional.

Por muitos anos os Estados Unidos foram os principais compradores da madeira brasileira, principalmente da madeira compensada, contudo com a crise enfrentada pelo país norte-americano em 2008/2009 eles diminuíram drasticamente a importação desses produtos. Nesse cenário, o Brasil passou a procurar outros potenciais mercados para exportar seus produtos e a Europa se tornou o principal destino da madeira brasileira. A qualidade da madeira e o preço competitivo são os principais motivos que levam os países europeus a consumirem tanta madeira brasileira.

São diversos os motivos que levam uma empresa a exportar. A possibilidade de aumentar sua produção e receita, a busca de novos mercados consumidores e os benefícios fiscais dados pelo governo são alguns deles. A possibilidade de não pagar impostos atrai alguns empresários, que veem nesse benefício uma chance de reduzir o preço de venda e conseguir competir com outros países de igual para igual. A isenção de tributos, entretanto, não é o principal fator que leva as empresas madeireiras a exportarem seus produtos.

Além dos benefícios fiscais, os empresários que decidem exportar têm a possibilidade de aumentar seu mercado consumidor, aprimorar seus produtos e internacionalizar suas marcas, fatores que fazem com que empresas exportadoras consigam aumentar sua renda.

Apesar da desvalorização do real ser considerada uma oportunidade, esse fator não foi decisivo na hora das empresas madeireiras decidirem começar suas exportações. Todas as empresas entrevistadas já exportam madeira há mais de três anos, o que mostra que as companhias já exportavam antes do grande pico do dólar. Além disso, ao serem questionados a respeito do motivo que os levou a exportar, apenas um dos dirigentes consultados afirmou que foi devido à oportunidade cambial que iniciou suas vendas no mercado externo. A partir da análise desses dados foi negada a hipótese apresentada no início desse estudo, a qual dizia que a oportunidade cambial é o fator determinante para empresas começarem a exportar.

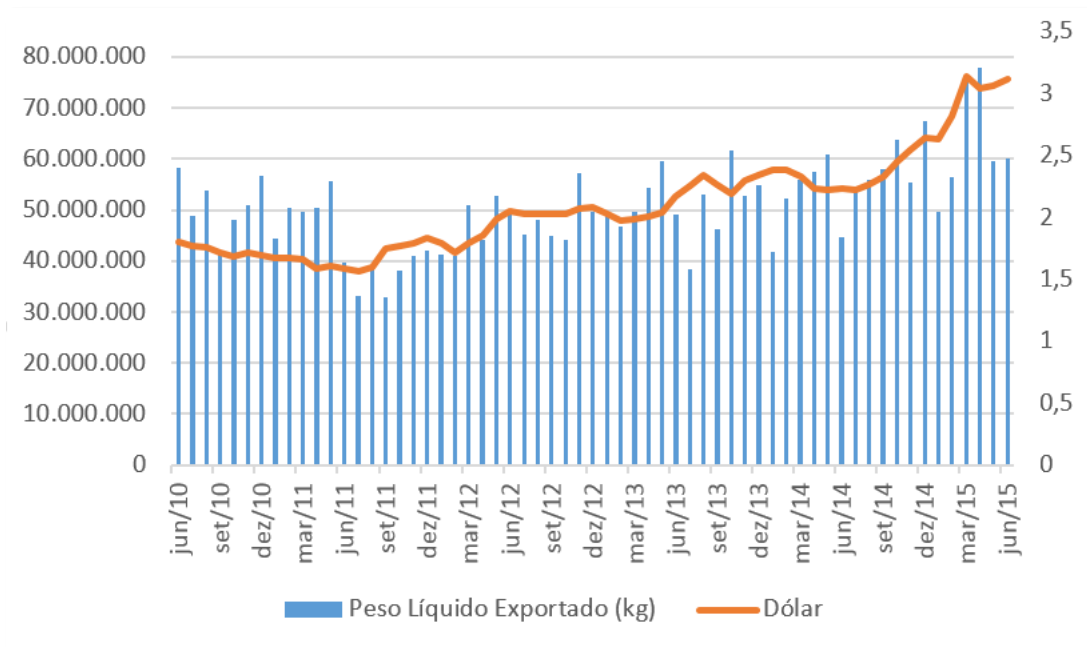
Dentre os motivos que levaram as empresas a exportar a maioria das empresas participantes do estudo citou o fato de não estarem conseguindo boas vendas no mercado interno, de o produto não ser tão reconhecido dentro do Brasil e o fato de conseguirem melhores resultados na exportação do que nas vendas nacionais. Concluiu-se, portanto, que a maioria dos empresários decide exportar quando o mercado interno não está favorável, pois veem na exportação uma maneira de expandir suas vendas e sua receita.

A análise dos resultados obtidos a partir do questionário e da pesquisa bibliográfica realizada mostra, portanto, que dentre os principais benefícios provenientes da exportação o fator determinante para a grande maioria das empresas ingressar no comércio exterior é a possibilidade de criar novos mercados, principalmente quando não estão obtendo o resultado desejado no mercado interno. Um dos obstáculos enfrentados pelas madeireiras brasileiras é a falta de investimento do governo no setor, que precisa utilizar recursos próprios para conseguir produzir e vender a preços competitivos no exterior.

6.1 A INFLUÊNCIA DA VARIAÇÃO DO DÓLAR NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MADEIRA

Razões políticas e econômicas afetam os valores de moeda em todo o mundo, pois têm impacto direto no número de investimentos estrangeiros realizados no país e também no poder de compra da população, o que faz com que as moedas sofram valorização ou desvalorização constantemente. A principal moeda utilizada no comércio exterior é o dólar americano, portanto sua variação influencia operações de importação e exportação globalmente.

GRÁFICO 3 – Relação entre a variação do dólar e as exportações brasileiras de madeira compensada



NOTA: Dados trabalhados pela autora

FONTE: Aliceweb (2016); BACEN (2015)

Durante o período analisado nesse estudo – junho de 2010 a junho de 2015 – a moeda norte americana oscilou significativamente, ao mesmo tempo em que diversas razões, principalmente políticas, ocasionaram uma desvalorização do real brasileiro. Por se tratar de um país em desenvolvimento a economia do Brasil ainda é muito instável, logo essa variação do dólar impacta diretamente a população e a balança comercial.

Em relação às exportações de madeira compensada, é possível verificar que, de uma maneira geral, elas apresentaram uma variação diretamente proporcional à oscilação do dólar. Nos períodos em que a moeda atingiu cotações mais altas, o mesmo aconteceu com as exportações. Em 2011 a quantidade de madeira compensada exportada apresentou os resultados mais baixos do intervalo estudado e, ao mesmo tempo, a cotação do dólar em relação ao real se manteve em níveis inferiores aos dos outros meses. No primeiro semestre de 2015 as vendas de madeira compensada ao exterior somaram quase 80 mil quilos, a maior quantidade no período analisado. Nesse mesmo ano as cotações também atingiram seus maiores valores.

Muitas empresas brasileiras viram no aumento do dólar uma oportunidade para começar as suas exportações; em consequência, a balança comercial brasileira apresentou saldo positivo em quase todos os anos analisados, com exceção de 2014. Por outro lado, esse aumento no número de concorrentes aumentou a oferta de

produtos brasileiros no mercado internacional, o que levou os produtores e indústrias a baixarem seus preços de venda no exterior. Simultaneamente, os principais países que importam do Brasil estavam acompanhando a variação do dólar e sabiam que o câmbio estava oportuno aos brasileiros, em vista disso pediam descontos e esse fator também contribuiu para que os preços sofressem redução.

A madeira é um produto de baixo valor agregado, logo a instabilidade do dólar aliada à redução da demanda mundial pelo produto prejudicou as madeireiras, que acreditavam que o câmbio favorável seria extremamente benéfico ao setor.

O aumento da oferta e a redução da demanda mundial fizeram com que os preços da madeira no mercado externo diminuíssem. Ao mesmo tempo, os custos de produção no Brasil aumentaram cada vez mais em decorrência da crescente inflação verificada no país. Apesar de esses fatores terem contribuído para que o lucro dos empresários madeireiros não aumentasse substancialmente, a pesquisa mostrou que a maioria das empresas brasileiras desse setor conseguiu aumentar seu volume exportado e também sua receita no período estudado.

Quase 60% dos entrevistados afirmaram que com o aumento do dólar aumentaram tanto o volume exportado quanto a receita proveniente das vendas ao mercado externo. Esses dados, portanto, anulam uma das hipóteses apresentadas no início do estudo, a qual afirmava que “A alta do dólar teve como resultado a redução dos preços no mercado externo, o que fez com que as empresas não aumentassem consideravelmente sua receita, apesar de terem aumentado o volume de madeira exportado durante o período analisado”. Apesar de ter sido comprovada a redução do preço da madeira no exterior, verificou-se que mesmo assim os empresários conseguiram aumentar sua receita com o aumento do câmbio.

CONCLUSÃO

De junho de 2010 a junho de 2015 o dólar apresentou um aumento considerável em relação ao real, a cotação da moeda americana em relação à brasileira cresceu mais de 100% durante o período analisado. As exportações de madeira compensada também apresentaram um crescimento constante, que foi resultado da recuperação do mercado americano, de estratégias tomadas pelas empresas brasileiras e principalmente do câmbio favorável.

São muitos os benefícios para as empresas que decidem exportar seus produtos, porém o presente estudo verificou que o fator determinante para que os empresários

decidam iniciar suas vendas no exterior é a queda de demanda no mercado interno e a possibilidade de aumentarem sua receita, diversificando mercados e aumentando o número de possíveis compradores. Dessa forma, a hipótese apresentada no início da pesquisa de que a oportunidade cambial é o fator determinante para que empresas comecem a exportar é falsa.

O aumento do dólar fez com que as exportações de madeira compensada aumentassem, porém no período foi verificado um aumento da oferta desse produto no mercado externo, que aliado à pressão dos importadores por preços mais baixos fez com que os preços praticados no mercado internacional sofressem uma redução. Alguns madeireiros acreditavam que essa redução no preço do produto faria com que o ganho financeiro proveniente das exportações não aumentasse, entretanto a pesquisa mostrou que o volume exportado aumentou significativamente. Dessa forma, mesmo com a redução dos preços as empresas brasileiras de exportação de madeira conseguiram amplificar suas receitas, o que nega a hipótese apresentada no início da pesquisa que dizia que a alta do dólar teve como resultado a redução dos preços no mercado externo, o que fez com que as empresas não aumentassem consideravelmente sua receita, apesar de terem aumentado o volume de madeira exportado durante o período analisado.

Por fim, a pesquisa mostrou que a alta do dólar provocou um aumento nas exportações de madeira compensada de junho de 2010 a junho de 2015, comprovando o que se afirmou na hipótese apresentada no início. Esse aumento no volume exportado fez com que a maioria dos empresários aumentasse sua receita, porém muitos acreditam que a redução dos preços no mercado internacional, o alto custo de produção e a falta de incentivo do governo brasileiro fizeram com que esse aumento não fosse tão grande quanto deveria.

A luta das empresas brasileiras de exportação de madeira é para que o governo invista mais no setor, melhorando a infraestrutura de rodovias e portos, buscando acordos de cooperação mútua e melhorando políticas e regulamentos nacionais que hoje encarecem a produção e fazem com que o preço não seja tão competitivo se comparado a outros países, como a China, que hoje exporta madeira compensada para destinos que antes compravam o produto do Brasil. Além disso, os madeireiros querem que o governo americano recoloca alguns produtos brasileiros no Sistema Geral de Preferências, o que eliminaria a taxa de importação de 8% e aumentaria a competitividade dos produtos florestais nos Estados Unidos. Outra reivindicação dos empresários madeireiros é para que o governo inclua o setor de madeira no plano Brasil Maior, pois isso faria com que houvesse desoneração da folha de pagamento, reduzindo o custo de produção da madeira.

Conclui-se então que a desvalorização do real frente ao dólar fez com que o Brasil aumentasse o volume de exportação de madeira compensada, porém ainda é necessário que os setores público e privado se unam e juntem formas para criar soluções transformadoras na estrutura de produção, para que o produto florestal brasileiro seja cada vez mais competitivo internacionalmente.

É necessário, portanto, verificar de que maneiras as empresas podem lidar com a significativa oscilação cambial verificada de 2010 até o tempo atual, para que as madeireiras consigam aproveitar as vantagens cambiais, aumentando sua receita e se unindo para que o governo incentive mais a exportação de produtos florestais, os quais são extremamente importantes para a economia brasileira.

REFERÊNCIAS

ALICE WEB. **Consultas**. 2015. Disponível em: <<http://aliceweb.mdic.gov.br//index/home>>. Acesso em: 8 nov. 2015.

AMURES. **Os prós e os contras da alta do dólar para indústrias, madeireiras, combustíveis e medicamentos**. 2015. Disponível em: <<http://amures.org.br/noticias/index/ver/codNoticia/249148/codMapaltem/4177>>. Acesso em: 20 ago. 2015.

ASEN, A.; SAVENIJE, H.; SCHMIDT, F. (Ed.). Good business: making private investments work for tropical forests. **Tropenbos International**, Wageningen, n. 54, dec. 2012.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MADEIRA PROCESSADA MECANICAMENTE (ABIMCI). **Estudo revela importância da indústria de base florestal para economia brasileira**. Curitiba, 2013. Disponível em: <<http://www.abimci.com.br/estudo-revela-importancia-da-industria-de-base-florestal-para-economia-brasileira>>. Acesso em: 02 abr. 2016.

_____. **Indústria brasileira de compensado começa a se recuperar**. Curitiba, 2014. Disponível em: <<http://www.abimci.com.br/industria-brasileira-de-compensado-comeca-a-se-recuperar>>. Acesso em: 14 maio 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Taxa de câmbio**. 2014. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?TAXCAMFAQ>>. Acesso em: 11 out. 2015.

BRAZIL. **Brazil: the forestry industry**. 2010. Disponível em: <<http://www.brazil.org.za/the-forestry-industry.html>>. Acesso em: 12 mar. 2016.

CASTRO, J. A. de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda., 2011.

GAMA, M.; LOPEZ, J. M. C. **Comércio exterior competitivo**. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda., 2002.

GAZETA DO POVO. **Dólar Tio Sam levanta indústria de madeira**. Curitiba, 2013. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/economia/tio-sam-levanta-industria-da-madeira-c5850xij2b2mogaihgoxf41fy>>. Acesso em: 2 abr. 2016.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

GONÇALEZ, O. **Câmbio: exportação e importação: fundamentação teórica e rotina bancária**. São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda., 2012.

DÓLAR hoje e a economia mundial. **Info Money**, 2013. Disponível em: <<http://www.infomoney.com.br/dolar>>. Acesso em: 11 out. 2015.

KEEDI, S. **ABC do comércio exterior**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2008.

LUNARDI, A. L. **Operações de câmbio e pagamentos internacionais no comércio exterior**. São Paulo: Edições Aduaneiras, 2000.

MADEIRA TOTAL. **Empresas cadastradas**. 2016. Disponível em: <<http://madeiratotal.com.br/empresas.php>>. Acesso em: 18 abr. 2016.

NAKABASHI, L.; CRUZ, M. J. V. da; SCATOLIN, F. D. Efeitos do câmbio e juros sobre as exportações da indústria brasileira. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 3, p. 12-22, abr. 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482008000300002>. Acesso em: 23 maio 2008.

O QUE É e como funciona a PTAX (Taxa média de compra de dólar ponderada)? **Investidor**, mar. 2011. Disponível em: <<http://investidor.webnode.com.br/news/o-que-e-e-como-funciona-a-ptax-taxa-media-de-compra-de-dolar-ponderada->>. Acesso em: 11 out. 2015.

PACIEVITCH, T. Balança comercial. **Info Escola**, mar. 2014. Disponível em: <<http://www.infoescola.com/economia/balanca-comercial>>. Acesso em: 25 mar. 2016.

PAINEL FLORESTAL. **Mercado de celulose dispara com alta do dólar mas não muda preço da madeira**. Jan. 2016. Disponível em: <<http://www.painelflorestal.com.br/noticias/mercado/mercado-de-celulose-dispara-com-alta-do-dolar-mas-nao-muda-preco-da-madeira>>. Acesso em: 14 maio 2016.

PETRAUSKI, S. M. F. C. et al. Competitividade do Brasil no mercado internacional de madeira serrada. **Cerne**, Lavras, v. 18, n. 1, p. 99-104, jan./mar. 2012.

PÓS-GRADUANDO. **As diferenças entre as pesquisas exploratória, descritiva e explicativa**. Jan. 2012. Disponível em: <<http://posgraduando.com/blog/as-diferencas-entre-as-pesquisas-exploratoria-descritiva-e-explicativa>>. Acesso em: 18 set. 2015.

R7. **Entenda o que é balança comercial**. Jul. 2010. Disponível em: <<http://noticias.r7.com/economia/noticias/entenda-o-que-balanca-comercial-20100726.html>>. Acesso em: 25 mar. 2016.

RATTI, B. **Comércio internacional e câmbio**. São Paulo: Lex, 2006.

REUTERS. Dólar sobe 12,78% no ano e em 2015 tendência alta deve continuar. **Brasil Econômico**, dez. 2014. Disponível em: <<http://brasileconomico.ig.com.br/financas/2014-12-30/dolar-sobe-1278-no-ano-e-em-2015-tendencia-alta-deve-continuar.html>>. Acesso em: 26 ago. 2015.

TOMASELLI, I. **Fatores que limitam o desenvolvimento do setor florestal brasileiro**. Netherlands: Tropenbos Internacional; Wageningen University, 2014.

_____. Para IBGE, alta do dólar certamente afeta IPCA no início de 2015. **Estadão**, abr. 2015. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,para-ibge-alta-do-dolar-certamente-afeta-ipca-no-inicio-de-2015,1665821>>. Acesso em: 26 ago. 2015.

TERRA TRC BLOG. **The role of the US dollar in the world economy**. 2011. Disponível em: <<http://www.terratr.org/blog/reading-the-fine-print-when-shopping-online>>. Acesso em: 11 out. 2015.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2009.

VIEIRA, M. C.; BRITO, E. O.; GONÇALVES, F. G. Evolução econômica do painel compensado no Brasil e no mundo. **Floresta e Ambiente**, Rio de Janeiro, v. 19, n. 13, p. 277-285, ago. 2012.