

NEIT

Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia



Boletim NEIT – Número 19 – mai-ago 2011* ISSN - 1981-6731

Diretor do IE - Unicamp

Mariano Francisco Laplane

Coordenador do NEIT

Célio Hiratuka

Conselho Editorial

Clésio Xavier (UFU)

Marcelo Pinho (UFSCAR)

Maria Lussieu da Silva (UFRN)

Renato de Castro Garcia (POLI – USP)

Ricardo Machado Ruiz (CEDEPLAR – UFMG)

Organizadores

Marcelo Sartorio Loural

Marco Antônio M. Rocha

EQUIPE NEIT

Professores do NEIT

Adriana Nunes Ferreira

Ana Lúcia Gonçalves da Silva

Ana Rosa Ribeiro de Mendonça

Célio Hiratuka

Fernando Sarti

José Rubens Dória Porto

Maria Carolina de Azevedo de Souza

Mariano Francisco Laplane

Maurício Aguiar Serra

Miguel Juan Bacic

Paulo Sérgio Fracalanza

Pesquisadores do NEIT

Adriana Marques da Cunha

Beatriz Freire Bertasso

Cristiane Vianna Rauen

Daniela Salomão Gorayeb

Lídia Ruppert

Marcelo Sartorio Loural

Marco Antônio M. Rocha

Marcos José Barbieri Ferreira

Rodrigo Coelho Sabbatini

Samantha Cunha

Auxiliares de Pesquisa do NEIT

Alessandra Macedo

Lívia Yumi

Marília Bassetti

Kelly Suzigan

Marina Zavatti

William Pereira

SUMÁRIO

THE RECENT INTERNATIONAL
INTEGRATION PATTERNS OF EMERGING
ECONOMIES.....pág 1

Lídia Ruppert

INDÚSTRIA E COMÉRCIO MUNDIAL DE
COURO E INSERÇÃO BRASILEIRA: BREVE
CARACTERIZAÇÃO E ANÁLISE DE
TENDÊNCIAS.....pág 9

Adriana Marques da Cunha

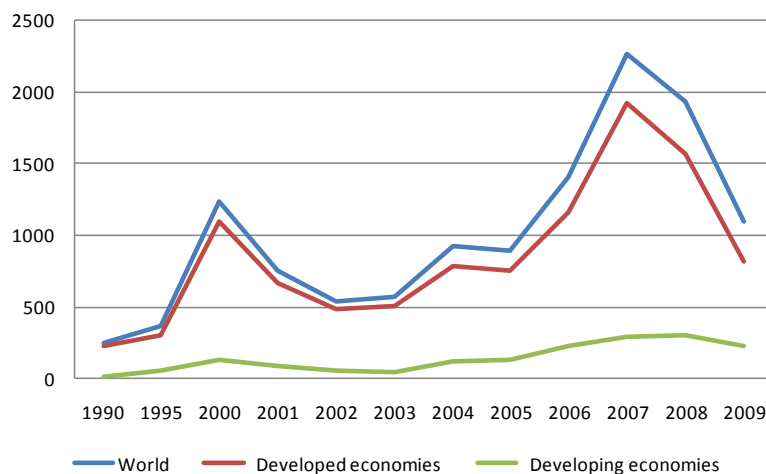
****O Boletim NEIT é uma publicação online
quadrimestral***

This paper is the second part of the author's greater work named *Brazilian Pattern of International Integration and the Financial Capitalism*. The first part was published in Boletim NEIT number 18 with the title *Financialization, Corporate Governance and International Integration*. In the following pages it will be discussed the international integration of emerging economies, their corporate governance and the possible results of these configurations in term of stability of their respective national economic systems.

Some considerations and hypotheses about the recent international integration patterns of Emerging Economies

The financialized accumulation pattern has produced substantial modifications on international production structure in the past 30 years, as seen in the previous topic. In this new architecture developing countries have taken on greater weight on foreign direct investment (FDI) outflows, especially in the recent period of economic expansion (figure 1). FDI outward stock from emerging countries has grown 212% between 2000 and 2009, while in developed countries the raise was about 126% (figure 2). Even though there are important international insertion asymmetries between developing countries, as a whole the movement of internationalization of their corporations has been fortified not only in absolute numbers but also in relative terms. According to UNCTAD data, FDI outflow from developing countries accounted for 10.9% of total FDI in 2000, while in 2009 this was 20.8% (table 1).

Figure 1. Foreign Direct Investment Outflow; world, developed and developing counties; selected years; billions of dollars (current prices and current exchange rate).

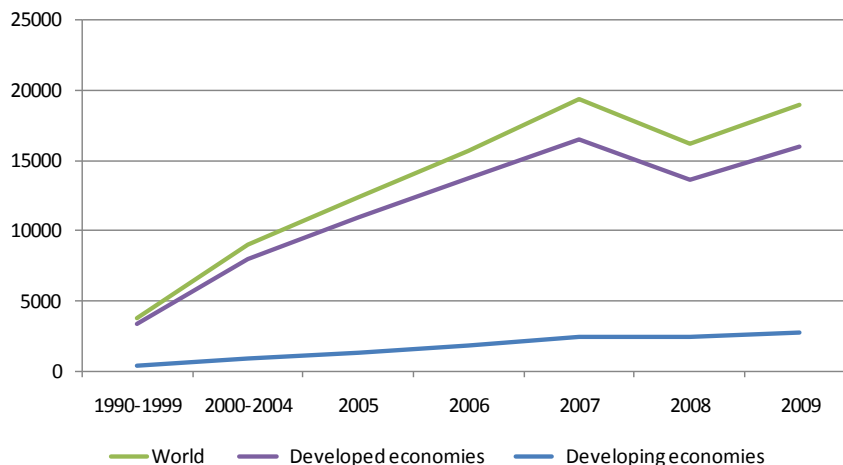


Source: Unctad online database (World Investment Report)

* Doctoral Student at The State University of Campinas (UNICAMP) – Brazil lidia.ruppert@gmail.com. I am most grateful to Fernando Sarti for very helpful comments and discussion. Remaining errors are of course mine.

The impacts of the increase in the internationalization of peripheral non-financial companies can be seen in UNCTAD's rankings of the top 100 non-financial transnational corporations (TNCs) of the world. In 1994 there was not a single firm from emerging economies, in 2009 this number changed to 7. However it is important to notice that there is a geographical concentration of these businesses: six of them are from Asian countries (table 2).

Figure 2. Foreign Direct Investment outward stock; total world, developed and developing countries; selected years; billions of dollars (current prices and current exchange rate).



Source: Unctad online database (World Investment Report)

Table 1. FDI Outflow as percentage of total world, selected years.

	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
World	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Developed economies	94.5	84.6	88.8	90.1	85.4	84.2	82.1	84.8	81.5	74.5
Developing economies	5.5	15.2	10.9	8.0	13.1	42.2	16.2	12.9	15.4	20.8
Latin American Integration Association (LAIA)	0.5	1.0	0.7	1.1	1.9	2.0	2.9	0.9	1.8	1.0
Eastern, Southern and South-Eastern Asia	4.9	12.5	6.6	4.3	8.9	8.0	8.9	7.9	8.6	13.9

Source: Unctad online database (World Investment Report)

Table 2. The top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets; selected years.

Ranking	Corporation	Home Country	Industry
1995			
52	Daewoo Corporation	Republic of Korea	Diversified
88	Petroleos De Venezuela	Venezuela	Diversified/trading
2000			
14	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversified
76	Cemex	Mexico	Non-metallic mineral products
92	LG Eletronics	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment
97	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Petroleum expl./ref./distr.
99	Petronas	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr
2005			
20	Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversified
55	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.
15	Cemex S.A.	Mexico	Non-metallic mineral products
82	Singapore Telecommunications, Ltd	Singapore	Telecommunications
87	Samsung Electronics Co., Ltd.	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment
92	LG Corp.	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment
98	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversified
2008			
22	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversified
45	Cemex S.A.	Mexico	Non-metallic mineral products
69	LG Corp.	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment
75	Samsung Electronics Co., Ltd.	Republic of Korea	Electrical & electronic equipment
84	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malaysia	Petroleum expl./ref./distr.
87	Hyundai Motor Company	Republic of Korea	Motor vehicles
88	CITIC Group	China	Diversified

Source: Unctad online database (World Investment Report)

The process of outsourcing and relocation of production – characteristic of the financialization – gave to emerging countries the opportunity to increase their participation in world supply chain. Their participation on world trade and industrial production has increased in quantitative and qualitative terms. The production configuration of these enterprises has incorporated more of high value added segments (medium and high technology). As can be seen in table 3, medium and high technology products represented 38.1% of total manufacturing value added (MVA) of developing countries in 1993; ten years later this percentage rose to 43.8. However this movement was very asymmetrical between developing countries.

Table 3. Technology composition of MVA share, selected years, per cent.

	1993			1998			2003		
	RB	LT	MHT	RB	LT	MHT	RB	LT	MHT
World	33.1	19.3	47.6	31.6	18.4	50.1	32.3	17.5	50.2
Industrialized countries	31.0	19.1	49.9	29.1	18.3	52.6	29.9	17.5	52.6
Economies in transition	48.2	22.9	28.9	49.5	20.6	29.8	50.4	22.3	27.3
Developing countries	41.4	20.6	38.1	40.2	19.4	40.4	38.5	17.7	43.8

Source: Unido IDR 2009.

Note: RB= Resource based, LT= low technology, MHT= medium and high technology

* MVA is in constant 2000 dollars

East Asia – even excluding China – has improved its weight in total world MVA at the same time that Latin America had its share reduced (table 4). Moreover the movement towards medium and high technology was mainly done by the first region. Even excluding China, East Asia's share on medium and high technology products has substantially increased whereas Latin America has maintained the same percentage of participation (table 5). These asymmetries in developing countries patterns of international insertion were due to the combination of differences on economic and industrial policies with international forces. Asian countries' industrialization counted on the creation of large national conglomerates (many of them State-owned), development of high technology through domestic and/or foreign investments and the stimulus of centre countries, especially Japan. On the other hand Latin American countries found the United States as an important competitor to their products in world trade and industrial production, moreover its industrial and macroeconomic policies drove the countries towards the lower segments of global value chain, with some exception to Mexico (MEDEIROS, 1997). Even though the increase on manufacturing value added, particularly on medium and high technology, was not generalized phenomenon in all developing countries, higher aggregated valued production became more important on total MVA of Asia and Latin America (table 6) showing the importance that this kind of production still have among those regions.

Table 4. MVA share by region and development level, selected years, per cent.

	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Industrialized countries	77.2	76.1	75.5	74.4	71.8	69.4
Economies in transition	8.6	8.8	7.8	4.0	4.1	1.6
Developing countries	14.2	15.1	16.7	21.5	24.1	29
East Asia and the Pacific (excluding China)	2.7	3.3	4.6	6.1	6.8	7.7
China	1.4	2.0	2.7	5.3	7	10
South Asia		0.8			1.7	
Latin America	6.7	5.8	5.3	5.4	5.2	5.0
World	100	100	100	100	100	100.0

Source: Unido IDR 2009.

* MVA is in constant 2000 dollars

Table 5. Developing countries/regions share on total world medium and high technology products, percentage.

	1980	1985	1990	1995	2000
East Asia	41.9	46.1	49.2	55.6	58.0
China	47.4	52.4	51.6	53.2	56.1
South Asia	48.4	51.3	50.2	54.5	54.3
Latin America and the Caribbean	41.5	43.1	45.2	45.1	47.4

Source: Unido IDR 2004. In: Sarti & Hiratuka (2010).

Table 6. Share of medium and high technology products on total MVA, developing regions, selected years, percentage.

	1980	1985	1990	1995	2000
East Asia	3,2	4,4	6,2	10,9	13,6
China	1,3	1,9	2,4	4,9	6,8
South Asia	0,8	0,9	1,1	1,6	1,6
Latin America and the Caribbean	5,1	4,4	4,2	4,2	4,2

Source: Unido IDR 2004. In: Sarti & Hiratuka (2010).

Internationalization via foreign direct investment comes exactly as a powerful competition strategy in a more segmented world production. The huge lifting of developing FDI on total FDI outflow and outward stock points out the efforts of emerging economies to gain more space on supply chains by, for example, getting closer to final consumers, cheaper work force or research and development centers. However the recent international integration pattern of developing countries has changed over the last decade. Before the period of international economic growth, developing countries' enterprises appeal to internationalization as a strategy to offset their domestic market reduction, constituting a much more defensive movement.

After 2003, this insertion pattern started to change into a less international unstable and fragile structure than center countries' arrangement which helped developing countries to not be so much affected by the recent international crises¹. The hypothesis brought about here is that economic growth between 2003 and 2007 was much more intense in emerging economies (especially in East Asia) than in developed countries (table 7) due to domestic aggregate demand growth. Since domestic market has an enormous weight on emerging economies non-financial companies' total sales, the acceleration of domestic economic activity ended up raising significantly their returns and profits. This fact allowed them to elevate self-financing capacity, decreasing indebtedness and improving their financial health. Therefore the recent movement of these firms to foreign grounds was the result of more active strategies. The hypothesis of this paper is that because these companies have accumulated so much in domestic markets and had access to superior financing conditions (increase in self-financing, and better terms in bank loans, especially from public banks) non-financial corporations from emerging economies aimed international market as a strategy to expand their activities and revenues, differently from the previous integration pattern in which enterprise internationalization occurred in order to compensate the losses in domestic market, hence having a much more defensive character.

¹ Domestic economic policies were definitely fundamental to explain the recovery of developing countries, nonetheless the objective here is to show how the recent international integration pattern of emerging economies collaborated to preserve them, in some level, from the effects of international crisis.

Table 7. Gross Domestic Product Growth; selected regions and countries, 2002-2009, (%)

Countries/Regions	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
World	1.5	2.7	4.1	3.6	4.0	3.9	1.7	-1.9
Latin America and the Caribbean	-0.5	2.1	6.2	4.6	5.6	5.7	4.4	-
Brazil	2.7	1.1	5.7	3.2	3.9	6.1	5.1	-0.2
Chile	2.2	3.9	6.0	5.6	4.5	4.6	3.2	-1.5
Mexico	0.8	1.4	4.2	2.8	4.8	3.2	1.8	-6.5
East Asia and the Pacific	7.9	8.8	9.0	9.1	10.1	11.3	8.0	-
China	9.1	10.0	10.1	10.4	11.6	13.0	9.0	9.1
India	3.8	8.4	8.3	9.2	9.6	9.0	7.1	7.7
Hong Kong, China	1.8	3.0	8.5	7.1	7.0	6.3	2.4	-
Korea, Republic of	7.0	3.1	4.7	4.2	5.1	5.1	2.2	0.2
Malaysia	4.1	5.7	6.8	5.0	5.7	6.3	4.6	-1.7
Singapore	4.2	3.1	8.8	6.6	8.3	7.7	1.1	-1.3

Source: World Bank.

An important feature of this recent pattern of international integration is that non-financial corporations of developing countries had not internalized the financialization logic (maximization of shareholder value) as much as developed countries' ones did, so they resort primarily to retained earnings and, on a much lower degree, to bank loans from private (domestic and foreign) and public institutions as forms of capitalization, almost not using financial market to do so. This aspect together with better domestic credit access and conditions (especially from public banks) and significant domestic demand growth were crucial determinants for the reduction of the transmission channels of the international crises. The decrease of indebtedness, the expansion of equity returns, the large importance of the growing domestic market over the international one and the little use of capital markets as capitalization channel built up a much less vulnerable pattern of international insertion of the developing countries, therefore diminishing the effects of the subprime crisis and allowing non-financial corporations from these economies to take advantage of the internationalization process as a way to expand their consumer markets and not to substitute domestic demand, as happened in the end of the 1990's beginning of 2000's.

Those economies were affected by the international crises, as their GDP and FDI outflows numbers show. However the effects appeared on a more consistent way only in 2009, almost two years later that center economies were hit and many of them (especially Brazil and Asians) are already showing in 2010 great recovery. The next section shows why the hypotheses brought up in this topic seems to explain recent Brazilian pattern of international integration and the reasons why its non-financial companies were fairly shaken by the international crises.

References

- MEDEIROS, C. A. "Globalização e inserção diferenciada da Ásia e da América Latina" In TAVARES, M.C. e FIORI, J.L. (Orgs). Poder e Dinheiro: uma economia política da Globalização. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.
- SARTI, F.& HIRATUKA, C. Investimento Direto e internacionalização de empresas brasileiras no período recente. Brasília: IPEA. Texto para discussão. No prelo. 2010.
- UNCTAD. FDI online database. Available at http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en
- UNCTAD. World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy. Genebra: ONU. 2010

- UNCTAD. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agriculture Production and Development. Geneva: ONU. 2009
- UNCTAD. World Investment Report 2008: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Geneva: ONU. 2008
- UNCTAD. World Investment Report 2007: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Geneva: ONU. 2007
- UNCTAD. World Investment Report 2006: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Geneva: ONU. 2006
- UNCTAD. World Investment Report 2005: TNCs and the Internationalization of R&D. Geneva: ONU. 2005
- UNCTAD. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. Geneva: ONU. 2004
- UNCTAD. World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Geneva: ONU. 2003
- UNCTAD. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Geneva: ONU. 2002
- UNCTAD. World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Geneva: ONU. 2001
- UNCTAD. World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Geneva: ONU. 1997
- UNCTAD. World Investment Report 1991: The Triad In Foreign Direct Investment. 1991

Introdução

A indústria de couro participa de diferentes cadeias produtivas. A pecuária de corte e os frigoríficos fornecem sua principal matéria-prima. Os curtumes são seus principais agentes, que fabricam seu produto final (couro), e fornecem para diferentes indústrias, que utilizam o couro como um de seus insumos: calçados e artefatos, vestuário, móveis e automobilística. Os frigoríficos/curtumes podem produzir e fornecer o couro em diferentes estágios de acabamento – do couro mais simples (salgado) ao mais elaborado (acabado) –, agregando valor ao produto e permitindo o alcance de superiores preços médios no mercado externo.

A produção e o consumo mundial de couro concentram-se em um número reduzido de regiões e países. Observa-se deslocamento da produção e do consumo para países em desenvolvimento, com destaque para a participação de países asiáticos e latino-americanos. O Brasil mantém-se como um dos maiores produtores e exportadores mundiais de couro. O comércio externo brasileiro de couro contribui de forma positiva para o resultado da balança comercial do país. O couro acabado tornou-se mais importante na pauta de exportação brasileira, levando ao aumento do valor agregado do couro brasileiro exportado, que atinge preços mais altos no mercado internacional. As exportações brasileiras de couro, especialmente de couro acabado, sustentam-se em patamares elevados em seus principais mercados externos.

Este artigo apresenta uma breve caracterização da indústria mundial de couro e analisa tendências do comércio mundial e brasileiro de couro, considerando a importância da participação do Brasil na produção e nas exportações mundiais do produto. Uma análise mais detalhada do comércio externo brasileiro de couro permite avaliar o comportamento do valor de suas exportações e importações, mas também a participação dos principais tipos de couro nas vendas externas brasileiras, bem como a evolução da participação do país nos principais mercados consumidores do couro brasileiro. O artigo pretende contribuir para dimensionar a importância e destacar as perspectivas do Brasil para a indústria e o comércio mundial de couro.

1. Caracterização da Indústria Mundial de Couro

O produto final da indústria de couro tem uma natureza heterogênea, decorrente da produção e do fornecimento em distintos estágios de acabamento: couro salgado, *wet blue*, *crust* ou couro acabado¹. O couro pode advir de uma grande variedade de animais, como equinos, caprinos e bovinos, mas o couro bovino predomina na produção e na comercialização mundial, segundo o *International Council of Tanners* (ICT). Novos materiais, principalmente materiais sintéticos, têm sido

* Pesquisadora do NEIT/IE/Unicamp. Esse artigo foi baseado nas principais conclusões relativas ao comércio mundial e brasileiro de couro presentes no Relatório de Acompanhamento Setorial: Indústria de Couro, publicado em março de 2011, elaborado pela autora no âmbito do convênio entre a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e o Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT/IE/UNICAMP). A autora agradece a contribuição da equipe técnica do NEIT pelo fornecimento de dados utilizados no artigo.

¹“O couro salgado é o produto mais simples, de menor valor agregado, que resulta do processo inicial de salgamento do couro para permitir sua conservação, transporte e armazenamento. O couro *wet blue* deriva sua denominação de seu tom azulado e molhado, resultado de um primeiro banho de cromo, depois de ser despelado e passar pela remoção de graxas e gorduras. O couro *crust* é fruto do processo de secagem do couro, que o torna um produto semiacabado destinado ao processo de acabamento. O couro acabado, de superior valor agregado, deriva do último estágio da produção de couro e incorpora as características mais específicas exigidas pelo comprador, que pode utilizá-lo diretamente na produção dos mais diversos produtos finais” (CUNHA, 2011).

utilizados por algumas indústrias em substituição a matérias-primas naturais, como o couro. No caso da indústria de calçados, a substituição tem ocorrido tanto no cabedal (parte de cima dos calçados) quanto nos solados, ou mesmo em todo o produto final, como nos calçados produzidos com material plástico injetado. No entanto, não foram ainda desenvolvidos materiais capazes de substituir perfeitamente o couro, incorporando suas principais características, como estilo, leveza e adaptabilidade. Acrescenta-se que o couro tem sido cada vez mais utilizado em um conjunto diversificado de outros produtos, como móveis e automóveis.

A indústria de couro conta com tecnologia madura, processo de produção simples e uso intensivo de mão de obra pouco qualificada, levando a reduzidas barreiras à entrada de novas empresas. O processamento do couro passa basicamente por seu curtimento e acabamento nos curtumes. Documento da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, 2004) alerta para os problemas ambientais decorrentes da própria natureza do processamento do couro, que, por um lado, requer enormes quantidades de água e utiliza produtos químicos ambientalmente nocivos, como o cromo², e, por outro lado, elimina resíduos (gases, aparas, serragem, lodos da estação de tratamento de efluentes líquidos) que se convertem em fonte de contaminação ambiental. Os curtumes são responsáveis por grande parte da geração de resíduos nocivos ao meio ambiente. Destaca-se, portanto, a importância da regulamentação ambiental para a atividade de processamento de couro, bem como a dos investimentos no desenvolvimento de formas limpas de tratamento por parte dos países que desejam desempenhar um papel ambientalmente correto na indústria e no comércio mundial. O estudo da FAO (2004) mostra que o cumprimento de requisitos ambientais pode continuar determinando a transferência de curtumes dos países desenvolvidos para países em desenvolvimento, onde as regulamentações ambientais são menos restritivas e os custos da mão de obra são relativamente mais baixos.

A estrutura da indústria mundial de couro é caracterizada pela coexistência de um elevado número de pequenos e médios curtumes que concentram sua atuação em seus respectivos países de origem, com um reduzido grupo de grandes curtumes que desenvolveram uma relevante inserção no comércio internacional, destinando parte significativa de sua produção ao mercado mundial. Alguns grandes frigoríficos verticalmente integrados têm se destacado no processamento do couro além da produção de carne, tornando-se não somente fornecedores de couro cru, mas também de couro wet blue, ou mesmo procedendo ao processamento do couro até o estágio final de acabamento.

Há concentração da produção e do consumo mundial de couro em algumas regiões e países, com deslocamento de países desenvolvidos para países em desenvolvimento. O mundo em desenvolvimento concentra grande parte do rebanho bovino mundial, com destaque para a Ásia e a América Latina, o que certamente tem contribuído para sua significativa e crescente participação na produção mundial de couro (CUNHA, 2011).

Em 2010, a previsão era de que as principais regiões produtoras de couro bovino encontravam-se no mundo em desenvolvimento – Extremo Oriente (1,5 milhões de toneladas) e América Latina (1,4 milhões de toneladas) – enquanto as regiões desenvolvidas ocupariam um segundo plano – América do Norte (995 mil toneladas) e Europa (903 mil toneladas) (Tabela 1). Os países asiáticos têm se transformado em importantes produtores de couro, aproveitando vantagens relacionadas ao reduzido custo da mão de obra, bem como às economias de escala no nível da planta e das firmas, gerando capacidade de atendimento a grandes lotes de pedidos a custos baixos. Eles geralmente compram o couro em estágio wet blue de importantes países produtores, como o Brasil, para realizar o curtimento em suas fábricas locais, destinando seu couro acabado para a fabricação dos mais variados produtos de couro, que se tornam, assim, mais baratos e competitivos no mercado internacional. A China tem se mantido na liderança da produção mundial com participação crescente desde a década de 1990. Seu peso era de 17,7%, em 1998, passando para 21,5% em 2002 e 29,1% em 2006 (FAO, 2007). A América Latina também tem se mantido como importante região produtora

²O cromo é extensivamente utilizado no processo de curtimento. Segundo dados do ICT, aproximadamente 90% do couro manufaturado utiliza cromo no curtimento. Isto porque o cromo é considerado o agente de curtimento mais eficiente e relativamente barato, tendo reduzido sensivelmente o tempo de curtimento do couro e possibilitado características anteriormente inatingíveis, como a tolerância ao calor, sem as quais não seria possível trabalhar o couro através de meios mecânicos. Contudo, o produto químico tem sido considerado um dos vilões da produção de couro por seus efeitos danosos sobre o ambiente.

de couro bovino. O Brasil tem se destacado com participação crescente de 3,7% em 1998, de 4,1% em 2002, e de 7,3% em 2006, quando passou para a 4ª posição do ranking da produção mundial (FAO, 2007).

A concentração geográfica de empresas dentro dos países produtores, formando polos coureiro-calçadistas, também pode ser observada na indústria mundial de couro. Nos polos, concentram-se tanto curtumes quanto empresas fabricantes de calçados de couro, que se beneficiam da proximidade dos fornecedores de sua principal matéria-prima. Essas concentrações espaciais são geralmente formadas por um grupo de pequenas empresas que se apropriam de um conjunto de benefícios gerados pela própria aglomeração de empresas e pelas recorrentes interações existentes entre elas. A concentração em sistemas locais de produção configura-se, assim, como um elemento fundamental para a competitividade das empresas de menor porte, que aproveitam as externalidades positivas locais.

Tabela 1. Principais regiões produtoras de couro bovino: produção efetiva e prevista (2010)

	Produção		Produção	Taxas de	
	Efetiva		Prevista	Variação Anual	
	(mil toneladas)		(mil toneladas)	(%)	
	Média	Média	2010	1988-1990 a 1998-2000	1998-2000 a 2010
	1988-1990	1998-2000			
Mundo	5 304	5 721	6 214	0,8	0,8
Em desenvolvimento	2 200	2 971	3 454	3,1	1,5
América Latina	1 090	1 267	1 439	1,5	1,3
Extremo Oriente	732	1 270	1 523	5,7	1,8
Oriente Médio	161	189	200	1,7	0,5
África	217	245	293	1,2	1,8
Desenvolvido	3 105	2 749	2 760	-1,2	0
América do Norte	990	1 022	995	0,3	-0,3
Europa	1 009	839	903	-1,8	0,7
Ex-URSS	810	564	550	-3,6	-0,3
Oceania	198	229	217	1,5	-0,5
Outros	98	94	95	-0,4	0,1

Fonte: Elaboração própria com base em dados da FAO (2004).

Em 2010, previa-se que as principais regiões consumidoras de couro bovino também estariam concentradas no mundo em desenvolvimento – com liderança do Extremo Oriente (2,6 milhões de toneladas) secundada pela participação da América Latina (798 mil toneladas) – enquanto as regiões desenvolvidas perderiam participação no consumo mundial: Europa (950 mil toneladas) e América do Norte (677 mil toneladas) (Tabela 2). O consumo elevado da região asiática justifica sua posição de relevante importadora de couro, levando-se em conta que sua produção, apesar de muito elevada, tem se mantido em patamar consideravelmente inferior ao atingido por seu consumo de couro. A situação contrária pode ser observada no caso da América Latina, onde a produção tem superado o nível de consumo atingido pela região, contribuindo para seu papel de grande exportadora mundial de couro.

Tabela 2. Principais regiões consumidoras de couro bovino: consumo efetivo e previsto (2010)

	Consumo		Consumo	Taxas de	
	Efetivo		Previsto	Variação Anual	
	(mil toneladas)		(mil toneladas)	(%)	
	Média	Média	2010	1988-1990 a 1998-2000	1998-2000 a 2010
	1988-1990	1998-2000			
Mundo	5 303	5 721	6 214	0,8	0,8
Em desenvolvimento	1 784	3 432	3 840	6,8	1,1
América Latina	623	811	798	2,7	-0,2
Extremo Oriente	786	2 213	2 589	10,9	1,6
Oriente Médio	192	199	209	0,3	0,5
África	182	209	244	1,4	1,5
Desenvolvido	3 519	2 289	2 373	-4,2	0,4
América do Norte	679	788	677	1,5	-1,5
Europa	1 736	884	950	-6,5	0,7
Ex-URSS	825	337	468	-8,6	3,3
Oceania	63	91	90	3,7	-0,1
Outros	215	189	189	-1,3	0

Fonte: Elaboração própria com base em dados da FAO (2004).

Em suma, algumas características da indústria mundial de couro podem ser destacadas, tais como: (1) natureza heterogênea de seu produto final; (2) simplicidade de seu processo de produção; (3) heterogeneidade de sua estrutura industrial, marcada pela coexistência de muitos pequenos e médios curtumes (atuação local) com reduzido número de grandes curtumes (papel exportador relevante), incluindo a crescente presença de grandes frigoríficos verticalmente integrados; (4) concentração da produção e do consumo mundial em um número reduzido de regiões, acompanhada de deslocamento da produção e do consumo para países em desenvolvimento, com destaque para a participação de países asiáticos e latino-americanos; e (5) concentração geográfica da produção dentro dos países produtores, com a formação e desenvolvimento de polos coureiro-calçadistas.

2. Tendências do comércio mundial de couro

Os dados do comércio mundial de couro³ na década de 2000 mostram o aumento dos valores negociados, com exceção do ano de 2009. O valor negociado se elevou de aproximadamente US\$ 15,2 bilhões, em 2000, para US\$ 19,8 bilhões em 2004, e US\$ 21,3 bilhões em 2008 (COMTRADE). No entanto, dados preliminares apontam queda dos valores negociados de couro para US\$ 14,5 bilhões em 2009⁴, voltando a um patamar similar ao atingido no início da década. Embora

³ Para o cálculo do comércio mundial de couro foram considerados os produtos do Sistema Harmonizado (SH) do capítulo 41 (SH 4104 a 4107 e SH 4112 a 4115), excluindo os couros e peles em bruto (SH 4101 a 4103).

⁴ Para o último ano disponível na base Comtrade (2009), os dados de comércio mundial de couro são preliminares e se encontram subestimados por conta da ausência de informações de alguns países, como Espanha e Vietnã, que não haviam disponibilizado seus dados referentes ao ano citado até o fechamento deste artigo. Isto certamente subestimou os valores negociados no mundo e afetou as posições relativas dos principais países exportadores e importadores do produto, considerando a histórica participação elevada dos dois países citados nas importações

considerando o fato dos dados de 2009 serem preliminares e provavelmente subestimados, compreende-se o comportamento descendente do comércio mundial de couro nesse ano como um reflexo dos efeitos adversos da crise mundial que eclodiu em 2008.

O principal tipo de couro bovino comercializado entre países tem sido o couro acabado, com participação crescente no valor das exportações mundiais ao longo da década de 2000: 39,8% em 2002, 43,8 em 2004 e 44,1% em 2008 (Tabela 3). Levando-se em conta seu maior valor agregado, nota-se que seu preço médio tem se mantido mais elevado na comparação com o preço dos demais tipos de couro, alcançando US\$ 19/Kg em 2008. O couro salgado tem ocupado a segunda colocação na participação sobre o valor negociado no mundo, mesmo com comportamento descendente, passando de 19% em 2002 para 15% em 2008. Seu preço médio mantém-se reduzido por se tratar de um couro bruto: US\$ 2/Kg em 2008. Os couros *wet blue* e *crust* têm sustentado uma participação conjunta em torno de 18% dos valores negociados mundialmente, apresentando preços médios também crescentes ao longo da década de 2000.

Tabela 3. Evolução do preço médio e da participação dos tipos de couro bovino⁽¹⁾ no valor das exportações mundiais (2002, 2004 e 2008)

Tipos de couro	2002		2004		2008	
	Preço	Participação	Preço	Participação	Preço	Participação
	Médio (US\$/Kg)	no valor ⁽²⁾ (%)	Médio (US\$/Kg)	no valor ⁽²⁾ (%)	Médio (US\$/Kg)	no valor ⁽²⁾ (%)
Salgado	1,72	19,0	1,65	16,1	2,00	15,3
<i>Wet Blue</i>	2,75	8,0	2,70	9,0	3,37	9,2
<i>Crust</i>	9,70	10,9	12,08	9,0	15,63	7,6
Acabado	16,16	39,8	16,81	43,8	19,01	44,1

(1) Para o cálculo de participação dos tipos de couro bovino foram considerados os totais do capítulo 41 do Sistema Harmonizado (SH 41). A classificação dos tipos de couro foi realizada com base na subdivisão mais detalhada dos dados Comtrade que utilizam o SH com códigos a 6 dígitos. (2) O total da participação percentual no valor das exportações mundiais não corresponde a 100%, pois não foram incluídas as participações dos couros não-bovinos e daqueles que não puderam ser classificados nas categorias listadas com base no SH a 6 dígitos.

Fonte: Elaboração própria com base em dados Comtrade.

Uma das tendências do comércio mundial de couro é a concentração da exportação a partir de um número reduzido de países. Os 8 maiores países exportadores foram responsáveis por 60,8% dos valores negociados em 2008 e por 65,1% em 2009 (Tabela 4). Em 2009, os principais exportadores de couro (em termos de valor exportado) foram: Itália (25,1%); Hong Kong (11,3%); Brasil (8,0%) e Coreia do Sul (4,7%). A Itália sustentou sua liderança ao longo da década de 2000, principalmente na exportação de couro acabado (Jornal Exclusivo, 25/01/2010). Os países asiáticos também se destacaram na exportação de couro, embora perdendo participação conjunta ao longo da década. Em 2008, eles alcançaram conjuntamente (considerando a China) uma participação de 16% do valor negociado de couro no mundo, frente aos quase 26% atingidos em 2004. A China, que ocupava o terceiro lugar da lista de maiores exportadores de couro em 2004, acabou passando para a 14ª posição (com apenas 1,9%) em 2008 (COMTRADE). A Coreia do Sul conseguiu ultrapassar os Estados Unidos e atingir a 4ª colocação no ranking. Os Estados Unidos sustentaram participação relevante nas exportações mundiais de couro, liderando em couros salgados (Jornal Exclusivo, 25/01/2010), mas passaram da 4ª posição, em 2008, para a 7ª posição, em 2009. Cumpre lembrar que a participação da Índia na lista dos exportadores de couro baseia-se em sua produção e exportação de couro de búfalo, já que sua produção de couro bovino não pode ser exportada.

mundiais de couro. No entanto, a base de dados Comtrade já contemplava, para o ano 2009, 92,5% dos países nela geralmente incluídos.

O Brasil tem mantido uma expressiva participação no comércio mundial de couro, passando de 6,5% em 2004, para 8,8% em 2008, e 8,0% em 2009, alçando o país ao terceiro lugar da lista dos maiores exportadores mundiais no biênio 2008-2009 (Tabela 4). Cabe destacar a importância da América Latina como grande exportadora líquida de couro bovino, considerando a posição do Brasil e da Argentina nos valores exportados no plano mundial e a reduzida relevância das importações de ambos os países (como analisado em seguida).

Tabela 4. Principais Países Exportadores de Couro⁽¹⁾ (2004, 2008 e 2009)

2004			2008			2009 ⁽²⁾		
Ranking	(US\$ milhões)	(%)	Ranking	(US\$ milhões)	(%)	Ranking	(US\$ milhões)	(%)
1. Itália	4.224,90	21,3	1. Itália	4.657,70	21,8	1. Itália	3.641,26	25,1
2. Hong Kong	2.740,70	13,8	2. Hong Kong	2.101,90	9,9	2. Hong Kong	1.636,67	11,3
3. China	1.399,80	7,1	3. Brasil	1.877,70	8,8	3. Brasil	1.159,05	8,0
4. Brasil	1.290,80	6,5	4. EUA	911,30	4,3	4. Coreia do Sul	683,47	4,7
5. EUA	1.193,60	6,0	5. Argentina	894,50	4,2	5. Argentina	651,85	4,5
6. Coreia do Sul	987,50	5,0	6. Alemanha	892,60	4,2	6. Alemanha	587,94	4,0
7. Alemanha	816,80	4,1	7. Coreia do Sul	849,60	4,0	7. EUA	563,58	3,9
8. Argentina	812,50	4,1	8. Índia	790,00	3,7	8. Índia	543,96	3,7
Total	13.466,50	67,9	Total	12.975,20	60,8	Total	9.467,78	65,1
(8 maiores)			(8 maiores)			(8 maiores)		
Total	19.826,90	100	Total	21.325,90	100	Total	14.535,46	100

(1) Foram considerados produtos selecionados do Sistema Harmonizado (SH) do capítulo 41 (SH 4104 a 4107 e SH 4112 a 4115), excluindo os couros e peles em bruto (SH 4101 a 4103).

(2) Dados preliminares e subestimados, que incluem 92,5% dos países considerados na base de dados utilizada.

Fonte: Elaboração própria com base em dados Comtrade.

Um grupo pequeno de países também concentra a importação de couro, quase todos eles grandes exportadores de calçados que utilizam o couro como importante matéria-prima. Em 2008 e 2009, os principais países importadores de couro (em termos de valor importado) foram: China; Hong Kong e Itália (COMTRADE). Os países asiáticos (China e Hong Kong) lideraram as importações mundiais de couro, o que está de acordo com sua relevante participação conjunta nas exportações mundiais de calçados. Considerando sua capacidade de produção de couro e calçados, as importações asiáticas se concentraram em couro bruto para sua elaboração e reexportação para outros países em desenvolvimento (FAO, 2004). Vietnã, um importante exportador de calçados, também apresentou participação relevante na importação de couro em 2008 (4,2%), estando excluído da lista de 2009 por não ter enviado dados para a base utilizada. Os países europeus ocidentais ainda estão representados pela Alemanha e Espanha, igualmente grandes exportadores de calçados. Cabe lembrar que o Brasil não figura na lista dos principais importadores de couro, apesar de ser um importante exportador de calçados de couro. A peculiaridade do caso brasileiro está exatamente em sua posição de destaque mundial na produção e exportação tanto de couro quanto de calçados de couro, não mantendo participação relevante nas importações de sua principal matéria-prima (ao contrário da China).

Portanto, observam-se algumas tendências do comércio mundial de couro na década de 2000, tais como: (1) elevação dos valores negociados anualmente (com a exceção de 2009 em decorrência da crise); (2) predomínio do comércio mundial de couro acabado (com participação crescente e preços médios superiores); (3) concentração das exportações mundiais a partir de um grupo reduzido de países com forte presença de países europeus, especialmente da Itália, de países asiáticos (Hong Kong e Coreia do Sul) e de países latino-americanos (Brasil e Argentina); (4) concentração das importações mundiais pelos países asiáticos e europeus; (5) liderança da América Latina como

principal exportadora líquida de couro bovino; e (6) destaque do Brasil no ranking dos maiores exportadores mundiais de couro.

3. Inserção brasileira no comércio mundial de couro

A estrutura da indústria brasileira de couro também pode ser caracterizada pela heterogeneidade (atomização e concentração) devido à coexistência de um elevado número de pequenos e médios curtumes com um grupo reduzido de grandes curtumes e grandes frigoríficos verticalmente integrados, que respondem por parcela relevante da produção e do emprego. Nos últimos anos, houve intensificação da concentração setorial relacionada ao movimento de consolidação e de verticalização da indústria frigorífica, que passou a controlar a atividade de produção e comercialização do couro ameaçando a posição dos pequenos e médios curtumes. Os maiores frigoríficos brasileiros realizaram importantes aquisições e investimentos recentes na produção de couro. A concentração geográfica da produção também pode ser observada na indústria brasileira de couro: formação e desenvolvimento de polos coureiro-calçadistas nas regiões Sul e Sudeste, principalmente nos Estados do Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná e Minas Gerais.

Outra característica da indústria analisada é sua significativa inserção internacional, com a exportação de uma considerável parte de sua produção doméstica, levando o país a ocupar uma posição de destaque no comércio internacional de couro. Uma análise do comércio externo brasileiro de couro permite avaliar o comportamento do valor total de suas exportações e importações, mas também a participação dos principais tipos de couro nas vendas externas brasileiras, bem como a evolução da participação do país nos principais mercados consumidores do couro brasileiro.

O comércio externo brasileiro de couro manteve uma trajetória superavitária, ao longo da década de 2000 (Tabela 5). Em 2009, o país exportou cerca de US\$ 1,2 bilhão em couro e suas importações atingiram apenas US\$ 58 milhões, levando a um superávit comercial de US\$ 1,1 bilhão. Isto significou uma pequena redução do saldo comercial positivo com relação ao ano de 2004 (-3%), embora uma queda mais acentuada com relação ao ano de 2008 (-36,6%). Tal resultado foi influenciado pelos impactos negativos da crise mundial sobre o comércio internacional de couro e pela manutenção da valorização da moeda brasileira, que contribuiu para desestimular as vendas externas do produto. O saldo comercial positivo, todavia, tem resultado do elevado patamar anual das exportações frente ao das importações. Mesmo considerando a queda das exportações e a significativo crescimento das importações de couro, levando a uma expressiva redução do superávit comercial em 2009, sustentou-se a historicamente reduzida participação das importações sobre as exportações de couro brasileiro (média de 8% no período 2004-2009 e de 6% no período 2008-2009).

A análise dos dados mais recentes do comércio externo brasileiro de couro de janeiro a setembro de 2010 mostra, contudo, uma reversão do comportamento descendente do superávit comercial constatado no biênio anterior, basicamente influenciado pela recuperação da demanda externa de couro no período analisado. A participação das importações nas exportações brasileiras de couro reduziu-se ainda mais nesse período (média de 4,7%) (CUNHA, 2011, com base em dados SECEX). Tal comportamento ascendente das exportações brasileiras de couro continua enfrentando a dificuldade decorrente da sustentação da sobrevalorização do real, que tem atuado como um fator de desestímulo às vendas externas da matéria-prima.

Tabela 5. Comércio externo brasileiro de couro⁽¹⁾ (2000-2009)

	2000	2002	2004	2006	2008	2009	Varição ou participação média 2009-2004 (%)	Varição ou participação média 2009-2008 (%)
Exportação (X) (US\$ milhões)	758,80	958,80	1288,70	1875,30	1877,70	1159,10	-10,1	-38,3
Importação (M) (US\$ milhões)	179,30	115,40	154,00	137,30	142,00	58,00	62,3	-59,2
Saldo comercial (X-M) (US\$ milhões)	579,50	843,30	1134,70	1738,00	1735,70	1101,10	-3,0	-36,6
Participação (M/X) (%)	23,60	12,00	12,00	7,30	7,60	5,00	8,0	6,0

(1) Foram considerados produtos selecionados da NCM capítulo 41 (NCM 4104 a 4107 e NCM 4112 a 4115), excluindo os couros e peles em bruto (NCM 4101 a 4103).

Fonte: Elaboração própria com base em dados da SECEX.

Detalhando um pouco mais as exportações brasileiras por tipo de couro, destaca-se o couro acabado, que atinge preços médios mais elevados no mercado internacional (Tabela 6). A participação do couro acabado no valor das exportações brasileiras de couro aumentou de 46,4%, em 2004, para 58,6% em 2009. Apesar da pequena diminuição no período de janeiro a setembro de 2010 (55,9%), ainda se encontra em nível muito significativo. Historicamente, as vendas externas de couro brasileiro estiveram vinculadas às exportações de couro semiacabado (principalmente o chamado *wet blue*). Entretanto, nota-se o crescimento recente das exportações de couro acabado, que havia sido citado por trabalhos prévios (GARCIA e MADEIRA, 2007 e CUNHA, 2008). Tal fato significa uma elevação do valor agregado do couro exportado pela indústria brasileira, contribuindo certamente para a manutenção dos elevados valores exportados nos últimos anos. O preço médio do couro acabado aumentou de quase US\$ 13/kg, em 2004, para US\$ 16/kg em 2010. Destaca-se o evidente distanciamento entre o preço médio do couro acabado e o preço médio dos demais tipos de couro exportados pelo país.

Tabela 6. Evolução do preço médio e da participação percentual dos tipos de couro bovino⁽¹⁾ no valor das exportações brasileiras (2004, 2009 e 2010)

Tipos de couro	2004		2009		Jan.-Set./2010	
	Preço	Participação	Preço	Participação	Preço	Participação
	Médio (US\$/Kg)	no valor ⁽²⁾ (%)	Médio (US\$/Kg)	no valor ⁽²⁾ (%)	Médio (US\$/Kg)	no valor ⁽²⁾ (%)
Salgado	0,59	0,2	0,65	0,1	0,89	0,4
<i>Wet Blue</i>	1,93	35,0	1,28	24,9	1,96	28,6
<i>Crust</i>	10,90	14,3	7,41	14,9	8,16	14,5
Acabado	12,91	46,4	12,31	58,6	16,07	55,9

(1) Para o cálculo de participação dos tipos de couro bovino foram considerados os totais da NCM capítulo 41. A classificação dos tipos de couro foi realizada com base na subdivisão mais detalhada dos dados Secex que utilizam a NCM com códigos a 8 dígitos. (2) O total da participação percentual no valor das exportações brasileiras não corresponde a 100%, pois não foram incluídas as participações dos couros não-bovinos.

Fonte: Elaboração própria com base em dados da SECEX.

O crescimento do valor das exportações de couro em 2010 foi estimulada pelo aumento do preço médio dos produtos exportados, recuperando-se da queda no período posterior à eclosão da crise mundial (2009). Por um lado, isso decorreu da concentração das exportações brasileiras em um tipo de couro (acabado), que apresenta um preço médio de exportação mais elevado e que responde por mais de 50% das vendas externas de couro em termos de valor. Por outro lado, resultou da

sustentação da demanda de mercados compradores externos mais exigentes, que privilegiam o couro acabado brasileiro, como o mercado italiano, ou mesmo da demanda crescente de mercados menos sofisticados, que privilegiam o couro *wet blue* brasileiro, como o mercado chinês, contribuindo para a elevação dos preços médios internacionais dos distintos tipos de couro brasileiro.

Os principais destinos das exportações brasileiras de couro em 2010 foram: Itália (21,9%), China (21,4%), Hong Kong (12,1%) e EUA (11,2%). Alguns deles importantes produtores e exportadores mundiais de calçados que utilizam matéria-prima brasileira (Tabela 7). Itália, Hong Kong e EUA mantiveram participações elevadas como destinos das exportações brasileiras de couro na última década. Houve ascendente participação tanto da grande produtora mundial de calçados (China) no grupo dos maiores destinos – passando de uma pequena participação de 3,1%, em 2000, para o primeiro lugar com 23,1% em 2009, e para o segundo lugar, com 21,4%, em 2010 – quanto de outros importantes produtores de calçados asiáticos (Vietnã), que incrementaram de forma expressiva suas importações de couro brasileiro, embora de produtos com menor valor agregado. Em 2009 e 2010, Itália e China foram responsáveis por quase metade das compras de couro brasileiro. No caso da China, destacaram-se as compras do couro *wet blue*, que o país utiliza no processamento e acabamento realizados internamente (CUNHA, 2011).

Tabela 7. Principais Países de Destino das Exportações Brasileiras de Couro⁽¹⁾ (2000, 2009 e 2010)

Ranking	2000	(%)	Ranking	2009	(%)	Ranking	Jan.- Set./2010	(%)
	(US\$ mi)			(US\$ mi)			(US\$ mi)	
1. Itália	305,10	40,2	1. China	267,90	23,1	1. Itália	284,70	21,9
2. Hong Kong	101,80	13,4	2. Itália	266,50	23,0	2. China	277,70	21,4
3. EUA	74,90	9,9	3. Hong Kong	145,90	12,6	3. Hong Kong	156,80	12,1
4. China	23,90	3,1	4. EUA	101,10	8,7	4. EUA	145,20	11,2
5. Países Baixos	14,50	1,9	5. Vietnã	43,50	3,8	5. Alemanha	40,30	3,1
6. Taiwan	14,30	1,9	6. México	37,90	3,3	6. Vietnã	37,90	2,9
Total	534,50	70,4	Total	862,90	74,5	Total	942,70	72,5
(6 maiores)			(6 maiores)			(6 maiores)		
Total	758,8	100	Total	1.159,10	100	Total	1.300,80	100

(1) Inclui todos os tipos de couro.

Fonte: Elaboração própria com base em dados da SECEX.

O couro brasileiro conseguiu manter uma significativa participação em seus principais mercados consumidores, os quais fazem parte do grupo dos grandes importadores mundiais de couro. Na Itália, uma das maiores importadoras do couro brasileiro, a participação brasileira passou de 22%, em 2000, para 18%, em 2009 (Tabela 8). Apesar da participação descendente, o couro brasileiro manteve, de forma incontestável, a primeira colocação no exigente mercado italiano ao longo da década de 2000. Observando mais especificamente o mercado consumidor italiano de couro acabado, de maior valor agregado, o que se percebe é uma participação brasileira muito mais expressiva e, sem dúvida, crescente: 20,4%, em 2002, 31,6%, em 2004, e 45,5%, em 2009 (Tabela 9). O couro acabado de origem brasileira tem sustentado uma posição de destaque na Itália.

A China também se tornou um dos principais mercados consumidores do produto brasileiro, destacando-se na compra de couro *wet blue*, de menor valor agregado. O couro brasileiro (incluindo todos os tipos de couro) passou de uma pequena participação no mercado chinês de 2,1%, em 2000 (6ª posição), para 12,4%, em 2009 (2ª posição) (Tabela 8). O Brasil também manteve elevada participação no mercado norte-americano de couro acabado, atingindo o 3º lugar, em 2002 e 2004, e o 2º lugar, em 2008 (Tabela 9). Portanto, sustenta-se a relevante participação das exportações brasileiras de couro, especialmente de couro acabado, em seus principais mercados externos.

Tabela 8. Evolução da Participação e da Posição do Brasil nos Principais Mercados Consumidores de Couro Brasileiro⁽¹⁾ (% sobre o valor importado) (2000, 2004 e 2009)

Principais mercados ⁽²⁾	2000		2004		2009	
	(%)	Posição no destino	(%)	Posição no destino	(%)	Posição no destino
1. China	2,1	6º.	9,0	3º.	12,4	2º.
2. Itália	22,0	1º.	22,8	1º.	18,0	1º.
3. Hong Kong	5,4	5º.	7,3	4º.	7,2	3º.
4. EUA	5,4	4º.	11,4	4º.	14,8	3º.

(1) Inclui todos os tipos de couro.

(2) Principais destinos do couro brasileiro em 2009.

Fonte: Elaboração própria com base em dados Comtrade.

Tabela 9. Evolução da Participação e da Posição do Brasil nos Principais Mercados Consumidores de Couro Acabado Brasileiro (% sobre o valor importado) (2002, 2004 e 2008)

Principais mercados ⁽¹⁾	2002		2004		2008	
	(%)	Posição no destino	(%)	Posição no destino	(%)	Posição no destino
1. Itália	20,4	1º.	31,6	1º.	45,5	1º.
2. China	5,6	5º.	6,4	5º.	12,2	4º.
3. EUA	11,2	3º.	16,0	3º.	14,4	2º.
4. Hong Kong	4,0	8º.	5,5	4º.	7,2	5º.

(1) Principais destinos do couro acabado brasileiro em 2008.

Fonte: Elaboração própria com base em dados Comtrade.

Os programas de incentivo à produção e à exportação de couro brasileiro contribuem para o incremento da participação das exportações brasileiras em seus mercados consumidores, bem como para a diversificação dos destinos das exportações brasileiras de couro (CUNHA, 2011). Parte do esforço de expansão do mercado externo para o couro brasileiro está relacionado ao Programa Brasileiro para Expansão do Couro, conhecido como *Brazilian Leather*, uma iniciativa do Centro de Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e da Agência de Promoções de Exportações (Apex). O programa abrange o incentivo à qualificação da mão de obra nacional para atender aos requisitos internacionais de qualidade, e a promoção da inovação tecnológica da produção coureira brasileira, incluindo iniciativas de capacitação gerencial, desenvolvimento tecnológico e promoção comercial, com destaque para o mercado internacional.

4. Considerações Finais

A produção e o consumo mundial de couro têm se concentrado em um número reduzido de regiões e países. Observou-se o deslocamento da produção e do consumo para países em desenvolvimento, com destaque para a participação de países asiáticos e latino-americanos. O Brasil tem se mantido como um dos maiores produtores mundiais de couro.

O comércio mundial de couro tem se mostrado muito dinâmico na última década. Os valores negociados entre países têm aumentado anualmente, com o predomínio das transações de couro acabado, o qual tem apresentado participação crescente e preços médios superiores. Um grupo

reduzido de países tem sido responsável pelas exportações mundiais de couro, com forte presença de economias europeias, especialmente da Itália, e de países asiáticos e latino-americanos. A América Latina tem se destacado como principal exportadora líquida de couro bovino.

O Brasil tem ocupado posição relevante nas exportações mundiais de couro. Uma elevada concentração dos destinos das exportações brasileiras de couro tem sido observada, com a emergente participação da China, que se tornou grande compradora da matéria-prima brasileira. A relevante participação das exportações brasileiras de couro, especialmente de couro acabado, tem conseguido se sustentar em seus principais mercados externos, como Itália (couro acabado) e China (wet blue). O comércio externo brasileiro de couro tem contribuído de forma positiva para o resultado da balança comercial do país, apesar da recente redução das exportações e da desaceleração do superávit, principalmente no contexto de crise internacional e de valorização do real. Contudo, ressalta-se a capacidade de rápida recuperação em cenário de melhora da demanda internacional. O couro acabado tem se tornado mais importante na pauta de exportação brasileira, com efeito positivo sobre o aumento do valor agregado do produto exportado, que atinge preços mais elevados no mercado internacional.

Destaca-se a perspectiva de ampliação do mercado externo brasileiro de couro, considerando a recuperação gradativa e a diversificação da demanda externa com exigência de produtos de maior valor agregado e a continuidade dos esforços de elevação das exportações brasileiras de couro, que possibilitem a sustentação da retomada da produção doméstica e o aumento das exportações de couro, principalmente acabado. Não se pode, entretanto, negligenciar a necessidade de enfrentar as principais ameaças provenientes do acirramento da concorrência externa e da sobrevalorização da moeda nacional.

Referências Bibliográficas

- Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB). Análise da Exportação Brasileira de Couros e Peles – Janeiro a Setembro de 2010. Disponível em: <<http://cicb.com.br/sobre-o-mercado-do-couro.php>>. Acesso em 01/12/2010.
- Cunha, A. M. (2008). Relatório de Acompanhamento Setorial (Número 1): Couro e Calçados. Convênio: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT/IE/UNICAMP). Campinas, março de 2008.
- Cunha, A. M. (2011). Relatório de Acompanhamento Setorial: Indústria de Couro. Convênio: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) e Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT/IE/UNICAMP). Campinas, março de 2011.
- Food and Agricultural Organization of United Nations (FAO) (2004). Perspectivas a Plazo Medio de los Productos Básicos Agrícolas. Proyecciones al año 2010. Documentos de la FAO sobre Productos Básicos y Comercio. Roma, 2004.
- Food and Agricultural Organization of United Nations (FAO) (2007). Global Hides and Skins Markets: a review and short-term outlook. July 2007. Disponível em: <http://www.fao.org/es/esc/common/ecg/369/en/2007_HS_Markets.pdf>. Acesso em 15/12/2010.
- Garcia, R. & Madeira, P. (2007). Uma agenda de competitividade para a indústria paulista. Cadeia Couro e Calçados. Nota técnica final. Convênio: Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT)/ FIPE/ NEIT/IE/UNICAMP. São Paulo/SP: outubro.
- International Council of Tanners (ICT). Perspective on leather: its place in the world. Disponível em: <<http://www.tannerscouncilct.org/perspective.htm>>. Acesso em 15/12/2010.
- International Council of Tanners (ICT). Leather Statistics and Sources of Information. Disponível em: <<http://www.tannerscouncilct.org/ict%20stats2008.pdf>>. Acesso em 29/11/2010.

Jornal Exclusivo. Entrevista com o Presidente da CICB, 25/01/2010 - Disponível em: <<http://cicb.com.br/opinioes.pl>>. Acesso em 10/11/2010.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Estatísticas de Comércio Exterior. Vários anos.

Organização das Nações Unidas (ONU). United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade).