



# Cenário Moveleiro

*Análise econômica e suporte para as decisões  
empresariais*

Número 04/2007



Centro Gestor  
de Inovação  
**Moveleiro**



**FINEP**  
FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS  
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA

---

---

# Cenário Moveleiro

*Análise econômica e suporte para as decisões empresariais*

---

---

A posição competitiva da indústria de móveis do Brasil no mercado internacional: perspectivas em mercados selecionados (Parte 1)

Hélio Henkin<sup>1</sup>

- **A questão cambial e a perspectiva das exportações**

Na edição 03/2007 do Cenário Moveleiro, foi feita uma análise comparativa entre a indústria moveleira e outros segmentos exportadores da indústria brasileira. Foram apresentados dados relativos à atividade exportadora dos últimos anos, revelando que a indústria moveleira apresentava até 2004 uma performance altamente satisfatória, com taxas de crescimento da exportação próximas a dos principais produtos agroindustriais e extrativos que se destacam na pauta de exportações do Brasil. Estes dados conduzem à conclusão de que a valorização cambial tornou-se um obstáculo importante à expansão da inserção externa da indústria moveleira brasileira. Esta constatação conduz a algumas reflexões importantes sobre a política de exportação no plano governamental e no plano empresarial.

---

<sup>1</sup> Professor de Economia Industrial e Economia de Empresas na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (FCE/UFRGS). Foi Diretor Superintendente e Diretor Técnico do SEBRAE do Rio Grande do Sul e Pró-Reitor de Infra-Estrutura da UFRGS, tendo também desenvolvido projetos de consultoria em fomento industrial e gestão estratégica em empresas, associações setoriais e órgãos governamentais.

No plano governamental, os problemas trazidos pela valorização cambial podem propiciar uma oportunidade para a discussão e implementação de medidas ligadas à chamada competitividade sistêmica. De modo especial, é necessária a revisão dos pesados encargos e limitações que recaem sobre a atividade produtiva, decorrentes da legislação tributária e trabalhista. Embora esta não seja uma equação fácil de resolver, não há dúvida de que é imperioso que o Brasil evite os problemas econômicos e sociais que podem afetar diferentes regiões do Brasil com o declínio da atividade industrial, especialmente nos setores relativamente intensivos em trabalho.

É evidente que se a valorização cambial fosse decorrente apenas da boa performance exportadora de alguns setores, seria mais difícil defender medidas seletivas para apoiar os setores mais prejudicados com a valorização cambial. Neste caso, poder-se ia afirmar que os setores prejudicados seriam os menos aptos à inserção competitiva externa.

Entretanto, como a valorização cambial é decorrente também dos movimentos de capitais externos que ingressam no mercado financeiro brasileiro e como este ingresso resulta de um diferencial de taxa de juros interna-externa muito elevado, num contexto de queda do risco-país, que gera uma alta remuneração aos fundos financeiros estrangeiros, então pode-se argumentar que o prejuízo causado aos setores exportadores é de certa forma “forçado” pela dimensão financeira externa da economia. Assim, ao governo federal caberia optar entre as alternativas de introduzir controles nos mercados financeiros, evitando a causa da valorização cambial excessiva, ou estabelecer mecanismos de compensação que permitam aos setores industriais mais prejudicados enfrentar em melhores condições a competição internacional, ao menos enquanto persistir o diferencial de taxa de juros externa-interna. Os mecanismos de compensação poderiam abranger desde a redução de encargos sobre a folha de pagamentos até o melhor equacionamento dos créditos tributários decorrentes da atividade exportadora (em articulação com os governos estaduais).

No plano empresarial, o desafio maior é o de preservar o esforço exportador, evitando – quando possível - rupturas com os canais de comercialização já desenvolvidos pelas empresas ou buscando novos mercados. É importante observar que, apesar de o Brasil ter um mercado interno bastante amplo, a oferta de móveis no Brasil é expressiva, sendo que o baixo grau de barreiras à entrada no setor facilita o acirramento da concorrência e a pressão sobre os preços finais dos produtos. Assim, o aumento das exportações é vital para a manutenção da rentabilidade média dos negócios. O desafio é tanto maior quanto mais o esforço exportador tem que ser implementado em um contexto de valorização cambial. Entretanto, um processo de planejamento bem desenvolvido pode propiciar resultados favoráveis no médio e longo prazo. Este planejamento exige, entre outros aspectos, a análise dos fluxos de comércio internacional de móveis e das características dos mercados internacionais e dos principais países exportadores. Nesta edição do **Cenário Moveleiro**, inicia-se uma série de avaliações sobre o mercado internacional de móveis, destacando-se nesta primeira parte os fluxos de exportação para as Américas (América do Norte, América do Sul e América Central).

#### □ Fluxo de Comércio nas Américas e Principais Exportadores

Conforme a Tabela 1, o total de importações de móveis nos três continentes americanos atingiu cerca de US\$ 36 bilhões em 2005, concentradas fortemente na América do Norte, que respondeu por cerca de 97% do total (um ponto percentual a mais do que havia sido verificado no ano de 2000). Ainda de acordo com a Tabela 1, pode-se constatar que na América do Norte também há uma forte concentração das importações, pois os Estados Unidos respondiam por cerca de 88% das importações deste continente no ano de 2005.

Com relação à América Sul e América Central, observa-se que o valor das exportações, além de ser baixo em relação aos Estados Unidos, ficou relativamente estagnado entre o período de 2000 e 2005 (com crescimento moderado na América do Sul e queda na América Central). Entretanto, sob a

perspectiva das empresas brasileiras, é importante observar que se trata de mercados próximos, com menos barreiras ou diferenças culturais, além de menor custo de transporte em relação a competidores de outros continentes. Levando em conta, ainda, que o total das exportações brasileiras é de magnitude equivalente à das importações da América Central e América do Sul, parece recomendável que a estratégia de exportação de móveis das empresas brasileiras inclua também estes mercados, apesar da extraordinária diferença de tamanho de mercado em relação à América do Norte.

TABELA 1 IMPORTAÇÕES DE MÓVEIS NOS CONTINENTES AMERICANOS					
Ano		2000		2005	
		Valor (em US\$ 1.000,00 FOB)	Participação	Valor (US\$ 1.000,00 FOB)	Participação
Importações Totais nos Continentes Americanos		\$25.088.729,00	100%	\$36.588.751,00	100%
Importações da América do Sul		\$628.292,00	2,50%	\$681.861,00	1,86%
Importações da América Central		\$362.645,00	1,45%	\$301.116,00	0,82%
Importações da América do Norte	Total	\$24.097.791,00	96,05%	\$35.605.773,00	97,31%
	EUA	\$19.938.738,00	79,47%	\$32.391.329,00	88,52%

Fonte: COMTRADE/UNCTAD

Considerando a dimensão do mercado norte-americano, é importante destacar os principais países que constituem origem das importações dos EUA no setor moveleiro. Conforme a Tabela 2, entre os anos de 2000 e 2005 houve mudanças importantes no ranking dos principais exportadores para os EUA: a) a China, que já ocupava o segundo lugar em 2000, passou para o primeiro lugar em 2005, destacando-se pela alta taxa de crescimento das exportações. Neste período de cinco anos, as exportações chinesas de móveis para os EUA quase triplicaram, atingindo cerca de US\$ 14 bilhões.

O Canadá passou do primeiro lugar para o segundo lugar, com exportações que apresentaram uma pequena elevação, superando os US\$ 5 bilhões. O México manteve a terceira posição, atingindo pouco mais de US\$ 4 bilhões. A Itália, que era o quarto exportador para os EUA em 2000, teve sua posição deslocada, pois suas exportações sofreram queda acentuada. Um competidor asiático, o Vietnã, assumiu a quarta posição, com exportações que atingiram cerca de US\$ 700 milhões.

<b>País</b>	<b>Valor</b>	<b>País</b>	<b>Valor</b>
<b>2000</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2005</b>
Canadá	\$4.910.996.687,00	China	\$14.027.130.394,00
China	\$4.875.968.283,00	Canadá	\$5.194.095.881,00
México	\$3.062.141.110,00	México	\$4.212.017.444,00
Itália	\$1.433.552.974,00	Vietnã	\$725.637.786,00

Fonte: COMTRADE/UNCTAD

A análise do fluxo de exportações de móveis indica que as estratégias de inserção nos EUA e, de resto, na América do Norte, devem levar em consideração que: 1) trata-se de um mercado de dimensões bastante elevadas; 2) os principais exportadores ou são países que apresentam perfil exportador baseado em custos baixos (caso da China e do Vietnã) ou são países que apresentam proximidade geográfica e são membros do NAFTA - Acordo de Livre Comércio da América do Norte (caso do Canadá e do México). Para superar estas vantagens competitivas dos principais exportadores, a indústria brasileira deve estabelecer (i) estratégias no plano da articulação e negociações internacionais, através de iniciativas do governo federal, que permitam no médio prazo a obtenção de melhores condições de concorrência, e (ii) um esforço de identificação de segmentos ou nichos de mercado para os

quais seja possível fazer uma adequação produtiva capaz de propiciar condições de competitividade. É evidente que tais iniciativas serão menos eficazes se não forem adotados mecanismos que compensem a valorização da moeda brasileira.

A estratégia das empresas moveleiras do Brasil, entretanto, não deve se restringir ao maior mercado mundial. Há outras alternativas que precisam ser analisadas. Na próxima edição do **Cenário Moveleiro** serão analisados os mercados da América Central e da América do Sul, bem como outros mercados fora do continente americano.

---

*Cenário Moveleiro*

Boletim Número 04/2007

---

