

Ainda sobre as exportações em 2000

Gustavo H. B. Franco

Na semana passada, neste espaço, destacamos o bom desempenho das exportações em 2000, em termos de “quantum” (índices para quantidades): crescimento na faixa (provável) de 12% para o total e de 19% para manufaturados. O crescimento médio para o período 1985-1993, quando a política cambial era de minidesvalorizações que seguiam a inflação e mais um tanto, foi de 5,3%, sendo que de 5,5% para manufaturados, ou seja, muito inferior ao que estamos observando agora.

Todavia, parece prevalecer um sentimento de frustração diante deste desempenho, em boa medida porque a balança comercial não vai ser positiva como se esperava. É sempre difícil para qualquer governo ver frustrada uma previsão plausível, como era a de superávit comercial para este ano. Pouca coisa agrada mais à imprensa, e à oposição, que perguntar a uma autoridade sobre as razões do “erro” nas previsões oficiais. Por isso as autoridades, no Brasil, desenvolveram verdadeira ojeriza a previsões, embora nem sempre consigam evitá-las, especialmente na presença de um acordo com o FMI cheio de metas numéricas.

Mas por que a balança comercial não foi tão brilhante quanto se esperava? Aliás, por que tamanha importância é dada à tal da balança comercial, especialmente agora que vivemos sob taxas de câmbio flutuantes?

Há muito o que dizer ainda sobre as exportações, antes de discutir as importações e as razões pelas quais o superávit comercial se tornou uma obsessão, quando não deveria. Mas vamos por partes, primeiro tratando de alguns outros temas referentes a exportações.

Faz exatamente um ano que aponteí, neste mesmo espaço, um fenômeno curioso e pouco estudado: uma relação negativa entre os preços em dólares das exportações e a maxidesvalorização. Nosso histórico de minidesvalorizações talvez servisse para ocultar este fenômeno, que a literatura acadêmica estuda e que apenas observamos com mais clareza quando existem mudanças drásticas na taxa de câmbio.

Quando a taxa de câmbio se valorizou significativamente entre junho e outubro de 1994 os preços em dólares das exportações *subiram* cerca de 12% no mesmo período, como se estivessem a “compensar” o exportador pela perda de rentabilidade. A partir de janeiro de 1999, com a maxi, o mesmo fenômeno teve lugar, mas no sentido inverso. Foram muitos os relatos de exportadores que contavam que seus clientes no exterior, ao

tomarem conhecimento que o Real já havia desvalorizado mais de 50%, ligavam para pedir descontos, o que era difícil de negar em vista da momentânea multiplicação da rentabilidade da exportação.

No âmbito de exportações intrafirma (entre empresas do mesmo grupo) este processo adquire tonalidades fiscais um tanto mais picantes: os lucros “extraordinários” da maxi são “transferidos” para a contraparte no exterior de modo a evitar maiores pagamentos de impostos no país.

No âmbito das exportações de produtos básicos e semimanufaturados, onde há pouca diferenciação de produto e mercados competitivos, o problema é pior ainda, ao contrário de algumas análises ingênuas do fenômeno. O que ocorre com o preço internacional de uma “commodity” quando se toma conhecimento que um produtor relevante teve um ganho de rentabilidade de 50% ou mais em função de uma maxi? O que se espera que ocorra com a produção neste país?

O Brasil pode ser pequeno em termos do comércio internacional, mas é produtor relevante nas “commodities” mais importantes para as nossas exportações. Por isso mesmo, para este universo de produtos, assim como para produtos manufaturados com diferenciação, ou vendidos em canais “intrafirma”, a perda nos preços em função da desvalorização mostrou-se bastante séria e, o que é pior, duradoura. Afinal, o “quantum” exportado cresceu, e como o mercado externo não cresceu nem de perto no mesmo ritmo, a lei da oferta e da procura pode ter ajudado a manter baixos os preços.

De toda maneira, o fato ainda está a procura de melhores explicações. Alguns analistas, e algumas visões emanadas do próprio governo, parecem supor que tudo não passa de uma enorme e perversa coincidência. Um relatório recente do Ministério da Fazenda chega a estimar qual seria o superávit comercial em 2000 se os preços das exportações e importações fossem os de 1998. É um exercício contrafactual típico dos praticantes da “nova história econômica”, como Robert Fogel e Donald, agora Deirdre McCloskey. Os termos de troca de 1998 são “variáveis endógenas” do mundo que existia em 1998, e que, como o leitor já deve ter notado, não existe mais.

Por fim, ainda sobre condições adversas para as exportações, é interessante registrar que, tal como ocorreu em 1999, o valor das exportações embarcadas tem sido maior que os pagamentos recebidos, normalmente adiantados aos exportadores. As exportações no conceito “físico” estão maiores que no conceito de “caixa”. Isso significa que o exportador está usando menos o famoso ACC (empréstimos a custos internacionais a título de Adiantamento por Contratos de Câmbio por exportações a embarcar). Isso pode ter duas explicações: há menos interesse da parte do exportador ou há menos oferta de linhas. A segunda me parece indiscutível; a primeira é mais controversa. O ACC sempre foi

importante para o exportador para compor seu capital de giro e também sua rentabilidade, pois era dinheiro a custos internacionais. O ACC pode ficar menos atrativo quando há mais risco cambial, mas a alternativa, como fonte de capital de giro, é o “hot money”, do qual todo empresário de bom senso faz bem de ficar afastado. De um jeito ou de outro, o fato do “físico” ter estado maior que o “caixa” indica que o exportador médio (não o de elite) andou meio seco de capital de giro em 2000.