

A balança comercial do RS em 2000*

Álvaro Antônio Garcia**

Este trabalho visa avaliar o desempenho do comércio exterior gaúcho em 2000. Mais propriamente entre janeiro e outubro do referido ano, período para o qual se dispunha de estatísticas quando de sua elaboração.¹ Dividido em seis seções, a primeira trata sucintamente do comportamento do fluxo de comércio do Estado com o resto do mundo em 2000 *vis-à-vis* ao do ano anterior, além de, também em rápidos comentários, comparar as exportações gaúchas com as de outros estados da Federação e com as do próprio País. As duas seguintes referem-se especificamente ao desempenho das exportações por segmento produtivo e por país de destino. Nesse caso, buscou-se, quando possível, além, é claro, de justificar os resultados apresentados, situar o leitor a respeito do peso relativo das exportações gaúchas nas nacionais e destas no mercado internacional. De forma mais resumida, o mesmo é feito nas duas próximas seções, relacionadas às importações, trocando-se, obviamente, o país de destino pelo país de origem. Nas considerações finais, objetivou-se condensar as principais idéias levantadas ao longo do texto.

No decorrer de 2000, aumentou a corrente de comércio do Rio Grande do Sul com o resto do mundo, resultado tanto da elevação das vendas quanto das aquisições no mercado internacional. Se fosse necessário apresentar apenas um fator gerador do crescimento das exportações e apenas um outro gerador do

* Este texto foi elaborado com dados disponíveis até 20 de dezembro de 2000.

** Economista, Técnico da FEE e Professor da Unisinos.

O autor agradece às Economistas Beky Moron de Macadar e Teresinha Bello pelos comentários e sugestões à versão preliminar do texto e à estagiária Valéria Piolti da Silva pela coleta e organização das informações.

¹ Essas estatísticas foram obtidas junto à Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo (MICT), através do sistema Alice. Esse sistema é fruto de um trabalho conjunto da Secex — gestora da base dados de comércio exterior — e do Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro), responsável pela parte operacional e pelo suporte tecnológico do Sistema. Ver a respeito, Alice — Análise das Informações de Comércio Exterior — Manual do Usuário, maio de 1995.

aumento das importações, dir-se-ia que, no primeiro caso, foi a competitividade adquirida pela produção nacional a partir da desvalorização cambial de janeiro de 1999, e, no segundo, foi a elevação dos preços do petróleo no mercado internacional.² Mas há outros, muitos outros, como se verá a seguir.

1 - A balança comercial gaúcha

De janeiro a outubro de 2000, a balança comercial do Rio Grande do Sul apresentou um saldo superavitário de US\$ 1,5 bilhão, resultante de exportações da ordem de US\$ 4,84 bilhões e importações de cerca de US\$ 3,34 bilhões. Esse saldo foi praticamente igual ao obtido no mesmo período de 1999, quando as exportações haviam alcançado US\$ 4,13 bilhões, e as importações, US\$ 2,67 bilhões, embora, em função de bases diferentes, entre os dois períodos supracitados, as exportações gaúchas tenham crescido 17%, e as importações, 26% (Tabela 1).

O comportamento dessas variáveis que compõem a balança comercial gerou uma corrente de comércio do Estado com o Exterior de US\$ 8,18 bilhões, 20% superior à do mesmo período de 1999, que havia sido de aproximadamente US\$ 6,80 bilhões. Como se verá mais adiante, boa parte desse crescimento deve-se ao aumento no volume comercializado e nos preços, no caso das exportações, dos produtos petroquímicos, e, no das importações, do petróleo e seus derivados, como o óleo e a nafta.

Por outro lado, entre janeiro e outubro de 2000, as exportações gaúchas representaram 11% das exportações brasileiras, e as importações, 7% das aquisições do Brasil no Exterior. Com o desempenho das vendas externas, o Rio Grande do Sul consolida-se como o terceiro maior exportador do País, e estima-se que, no ano todo, suas exportações se aproximem de US\$ 6 bilhões, o que o deixaria bem próximo do segundo colocado, o Estado de Minas Gerais, para

² Em 2000, de uma maneira geral, o real valorizou-se frente às moedas dos países com os quais o Brasil mantém relações comerciais. Isto, no entanto, não foi suficiente para retirar a totalidade dos ganhos obtidos com a mudança do regime cambial em janeiro de 1999, embora, em relação a uma cesta de moedas européias, esses ganhos tenham sido mínimos. Por exemplo, considerando a média de 1998 como 100 e comparando com a média de janeiro a setembro de 2000, obtêm-se os seguintes índices de taxas de câmbio reais: R\$/US\$, 121,0; R\$/Iene, 134,5; R\$/ALADI, 115,1; R\$/Europa, 101,3; e R\$/Cesta de 13 moedas, 113,6. Para conhecer a estrutura de ponderação da taxa de câmbio efetiva real (R\$/ALADI, R\$/Europa e R\$/Cesta de 13 moedas), ver Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex) (B. Funcex Câmbio, 2000).

o qual são esperadas exportações entre US\$ 6,5 bilhões e US\$ 7,0 bilhões. Todavia o Estado continuará bem abaixo de São Paulo, cujas previsões para 2000 são de exportações da ordem de US\$ 19 bilhões.

1.1- Exportações dos principais produtos

Calçados e couros

Entre janeiro e outubro de 1999 e igual período de 2000, as exportações gaúchas de **Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes** — Capítulo 64 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) — cresceram 19%, passando de US\$ 929 milhões para US\$ 1,107 bilhão (Tabela 2). Nesse agregado, o peso maior é o de **Outros calçados de couro natural**, cujas vendas no Exterior atingiram US\$ 746 milhões nos 10 primeiros meses de 2000 (67% do total), o que significa um crescimento de 11% sobre o mesmo período do ano anterior. No entanto, as mercadorias do capítulo supracitado que tiveram maior crescimento percentual foram **Outros calçados de borracha ou plástico**, com 65% (de US\$ 34 para US\$ 56 milhões) e **Outros calçados de couro natural cobrindo o tornozelo**, com 45% (de US\$ 129 milhões para US\$ 187 milhões), conforme mostra a Tabela 3.

Como é de conhecimento geral, o Rio Grande do Sul destaca-se nas exportações brasileiras de calçados (basicamente, calçados femininos), com uma participação superior a 80% do total, muito acima da de São Paulo (9%) e da do Ceará (5%). Os Estados Unidos continuam sendo os grandes absorvedores da produção gaúcha desses bens, com, aproximadamente, 75% do total. Como, em 2000, os preços dos sapatos no mercado internacional se mantiveram praticamente estáveis, o crescimento de cerca de 20% nos valores exportados para os Estados Unidos decorreu do crescimento do volume embarcado, o que foi possível graças ao aumento da competitividade do produto nacional em função da desvalorização cambial e à manutenção do crescimento da economia norte-americana (Exportações..., 2000).

Por outro lado, as vendas de calçados para a Argentina — que adquire cerca de 7% da produção gaúcha — também evoluíram nos 10 primeiros meses de 2000 frente a idêntico período do ano anterior, passando de US\$ 63 milhões para US\$ 81 milhões, ou seja, um acréscimo de 29%, apesar da crise econômica por que passa o país vizinho. No período de valorização cambial, quando o calçado gaúcho perdeu mercado — ou não conseguiu expandi-lo —, em diversas partes do mundo, a Argentina funcionou como alternativa para as exportações, tendo em vista que, no âmbito do Mercosul, a desgravação tarifária au-

mentou a competitividade do produto gaúcho frente aos concorrentes extrazona, especialmente os asiáticos.

A desvalorização cambial de 1999 reforçou essa vantagem, inclusive sobre os produtores argentinos de calçados. No entanto, em setembro do mesmo ano, às vésperas das eleições presidenciais na Argentina, o Governo Menem, atendendo aos reclamos dos produtores locais, impôs barreiras à entrada do calçado brasileiro, o que levou a um “acordo” entre a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) e a Câmara da Indústria de Calçados da Argentina, através do qual foram fixadas cotas para as exportações de calçados do Brasil ao longo do primeiro semestre de 2000. Como esse acordo não foi renovado, isto explicaria, em parte, o crescimento das vendas para aquele país entre agosto e outubro de 2000, último mês para o qual se encontravam dados disponíveis quando da elaboração deste texto. Mas não seria só esse o motivo do crescimento das exportações gaúchas de calçados para a Argentina. Segundo os especialistas do setor, estaria ainda ocorrendo uma antecipação das importações argentinas em função dos boatos sobre a divulgação de um “pacote econômico” que poderia conter medidas restritivas às importações daquele país do Prata. Ademais, a tarifa de 35% em vigor sobre a importação de calçados extrazona também tem favorecido as exportações gaúchas frente às de outros países concorrentes.

Já para o Reino Unido, que disputa com a Argentina a condição de segundo maior importador de calçados do Estado, as exportações passaram de US\$ 84 milhões para US\$ 76 milhões, ou seja, uma queda de 9%, fruto, provavelmente, da perda de competitividade do calçado brasileiro diante da desvalorização das moedas européias frente ao dólar. Registre-se, ainda, o esforço das fábricas de calçados do Rio Grande do Sul em reduzir sua dependência dos Estados Unidos, buscando a expansão em mercados latino-americanos, como Chile e México. Em relação ao Chile, por exemplo, as exportações subiram de US\$ 7,7 milhões para US\$ 9 milhões, significando um crescimento de 17%.

Quanto ao México, embora as exportações gaúchas de calçados para aquele mercado venham aumentando nos últimos anos, existe a possibilidade de que, futuramente, a produção mexicana venha a ocupar uma fatia do mercado norte-americano hoje atendida pelo Brasil. Com efeito, entre 1994 e 1999, enquanto a produção mundial de calçados cresceu, em média, 4,2% a.a., a produção mexicana evoluiu a uma taxa de 14,7% a.a., e a brasileira decaiu 1,3% a.a. Em 2000, o México foi o maior importador do Brasil de máquinas e equipamentos para calçados, o que demonstra a estratégia de modernizar seu parque industrial. Atualmente, é motivo de controvérsia a capacidade de a indústria mexicana de calçados vir a competir com a brasileira no mercado norte-

-americano. Para Joal Rosa, da América Consultoria e Projetos Internacionais, "O México será um grande centro calçadista, próximo aos Estados Unidos, maior mercado consumidor do produto. A trajetória de crescimento aponta para uma tendência de o país se tornar auto-suficiente e ocupar espaços que pertencem ao Brasil" (Hens, 2000).

Já para Heitor Klein, coordenador do projeto Calçados Brasil, da Abicalçados, o crescimento da indústria mexicana está direcionado ao mercado interno e só foi possível graças à proteção dada à indústria local: "O México não tem a vocação de exportação que o Brasil possui. O crescimento de sua indústria foi resultado basicamente das medidas de proteção contra a entrada de sapatos chineses no mercado mexicano, onde as taxas oscilaram entre 600% e 1.000%" (Hens, 2000).

Independentemente disto, nos últimos anos, a trajetória da indústria gaúcha de calçados não tem sido tranqüila. Em nível interno, vem sofrendo, sistematicamente, a concorrência da produção nordestina, onde os salários pagos, item fundamental na formação do custo de produção, estão bem abaixo daqueles vigentes no Rio Grande do Sul. Em nível externo, depois de atingir um pico nas exportações em 1993, a valorização cambial pós 1994 fez com que os calçadistas gaúchos enfrentassem no mercado norte-americano a concorrência acirrada da China, no mercado de calçados de qualidade mais simples, e a da Espanha e a da Itália, no mercado de calçados mais sofisticados³. Como se isso não bastasse, há ainda um outro fator que vem interferindo na rentabilidade da indústria calçadista: a disparada no preço do couro, sua principal matéria-prima.

Com efeito, desde a entrada em vigor da denominada Lei Kandir, no segundo semestre de 1996, que eliminou os impostos incidentes sobre a exportação de produtos primários, as exportações gaúchas de couro *wet blue* vêm crescendo de forma acelerada, principalmente para os países que concorrem com o Brasil no mercado internacional de calçados. Conforme a Tabela 2, o Capítulo 41 da NCM, referente a **Peles, exceto peleteria, e couros**, apresentou um crescimento de 8% nos 10 primeiros meses de 2000. Foram US\$ 216 milhões nesse período contra US\$ 200 milhões entre janeiro e outubro de 1999. Das principais mercadorias desse agregado, as exportações de **Couro/pele bovina, preparado após curtimento, plena flor** permaneceram estáveis ao redor de US\$ 87 milhões, ao

³ Em 1999, por exemplo, a China, maior produtor mundial de calçados, com 5,5 bilhões de pares por ano, colocou no mercado norte-americano 963 milhões de pares, enquanto o Brasil, terceiro maior produtor mundial, com 500 milhões de pares por ano, vendeu naquele mercado apenas 82 milhões de pares (Trindade, 2000, Demarchi, 2000).

passo que as de **Couro/pele, inteiro/meio, de bovino, wet blue** evoluíram 27%, passando de US\$ 37 milhões para US\$ 47 milhões (Tabela 3).

Ao longo de 2000, o “destaque” na exportação de couro foi o debate travado entre, de um lado, pecuaristas, representantes de frigoríficos e parte dos donos dos curtumes, e, de outro, calçadistas e representantes de outra parcela dos curtumes a respeito da taxaço sobre as vendas externas do couro *wet blue*, um produto semiprocessado, ou melhor, em fase inicial de beneficiamento. Os calçadistas e seus aliados alegavam que o Brasil era o único país que permitia a exportação desse tipo de couro livre de qualquer taxaço. Isto, além de praticamente não agregar nem valor à matéria-prima nem emprego à cadeia produtiva, estaria encarecendo seu preço no mercado nacional e aumentando a competitividade de países concorrentes, como Itália, Espanha e Portugal, que importavam o produto do Brasil, o transformavam em calçados e o vendiam no mercado internacional. Em contrapartida, os pecuaristas e seus aliados, além do argumento favorável ao “livre mercado”, afirmavam, também, que a taxaço deprimiria a formação do preço do boi vivo, na qual o preço do couro havia aumentado sua participação relativa de 7% para 12% (Soares, 2000). A pressão de ambas as partes sobre o Governo Federal estendeu-se até o início de novembro, quando a Câmara de Comércio Exterior (Camex) decidiu taxar a exportação do couro *wet blue* em 9% sobre o preço FOB do produto, o equivalente a 5% sobre o preço de Chicago (Governo..., 2000). Portanto, para 2001, é esperada uma redução nas exportações desse tipo de couro e, quem sabe, um crescimento nas vendas externas de calçados.

Fumo

Conforme mostram os dados da Tabela 1, as exportações do Capítulo 24 da NCM, **Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados**, apresentaram um decréscimo próximo a 13%, quando se compara os 10 primeiros meses de 2000 com igual período de 1999. Em valores absolutos, isto representa uma redução de US\$ 682 milhões para US\$ 595 milhões. Desagregando-se esses dados, percebe-se que as duas principais mercadorias que compõem o Capítulo 24 da NCM tiveram quedas menores que o agregado (Tabela 3). Assim, as vendas externas de **Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado, folhas secas, tipo virginia** passaram de US\$ 468 milhões para US\$ 429 milhões (-8%) e as de **Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado, folhas secas, tipo burley** declinaram de US\$ 106 milhões para US\$ 96 milhões (-9%). As maiores quedas ocorrem com mercadorias que possuem um peso menor na composição do agregado, como **Desperdícios de fumo** (-16%) e **Fumo não manufaturado, não destalado, em folhas secas** (-28%). Observe-se que, em

2000, na listagem das 50 mercadorias mais exportadas pelo Estado (Tabela 3), não aparece **Cigarros de fumo**, cujas exportações, embora nunca tenham tido um peso significativo no agregado, caíram vertiginosamente a partir de 1999, devido à imposição de um elevado imposto de exportação para os países limítrofes, o que atingiu em cheio as vendas para o Paraguai.

O Brasil é o quarto produtor mundial de fumo, atrás da China, dos Estados Unidos e da Índia, e o maior exportador de fumo beneficiado desde 1993. Em 1999, por exemplo, as exportações brasileiras alcançaram 340 mil toneladas, o que correspondeu ao dobro do volume de seus principais concorrentes no mercado externo — Estados Unidos e Zimbábue —, que exportaram cerca de 170 mil toneladas cada um. No País, a produção de fumo para cigarros concentra-se nos três estados do sul, e o processamento de 80% do que é cultivado se realiza no Rio Grande do Sul, mais especificamente na Cidade de Santa Cruz do Sul. Por isso, a Região Sul contribui com cerca de 90% das exportações do setor, sendo que o restante é exportado pelos estados da Bahia e de Alagoas, que cultivam fumo para charutos.

Para o ano 2000 (safra 1999/00), a expectativa de uma oferta mundial superior à demanda, o que significaria nova queda nos preços, fez com que a indústria fumageira, que mantém os produtores atrelados, forçasse uma redução de 9% na área plantada, visando reduzir a produção nacional. Entretanto “dias quentes e chuvosos” atuaram em sentido oposto, e o resultado foi um aumento de produtividade, alcançando um novo recorde, e uma safra que, embora tenha atingido um volume 4% abaixo daquele de 1999, ficou 13% acima do projetado pelas indústrias. Foram 527 mil toneladas, sendo 51% delas colhidas no Rio Grande do Sul, 37% em Santa Catarina e 12% no Paraná.

Essa situação conjuntural no Brasil, aliada às boas colheitas em outros países produtores, fez com que a oferta mundial em 2000 alcançasse cerca de 6,5 milhões de toneladas frente a uma demanda estimada em 5,5 milhões de toneladas, patamar este que vem se mantendo praticamente estável, uma vez que o consumo mundial cresce cerca de 1% ao ano. Com isso, os preços internacionais voltaram a cair, e a redução nos valores exportados pelo Rio Grande do Sul só não foi maior porque o volume exportado compensou, em parte, a queda dos preços. Assim, das principais mercadorias que compõem o agregado **Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados**, observa-se que, na comparação dos 10 primeiros meses de 2000 frente a igual período de 1999, o volume exportado do fumo tipo virgínia aumentou 5,4%, enquanto o preço médio no mercado internacional sofreu uma queda de 13%. Já o fumo tipo burley registrou um aumento de 3,7% na quantidade exportada e uma redução de preço da ordem de 12% (Exportações..., 2000).

Para Cláudio Henn, Presidente do Sindicato das Indústrias de Fumo (Sindifumo), o aumento no volume exportado está associado ao crescimento da competitividade brasileira com a desvalorização cambial, ao retorno da China ao mercado internacional e ao surgimento de dois novos importadores, a Turquia e a Coréia do Sul (Guimarães, 2000). Há que se registrar, contudo, o decréscimo das vendas para a Europa, em função da perda de competitividade do real frente ao euro e à libra esterlina ao longo do ano 2000. Em relação ao fumo tipo virgínia por exemplo, o mais comercializado no Exterior, os três maiores importadores europeus de 1999 — Alemanha, Reino Unido e Países Baixos — adquiriram, nos 10 primeiros meses daquele ano, um total de US\$ 195 milhões. Em idêntico período de 2000, esses mesmos países importaram apenas US\$ 108 milhões. Por outro lado, os Estados Unidos continuam sendo os maiores compradores do fumo produzido no Estado. Entre janeiro e outubro de 2000, importaram US\$ 68 milhões do fumo tipo virgínia e US\$ 34 milhões do fumo tipo burley. No primeiro caso, isto significou um acréscimo de 8% sobre o valor alcançado no mesmo período do ano anterior e, no segundo, uma redução de 12% (Exportações..., 2000).

Produtos petroquímicos

Os produtos petroquímicos estão classificados em dois capítulos da NCM: o de **Produtos químicos orgânicos**, cujas exportações passaram de US\$ 88 milhões entre janeiro e outubro de 1999 para US\$ 194 milhões no mesmo período de 2000 — um crescimento de 121% —, e o de **Plásticos e suas obras**, cujas receitas cambiais, também entre os dois períodos acima considerados, evoluíram de US\$ 169 milhões para US\$ 302 milhões, apresentando um aumento de 79%. Somados, esses dois capítulos representaram mais de 10% das exportações gaúchas nos 10 primeiros meses de 2000 (Tabela 2).

Dentre as mercadorias incluídas no capítulo **Produtos químicos orgânicos**, destacam-se a exportação de **Estireno**, que não havia sido comercializado no Exterior em 1999 e, em 2000, alcançou a cifra de US\$ 57 milhões; a exportação de **Benzeno**, que passou de US\$ 35 milhões para US\$ 55 milhões (56%); e a exportação de **Eter metil-ter-butil (MTBE)**, que subiu de US\$ 14 milhões para US\$ 35 milhões (161%).

Do capítulo **Plásticos e suas obras**, quatro mercadorias estão incluídas entre as 50 mais comercializadas no Exterior pelo Rio Grande do Sul entre janeiro e outubro de 2000. São elas: **Outros polietilenos sem carga, densidade superior ou igual a 0,94, em formas primárias**, cujas receitas alcançaram US\$ 106 milhões, um crescimento de 105% sobre os US\$ 51 milhões do ano anterior; **Polietileno sem carga, densidade inferior a 0,94, em forma**

primária, cujas vendas no mercado externo foram de US\$ 73 milhões, 13% acima do valor obtido em 1999 (US\$ 65 milhões); **Polietileno linear, densidade menor que 0,94, em forma primária**, em que as exportações somaram US\$ 56 milhões, 262% a mais do que no ano anterior, quando o montante havia atingido US\$ 15 milhões; e, por fim, **Polipropileno sem carga, em forma primária**, cujas exportações alcançaram, em 2000, US\$ 39 milhões contra US\$ 44 milhões em 1999, o que representa uma redução de 12% (Tabela 3).

O aumento quase generalizado nas exportações dessas mercadorias deve-se, por um lado, à expansão da oferta e, por outro, ao crescimento de seus preços no mercado internacional. A ampliação da produção da Companhia Petroquímica do Sul (Copesul), a central de matérias-primas do Pólo Petroquímico de Triunfo, permitiu o crescimento, dentre outras, da produção de eteno, insumo para a fabricação das resinas termoplásticas, como os polietilenos e os polipropilenos, e da produção de benzeno, matéria-prima na produção de estireno e poliestireno.⁴ Por sua vez, o desenvolvimento da indústria de 1ª geração viabilizou a expansão das indústrias de 2ª geração, como a Ipiranga Petroquímica, a OPP, a Petroquímica Triunfo e a Innova. A Innova, por exemplo, empresa do grupo argentino Pecom Energia S/A (ex-Perez Companc), inaugurou uma planta produtora de estireno em janeiro de 2000 e transformou o Estado de importador em exportador líquido desse produto. Em setembro, essa mesma empresa iniciou a produção — e exportação — de poliestireno, que, provavelmente, aparecerá em 2001 como uma das mercadorias mais exportadas desse agregado. Já as exportações de Eter metil-ter-butil, um aditivo que serve para aumentar a octanagem da gasolina, ganharam impulso a partir do início de 1999, quando a Agência Nacional do Petróleo (ANP) proibiu sua adição à gasolina em substituição ao álcool anidro, o que levou a Copesul a direcionar ao Exterior toda a sua produção (Guimarães, Caporal, 2000).

As exportações dos polietilenos e do polipropileno foram dirigidas, em sua maioria, para a Argentina, embora ainda mereçam destaque as vendas de **Ou-**

⁴ Em 28 de janeiro de 2000, a Copesul inaugurou oficialmente a sua Planta 2. Com isso, aumentou a produção de eteno, a principal matéria-prima do Pólo, de 685 mil toneladas/ano para 1.135 mil toneladas/ano. Ampliou, também, a produção de propeno — de 388 mil toneladas/ano para 581 mil toneladas/ano —, de benzeno — de 177 mil toneladas/ano para 265 mil toneladas/ano —, de MTBE — de 108 mil toneladas/ano para 115 mil toneladas/ano —, além de iniciar a fabricação de dois novos produtos, o buteno-1, com 40 mil toneladas/ano, e o propano, com 16 mil toneladas/ano. Para alcançar essa produção, a Copesul investiu US\$ 680 milhões, enquanto o investimento total no Pólo, ou seja, considerando também as indústrias de 2ª geração, alcançou a cifra de US\$ 1,5 bilhão (Severo, 2000).

tros polietilenos sem carga para o Chile e de **Polietileno linear, densidade menor que 0,94** para a China. Já o mercado norte-americano foi o maior receptor de **estireno, benzeno e MTBE**, seguido de perto apenas pela Holanda, no caso do estireno, e, a uma distância maior, pela Argentina, no caso do benzeno (Exportações..., 2000).

Deve-se registrar que a boa performance exportadora não necessariamente se traduziu num aumento dos lucros para as empresas, dada a elevação do preço do petróleo no mercado internacional e, por conseguinte, do preço da nafta, a matéria-prima utilizada pelas indústrias de 1ª geração. Mas pior ainda ficou a situação da indústria de transformação plástica, a denominada 3ª geração, que, no Estado, é constituída majoritariamente por empresas de pequeno e médio portes. Em setembro de 2000, ao comentar sobre a compressão das margem de lucro dessas empresas e sua fragilidade em toda a cadeia produtiva, César Codorniz, Presidente do Sindicato das Indústrias de Plástico do Rio Grande do Sul, afirmava que "(...) estamos espremidos entre o oligopólio petroquímico e a concentração do varejo nas mãos das multinacionais, o que nos impede de repassar custos" (Nunes, 2000).

Complexo soja

Conforme mostra a Tabela 3, as mercadorias que constituem o denominado complexo soja estão assim inseridas na NCM: **Outros grãos de soja, mesmo triturados; bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo; e Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado**. Essas mercadorias estão incluídas, respectivamente, nos Capítulos 12 (**Sementes e frutos oleaginosos, grãos, etc.**), 23 (**Resíduos das indústrias alimentares; alimentos para animais**) e 15 (**Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais**) da NCM, e constituem a quase-totalidade das exportações desses capítulos (Tabelas 2 e 3).

Quando se observam os dados referentes a todo o complexo (grãos, farelo e óleo), conclui-se que foram praticamente iguais os valores exportados em 1999 e 2000. Com efeito, enquanto, nos 10 primeiros meses de 1999, as exportações alcançaram US\$ 487 milhões, no mesmo período de 2000 atingiram US\$ 488 milhões. As semelhanças, no entanto, terminam por aí. A desagregação desses dados indica um expressivo crescimento no valor das exportações de grãos, que, nos 10 primeiros meses de 1999, havia atingido US\$ 99 milhões e, no mesmo período do ano 2000, alcançou US\$ 258 milhões, ou seja, teve um aumento de 160%. Por outro lado, observa-se que declinaram os valores exportados, tanto do farelo — de US\$ 224 milhões para US\$ 162 milhões — quanto do óleo — de US\$ 163 milhões para US\$ 67 milhões —, o que, em termos percentuais, significa uma queda de 28% e 59% respectivamente.

O crescimento das exportações de grãos deveu-se à recuperação dos preços no mercado internacional nos primeiros meses do ano — devido à quebra da safra norte-americana —, ao crescimento da safra gaúcha — que, mesmo não sendo a esperada, alcançou cerca de 5 milhões de toneladas contra 4,4 milhões na safra 1998/99 — e ao aumento da demanda da Ásia, particularmente da China.

Já a queda nas exportações de farelo e óleo deveu-se, basicamente, à redução nos preços internacionais do óleo de soja em cerca de 30%, o que diminuiu também a produção de farelo, uma vez que este é um resíduo da produção daquele. Ou seja, às indústrias esmagadoras não compensava produzir óleo, mesmo com a elevação dos preços do farelo. Assim, essas empresas optaram por exportar o grão sem nenhuma transformação. Por outro lado, os preços do óleo caíram porque a China, às vésperas de seu ingresso na Organização Mundial do Comércio (OMC), está forçando a instalação de um parque industrial que a torne mais competitiva. Para tanto, entre outras medidas, taxou suas importações de óleo de soja em 122%, o que, por um lado, reduziu a demanda mundial desse produto e, por outro, ajudou a elevar o preço e, principalmente, a quantidade dos grãos exportados para aquele país. Isto pode ser comprovado quando se observa que as receitas obtidas com a venda de soja em grão do Rio Grande do Sul para a China, que haviam alcançado US\$ 7 milhões nos primeiros 10 meses de 1999, saltaram para US\$ 155 milhões em igual período de 2000, o que dá um crescimento de mais de 2.100%. Por sua vez, as exportações de farelo caíram 80% — de US\$ 7,5 milhões para US\$ 1,5 milhão —, e as de óleo nem aparecem na listagem das 15 mercadorias mais vendidas para a China nos 10 primeiros meses de 2000 (Exportações..., 2000). Acrescente-se, ainda, que as exportações de óleo também sofreram com a concorrência de produtos substitutos, principalmente com a grande produção de óleo de palma da Malásia, o maior exportador mundial desse produto.

Afora essas questões conjunturais, ainda há uma outra a explicar a perda relativa das exportações de óleo *vis-à-vis* às de grãos por parte das indústrias brasileiras. A partir do final de 1996, através da Lei Kandir, o Governo eliminou o ICMS nas exportações do complexo soja, que era escalonado e taxava mais o grão. Isto, indiretamente, beneficiou a indústria estrangeira, em especial a da Argentina, que havia sido montada mais recentemente e, portanto, dispunha de fábricas mais modernas. Ademais, nesse país, enquanto a saída do grão é taxada em 3,5%, a exportação de derivados é compensada com devolução de imposto — o chamado “reintegro” —, que, no caso do óleo, pode atingir até 7%. Segundo César Borges de Souza, Presidente da Associ-

ação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), “(...) desde a Lei Kandir, o Brasil sofreu uma redução de mais de 20% nas exportações gerais de farelo de soja e de pelo menos 30% nas de óleo, enquanto os argentinos duplicaram suas vendas externas no complexo soja” (Teixeira, 2000).

Ainda de acordo com Borges de Souza, enquanto as indústrias argentina e norte-americana — outra indiretamente beneficiada — vêm operando a plena capacidade, a indústria brasileira de óleo de soja opera com menos de dois terços de sua capacidade instalada.

Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.

O Rio Grande do Sul, através do Capítulo 84 da NCM — **Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.** —, exportou, nos 10 primeiros meses de 2000, o equivalente a US\$ 307 milhões contra US\$ 230 milhões em igual período de 1999, o que significa um crescimento de 33%. Esse capítulo da NCM agrega uma quantidade muito grande de mercadorias. Destas, as mais importantes são **Outros motores diesel/semidiesel, para veículos do Capítulo 87**, cujas exportações alcançaram US\$ 73 milhões entre janeiro e outubro de 2000, e **Outros aparelhos de ar condicionado, para paredes/janelas**, em que o montante comercializado no mercado externo atingiu US\$ 43 milhões (Tabela 3).

À primeira vista, impressiona o valor obtido com as exportações de **Outros motores diesel/semidiesel para veículos**. Mais do que o valor, impressiona o crescimento dessas exportações, que passaram de US\$ 535 mil para US\$ 73 milhões. Então, são necessários alguns comentários. Inicialmente, é preciso esclarecer que o segmento motores diesel para veículos aparece na NCM classificado em duas categorias, quais sejam, a de **Outros motores...** e a de **Motores diesel/semidiesel, para veículos do Capítulo 87**. Esta última, no ano de 1999 (janeiro a outubro) atingiu US\$ 22 milhões e, em igual período de 2000, não aparece na listagem da Tabela 2, porque alcançou um valor de apenas US\$ 7 milhões, ou seja, não ficou entre as 50 mercadorias mais comercializadas no Exterior pelo Rio Grande do Sul. O que diferencia **Outros motores...** de **Motores...** é a potência dos mesmos. Isto explica a mudança na participação relativa dessas mercadorias no agregado, conforme pode ser visto a seguir.

A Maxion International Motores S/A, cuja planta se localiza no Município de Canoas, é a líder na fabricação de motores diesel no Mercosul. Entre os seus clientes, estão algumas das principais montadoras de automóveis do Brasil e da Argentina, como a General Motors, a Ford e a Mercedes-Benz. Além disso, a empresa fornece motores para a AGCO, que fabrica os tratores Massey Ferguson. Até janeiro de 1999, os motores diesel eram produzidos pela lochpe-

-Maxion, cujas vendas no mercado externo eram direcionadas, majoritariamente, para a Argentina. Em fevereiro do referido ano, a Iochpe-Maxion formou uma *joint-venture* com a empresa norte-americana International Trucks and Engines Corporation, e daí nasceu a Maxion International.

Essa nova sociedade viabilizou o desenvolvimento de um novo produto, o motor diesel 7.3 L eletrônico, líder mundial de potência entre 175 HP e 250 HP. Esse modelo começou a ser exportado para o México a partir de dezembro de 1999. Ao tratar do assunto, Waldey Sanchez, Diretor Superintendente da Maxion afirmou: "(...) fechamos um contrato de mais de US\$ 400 milhões com a Ford no México, para fornecer os motores deste modelo por um período de quatro anos" (Maxion..., 2000). O referido contrato previa a colocação, naquele mercado, de 100 mil unidades, sendo 25 mil por ano (Maxion..., 2000a).

Voltando agora ao comportamento das exportações das mercadorias supracitadas, a queda observada em **Motores diesel/semidiesel, para veículos do Capítulo 87** deve-se ao fato de que a Maxion praticamente não exporta mais motores para a Argentina, uma vez que passou a produzi-los naquele país, numa fábrica que possui na Província de Córdoba. A receita de US\$ 7 milhões obtida em 2000 é resultado da comercialização desses produtos nos mercados dos Estados Unidos e do Reino Unido. Já em relação a **Outros motores diesel/semidiesel, para veículos do Capítulo 87**, constata-se que, dos US\$ 73,3 milhões comercializados no Exterior, US\$ 73,2 milhões foram em vendas para o México, onde foram colocadas 17.609 unidades (Exportações..., 2000). Como os dados se referem ao período janeiro a outubro de 2000, é possível que, até o final do ano, se chegue próximo das 25 mil unidades estabelecidas no contrato acima mencionado.

Já os US\$ 43 milhões obtidos com as exportações de **Outros aparelhos de ar condicionado, para paredes/janelas** foram 23% superiores ao resultado verificado no mesmo período do ano anterior, quando as vendas no mercado internacional atingiram a cifra de US\$ 35 milhões (Tabela 3). Os principais mercados compradores desses aparelhos foram os Estados Unidos, com 62%, a Argentina, com 20%, e o Paraguai, com 7% (Exportações..., 2000). Conforme informações obtidas junto a José Carlos Garcia, especialista em exportação da Springer Carrier, empresa-líder nacional do setor e única exportadora do Estado, o crescimento de 5% das vendas para os Estados Unidos ainda é reflexo da desvalorização cambial de 1999 e do bom desempenho da economia norte-americana, enquanto o aumento de 25% nas exportações para a Argentina, apesar da recessão em que vive o país vizinho, deveu-se à conquista de novos canais de distribuição, especialmente as grandes redes de supermercados.

Complexo carnes

Entre janeiro e outubro de 2000, o Rio Grande do Sul exportou US\$ 234 milhões em **Carnes e miudezas, comestíveis** (Capítulo 02 da NCM) contra US\$ 218 milhões em idêntico período do ano anterior, o que significa um crescimento de, aproximadamente, 8% (Tabela 2). Do total das receitas cambiais obtidas nesse capítulo, cerca de 70% correspondem às exportações de carne de aves, seguidas pelas de carne de suínos (17%) e pelas de carne bovina (11%). A seguir, comenta-se sobre as vendas externas de cada segmento.

Carne de aves

Conforme mostra a Tabela 3, quando se comparam as receitas cambiais dos 10 primeiros meses de 2000 com igual período de 1999, observa-se uma estabilidade nas exportações de **Carnes de galos ou galinhas, não cortadas em pedaços**, que, nos dois períodos considerados, alcançaram cerca de US\$ 81 milhões. Por outro lado, o valor das exportações de **Pedaços e miudezas, comestíveis de galos ou galinhas, congelados** caiu de US\$ 78 milhões para US\$ 74 milhões, expressando uma queda percentual de 6%.

O Brasil está situado tanto entre os maiores produtores mundiais de carne de frango, ocupando o terceiro lugar — atrás da China e dos Estados Unidos —, como entre os maiores exportadores, onde ocupa o segundo lugar, atrás da França. Por sua vez, as exportações gaúchas desse produto representam, em média, 24% das vendas externas brasileiras do mesmo.

Até meados do ano 2000, o cenário internacional estava muito ruim para os exportadores de frango, em virtude do excesso de oferta no mercado. Assim, crescia o volume embarcado, mas caíam as receitas. Entre maio e julho, capitaneados pela Associação Brasileira das Empresas Exportadoras de Frango (Abef), os produtores nacionais buscaram reverter essa tendência, reduzindo os embarques de frangos inteiros para o Oriente Médio, o principal mercado comprador desse produto. Com isso, além de “puxarem” os preços, podiam também colocar no mercado internacional, particularmente na Europa, uma maior quantidade de cortes de frango, um produto de maior valor agregado (Gonçalves, Scaramuzzo, Martinez, 2000). A partir de julho, os preços começaram lentamente a reagir, mas não só como resultado da estratégia descrita acima. Em novembro, Cláudio Martins, Diretor Executivo da Abef afirmava que “(...) o crescimento nas exportações está sendo influenciado pelos casos de febre aftosa e doença da ‘vaca louca’ nas carnes

vermelhas. Isso está modificando os hábitos do consumidor, provocando demanda crescente por frango no mercado externo” (Saraiva, 2000).⁵

Como havia dados disponíveis somente até outubro quando da realização deste trabalho, é provável que, considerando o ano todo, se altere um pouco a tendência descrita a seguir, principalmente no sentido do aumento das receitas cambiais *vis-à-vis* à quantidade embarcada, e de uma participação relativa maior nas exportações de cortes de frango. No entanto, na maior parte do período aqui considerado, os preços no mercado internacional estiveram em baixa, e, assim, o relativo equilíbrio nas receitas cambiais decorreu de crescimento do volume exportado, o que compensou, em parte, a queda média dos preços. As quantidades exportadas de frangos inteiros pelo Rio Grande do Sul cresceram 35%, e as de cortes de frango, 23%, enquanto seus preços caíram, respectivamente, 25% e 24% (Exportações..., 2000).

No que se refere aos mercados compradores de frangos inteiros do Estado, registre-se a expressiva queda nas vendas para a Arábia Saudita (de US\$ 52 milhões para 34 milhões), compensada, parcialmente, pelo ressurgimento de dois novos importadores, o Irã, que não importou em 1999 e comprou cerca de US\$ 8 milhões entre janeiro e outubro de 2000, e a Rússia, onde os exportadores gaúchos, em função da menor presença dos norte-americanos, aumentaram expressivamente suas vendas, que passaram de US\$ 700 mil nos 10 primeiros meses de 1999 para mais de US\$ 5 milhões em idêntico período de 2000. Para a Argentina, a pequena redução nas exportações de frangos inteiros deve-se mais à estagnação por que passa a sua economia do que ao sistema de cotas imposto ao produto brasileiro em novembro de 1999 e só suspenso em julho de 2000. Já em relação às exportações de cortes de frango, merece destaque o crescimento das vendas no mercado europeu, particularmente aquelas para a Holanda e o Reino Unido, que saltaram de US\$ 5 milhões e US\$11 milhões para US\$ 14 milhões e US\$ 13 milhões respectivamente. Por outro

⁵ No segmento carnes, a de frango é que mais tem crescido no mundo. Conforme o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), na década de 90, a produção mundial de carne de frango cresceu 72%, e o consumo, 76%. A carne suína, por sua vez, apresentou um crescimento de 34% na produção e de 33% no consumo. Bem abaixo, situa-se o crescimento da carne bovina, que teve sua produção aumentada em 8% e o consumo em 9%. Conforme Paulo Molinari, analista da **Safras&Mercados**, esses números resultam, por um lado, da expansão da economia mundial nos anos 90 e, por outro, dos investimentos em genética e nutrição realizados nos setores produtores de carne de aves e suína, o que, associado ao tamanho do ciclo produtivo, barateou o preço desses produtos, tornando-os mais acessíveis à população mundial e influenciando na mudança dos hábitos alimentares (Rocha, 2000).

lado, caíram muito as receitas advindas das exportações de cortes de frango para o Japão, uma vez que atingiram tão-somente US\$ 14 milhões, 38% menos do que o obtido em igual período do ano anterior (Exportações..., 2000).

Carne suína

Entre janeiro e outubro de 2000, o valor das exportações de **Outras carnes, de suíno, congeladas**, alcançou a cifra de US\$ 39 milhões, o que significava um acréscimo de 26% sobre as receitas cambiais de igual período de 1999, que alcançaram US\$ 31 milhões (Tabela 3).

O Brasil ocupa uma posição secundária no mercado internacional de carne suína, e as exportações nacionais concentram-se em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, com este último representando cerca de 24% do total exportado pelo País. Desde 1994, os dois estados do sul eram os únicos do País considerados zonas livre de febre aftosa sem vacinação, o que lhes garantia acesso ao mercado internacional. Embora tenham crescido a partir de então, as exportações estiveram direcionadas quase exclusivamente para três mercados, pela ordem de importância, Hong Kong, Argentina e Uruguai.

Até meados do ano 2000, a conjuntura internacional parecia relativamente boa para a suinocultura nacional: a expectativa era “fechar” o ano com exportações de 120 mil toneladas — 30 mil a mais que no ano anterior —, e a Rússia, com as aquisições suspensas desde a decretação da moratória em 1998, voltava a importar carne do Brasil (Teixeira, 2000a; Guimarães, Silvestrini, 2000). Entretanto, a partir da descoberta de um foco de febre aftosa num rebanho bovino numa propriedade do Município de Jóia, no Rio Grande do Sul, a situação alterou-se, particularmente para os produtores gaúchos, e não só para os de carne bovina, mas também para os de carne suína. Em setembro, o Uruguai e, logo depois a Argentina e a Rússia suspenderam as importações de carne suína do Rio Grande do Sul.⁶ O País como um todo não perdeu muito, porque, apesar de alguns contratemplos, Santa Catarina acabou substituindo o Rio Grande do Sul no mercado externo. Mas foi um duro golpe para o estado gaúcho, na medida em que este, nos últimos anos, vinha colocando no mercado argentino cerca de 58% e, no mercado uruguaio, cerca de 15% do total de suas exportações de carne suína. As negociações até a retomada das vendas externas nesses mer-

⁶ Segundo Daltro Giacomazzi, Presidente do Sindicato das Indústrias de Produtos Suínos do Rio Grande do Sul, para quem qualquer problema serve de pretexto para a Argentina fechar as fronteiras, “(...) os suínos entraram de gaiato nessa história, pois não foi detectado nenhum caso de febre nesses animais” (Argentina..., 2000).

cados perduraram: no caso da Argentina, até meados de novembro, e, no caso do Uruguai, até meados de dezembro. Também ficou acertado que o Estado retomaria as vendas para a Rússia a partir de janeiro de 2001.

Como os dados apresentados neste texto referem-se ao período janeiro a outubro de 2000, eles não refletem na íntegra as dificuldades expostas acima. Assim, é possível que, quando estiverem disponíveis os números referentes ao ano todo, se tenha uma redução nas receitas cambiais de 2000 frente às de 1999. Entretanto, de janeiro a outubro de 2000, como também já mencionado, o valor das exportações gaúchas de carne suína teve um acréscimo de 26% sobre o do mesmo período do ano anterior. A quantidade exportada teve um aumento de 32%, ao passo que o preço médio apresentou uma queda de 4%. Dos US\$ 39 milhões obtidos com as exportações, US\$ 23 milhões vieram de vendas no mercado argentino (20%), US\$ 9 milhões no mercado de Hong Kong (43%) e US\$ 4 milhões no mercado uruguaio (- 26%). Em relação aos outros mercados, cabe destacar que, até sofrer o embargo, o Rio Grande do Sul havia exportado para a Rússia o equivalente a US\$1,5 milhão (Exportações..., 2000).

Carne bovina

As principais mercadorias que compõem o segmento carne bovina estão incluídas no Capítulo 16 da NCM — **Preparações de carnes, de peixes ou crustáceos, de moluscos ou outros invertebrados aquáticos** — e no Capítulo 02 — **Carnes e miudezas comestíveis**. No primeiro deles, a mercadoria **Preparações alimentícias e conservas de bovinos** apresentou, nos 10 primeiros meses de 2000, um valor exportado de US\$ 23 milhões, o que significa um crescimento de 13% sobre igual período do ano anterior, quando a receita com exportações alcançou US\$ 20 milhões (Tabela 3).

Por outro lado, as principais mercadorias do segmento carne bovina que fazem parte do Capítulo 02 da NCM, classificadas, *grosso modo*, como carne *in natura*, não aparecem na Tabela 3, porque não se encontram entre as 50 mais vendidas no Exterior pelo Rio Grande do Sul. No entanto, as informações obtidas através do sistema Alice mostram que, entre janeiro e outubro de 2000, as exportações de **Carnes de bovino, desossadas, congeladas** atingiram US\$ 13,5 milhões, uma receita 20% superior à verificada no mesmo período de 1999. Já as vendas externas de **Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas** situaram-se em, aproximadamente, US\$ 12 milhões, um valor 80% superior ao obtido em idêntico período do ano anterior (Exportações..., 2000).

Embora não devam ser desprezados os acréscimos conseguidos com a exportação de carne bovina, deve-se levar em conta que eles foram obtidos

sobre uma base extremamente modesta. Na verdade, as notícias sobre as vendas externas de carne bovina referiram-se mais a perdas de oportunidades no mercado internacional do que propriamente a novas conquistas.

O ano começou sob grande expectativa em relação à possibilidade de exportação de carne *in natura* para os Estados Unidos. A concretização desse objetivo traria uma série de vantagens para os produtores, como os fatos de a carne *in natura* possuir preço melhor que o da carne industrializada, de o mercado norte-americano ser gigantesco e, ainda, o de que, uma vez conquistado esse país, devido às suas rígidas regras sanitárias, isto possibilitaria a abertura de novos mercados, como o do Japão, o do Canadá e o do México.

O Rio Grande do Sul, juntamente com Santa Catarina, estava por receber da Organização Internacional de Epizootias (OIE) o reconhecimento da zona livre de febre aftosa sem vacinação. Em função disto, o Estado havia solicitado que técnicos de defesa sanitária dos Estados Unidos aqui viessem para inspecionar as condições de criação e abate do rebanho bovino. Assim, em maio de 2000, uma missão comercial dos Estados Unidos visitou diversas fazendas e frigoríficos do Estado e aprovou o sistema de defesa sanitária vigente para proteger o rebanho animal, o que, possivelmente, significaria a exportação de carne *in natura* para aquele país no final de 2000, ou, o mais provável em função dos trâmites burocráticos, no primeiro semestre de 2001. Entretanto, em agosto, o aparecimento da febre aftosa no Estado estancou todo o processo. Apesar de o foco da doença ter sido prontamente eliminado, mais uma vez foi adiada a exportação de carne *in natura* para os Estados Unidos. Na melhor das hipóteses, os produtores gaúchos poderão colocar esse produto no mercado norte-americano no segundo semestre de 2001.

A febre aftosa trouxe outras conseqüências para o Estado, como a suspensão das compras pelo Chile — maior importador do Rio Grande do Sul de carne *in natura* —, por Israel e pela Bulgária (Aftosa..., 2000). A Bulgária, cujas compras do Estado têm pouca significância, retirou logo a suspensão, Israel a manteve, e o Chile somente foi retirá-la em meados de dezembro. Já as vendas para a Europa e países árabes não foram afetadas pela descoberta do foco de febre aftosa, porque o Estado, naqueles mercados, coloca, basicamente, carne desossada maturada — cozida e enlatada —, e, nesses dois tipos de preparação do produto, “(...) não há chances de sobrevivência do vírus” (Mercado..., 2000). Entretanto o recrudescimento dos debates sobre a doença da “vaca louca” na Europa retraiu o consumo de carne bovina nos últimos meses de 2000 e refletiu-se nas exportações gaúchas para aquela região. Assim, da mesma maneira do que se supõe vá ocorrer em relação à carne suína, é provável que os dados sobre exportação de carne bovina correspondentes ao total do ano ve-

nam a apresentar taxas de crescimento menores do que as verificadas no período de janeiro a outubro.

Restaria ainda acrescentar que os Estados Unidos e o Reino Unido foram, respectivamente, os principais países importadores da carne industrializada — **Preparações alimentícias e conservas, de bovinos** —, enquanto Chile e Espanha lideraram as importações tanto de **Carnes de bovino, desossadas, congeladas** como as de **Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas** (Exportações..., 2000).

Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.

As exportações gaúchas do Capítulo 87 da NCM — **Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.** — cresceram 39%, como mostram os dados de janeiro a outubro de 2000 — US\$ 198 milhões —, frente a idêntico período de 1999 — US\$ 143 milhões — (Tabela 2). Nesse agregado, destacam-se as exportações de tratores e suas partes, carroçarias para veículos e reboques e semi-reboques.

Conforme a Tabela 3, nos 10 primeiros meses de 2000, as vendas no mercado internacional de **Outras partes e acessórios para tratores e veículos** atingiram US\$ 42 milhões, expressando um valor 45% superior ao do mesmo período do ano anterior, quando as exportações haviam alcançado US\$ 29 milhões. Já a receita cambial de **Outros tratores** mais que dobrou de janeiro a outubro de 2000 quando comparada com a do mesmo período de 1999. Foram obtidos US\$ 26 milhões com as exportações frente aos US\$ 12 milhões do período base, significando um crescimento de 107%. De janeiro a outubro de 2000, os principais importadores de **Outras partes e acessórios para tratores e veículos** foram os Estados Unidos (US\$ 11 milhões), a Argentina (US\$ 6 milhões) e o Uruguai (US\$ 5 milhões). Já em **Outros tratores**, as maiores exportações foram as para os mercados argentino — US\$ 7 milhões —, norte-americano — US\$ 6 milhões — e chileno — US\$ 3 milhões — (Exportações..., 2000). Apesar de as exportações de máquinas agrícolas ainda estarem direcionadas, primordialmente, para os países do Mercosul, parece estar ocorrendo um processo de desconcentração, conforme se tentará mostrar a seguir.

O Rio Grande do Sul responde por 65% da produção nacional de máquinas e implementos agrícolas. São aproximadamente 350 empresas entre pequenas, médias e grandes. Destas, duas destacam-se, a AGCO e a SLC-John Deere. Também ambas passaram ao controle estrangeiro no últimos anos. A AGCO comprou a divisão de máquinas agrícolas da Iochpe-Maxion em 1996 e começou a fabricar, no Estado, tratores no Município de Canoas e colheitadeiras no Município de Santa Rosa, com a marca Massey Ferguson, a mais vendida

no mundo. A parceria entre a SLC e Deere & Co. data de 1979, quando essa multinacional norte-americana adquiriu 20% da empresa gaúcha. Em 1995, aumentou sua participação para 40% e, em 1999, assumiu a totalidade da empresa, cuja fábrica se localiza no Município de Horizontina (Guimarães, 2000a).

Devido ao vínculo dessas empresas a redes globais de produção e distribuição, tem sido possível expandir para novos mercados a exportação de máquinas agrícolas produzidas no Rio Grande do Sul, mais propriamente, de tratores pela AGCO e de colheitadeiras pela SLC-John Deere. Esse processo de desconcentração do mercado aparece, por exemplo, nos dados sobre as vendas externas de **Outras partes e acessórios para tratores e veículos**, que mostram um crescimento expressivo das exportações para o Estados Unidos — de US\$ 6 milhões para US\$ 11 milhões —, para a Colômbia — de US\$ 0,2 milhão para US\$ 4,1 milhões — e para a África do Sul — de US\$ 0,06 para US\$ 1,4 milhão. Por outro lado, um contrato firmado em junho de 2000 entre a filial brasileira da AGCO e sua matriz nos Estados Unidos previa a exportação, para aquele país, de 700 tratores até o final do ano. Em 2001, deverão ser embarcados mais 3,4 mil tratores, numa operação que envolve US\$ 82 milhões (Guimarães, 2000b). Parte da receita dessa operação já aparece nos dados sobre as exportações de **Outros tratores**, onde não constam vendas para os Estados Unidos entre janeiro e dezembro de 1999 e, no mesmo período do ano seguinte, aparece uma receita de US\$ 6 milhões, com 480 unidades comercializadas. Registre-se também, nesse mesmo item, o aumento das exportações para o Reino Unido — de US\$ 0,07 milhão para US\$ 1,3 milhão — e para a Austrália, que nada havia importado nos 10 primeiros meses de 1999 e, no mesmo período do ano seguinte, importou do Estado o equivalente a US\$ 0,9 milhão (Exportações..., 2000).

Das principais mercadorias que compõem o Capítulo 87 da NCM, aquela cujas vendas no Exterior mais aumentaram foi a de **Carrocerias para veículos automóveis que transportem 10 pessoas ou mais**. Conforme a Tabela 3, esse item apresentou uma evolução de valor da ordem de 148%, pulando de US\$ 26 milhões entre janeiro e outubro de 1999 para US\$ 65 milhões em igual período do ano seguinte.

O Rio Grande do Sul possui duas empresas que exportam esse produto, a Marcopolo, de Caxias do Sul, e a Comil, de Erechim⁷. A primeira é a líder nacional

⁷ A Comil Carrocerias e Ônibus é uma empresa pequena comparada à Marcopolo. Instalada no Distrito Industrial de Erechim, foi fundada em 1986 e, atualmente, com um faturamento de R\$ 90 milhões por ano, coloca 75% de sua produção no mercado interno e o restante no Mercosul, nos Estados Unidos, no Canadá e mesmo em alguns países africanos, através de uma filial que possui na Nigéria. Ver, a respeito, Ferrari (2000).

na produção e na exportação de carroçarias para ônibus e microônibus, possuindo, também, fábricas na Argentina, em Portugal e no México. Foi para este último país que as exportações de carroçarias cresceram muito. Quando se desagregam os dados por países, observa-se que, para o México, foram exportados US\$ 31 milhões nos 10 primeiros meses de 2000, enquanto, em idêntico período do ano anterior, haviam sido comercializados apenas US\$ 2 milhões. Essa diferença responde por praticamente todo o crescimento verificado em 2000, que foi possível a partir do momento — final de 1999 — em que a Marcopolo instalou uma linha de montagem, a Polomex S/A, em Aguascalientes, próximo à Cidade do México. A meta era remeter à empresa recém-criada cerca de 1.000 carroçarias ao longo do ano 2000, através do sistema CDK, isto é, as carroçarias seguem montadas e lá recebem o chassi (Caporal, Arruda, 2000). Nas palavras de José Rubens de La Rua, Diretor Geral da Marcopolo: “A partir de 1999, percebemos que o México investiria na renovação de sua frota, que estava envelhecida. Resolvemos abrir uma unidade no país, a Polomex, com operação iniciada no final do ano passado, que nos renderá este ano a venda de mil unidades rodoviárias” (Moglia, 2000a).⁸

Além do México, aumentaram as exportações de carroçarias para a Argentina — de US\$ 10 milhões para US\$ 12 milhões — e para o Chile — de US\$ 7 milhões para US\$ 9 milhões. Também chamam atenção as vendas para alguns países da região do Caribe, como Cuba, Trinidad e Tobago e Barbados, além da África do Sul, que não haviam adquirido essa mercadoria em 1999 e o fizeram em 2000. São valores relativamente pequenos, em torno de US\$ 1,5 milhão a US\$ 2,5 milhões cada um, mas expressam a conquista, ou reconquista, desses mercados.

Entre janeiro e outubro de 2000, as exportações de **Outros reboques e semi-reboques para transporte de mercadorias** alcançaram US\$ 23 milhões, um valor 36% superior ao do mesmo período do ano anterior, que havia atingido US\$ 17 milhões (Tabela 2). A produção gaúcha é basicamente toda exportada pela Randon S/A Implementos e Sistemas Automotivos, de Caxias do Sul. A Argentina continua sendo o maior importador dessa mercadoria. Adquiriu o equivalente a US\$10,7 milhões, pouco menos dos US\$11,5 milhões que havia adqui-

⁸ De olho no North American Free Trade Agreement (NAFTA) como um todo, a Marcopolo anunciou, em setembro, a formação de uma *joint-venture* com a DaimlerChrysler, sócia majoritária da Mercedes-Benz. Pelo acordo, a empresa alemã adquiriu 26% da Polomex, e foi acertado que toda a linha de produção desta última, em Aguascalientes, seria transferida para Monterrey, onde se localiza a fábrica da DaimlerChrysler. Lá serão produzidos veículos com chassis e motores da Mercedes-Benz e carroçarias da Marcopolo (Marcopolo..., 2000).

rido no ano anterior. Assim, o crescimento dessas exportações decorreu, basicamente, das vendas para o Chile, que alcançaram US\$ 7 milhões — US\$ 4 milhões a mais que no mesmo período do ano anterior —, e para o Iraque, onde, graças a um contrato da Randon com o Governo daquele país, foram comercializadas 100 unidades de “semi-reboques tanques, produzidos em aço com capacidade de 36 mil litros”, que atingiram a cifra de US\$ 3 milhões (Exportações..., 2000 e Arruda, 2000).

Outros

Além dos capítulos já mencionados, merecem destaque os de **Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões, etc.**, com exportações de US\$ 131 milhões nos 10 primeiros meses de 2000 — crescimento de 35% sobre igual período do ano anterior —, e **Pastas de madeira, etc., desperdícios e aparas de papel**, em que as receitas alcançaram US\$ 115 milhões, o que representou um crescimento de 41% (Tabela 2).

No capítulo referente a Móveis, as mercadorias mais vendidas no Exterior foram **Outros móveis de madeira**, com aumento de 45% — US\$ 43 milhões contra US\$ 30 milhões —, e **Móveis de madeira para quartos de dormir**, com crescimento de 30%, onde o valor correspondente às vendas de janeiro a outubro de 2000 foi de US\$ 40 milhões frente a US\$ 31 milhões no mesmo período do ano anterior (Tabela 3).

O Rio Grande do Sul é o segundo maior exportador brasileiro de móveis, com cerca de 30% do total. O Estado possui em torno de 3.200 empresas, a grande maioria instalada na Região da Serra, mais propriamente no Município de Bento Gonçalves, que responde por aproximadamente 40% do faturamento do setor moveleiro gaúcho. O crescimento que os números mostraram já era esperado e, conforme os especialistas do setor, deve-se, basicamente, a dois motivos: à desvalorização cambial de 1999 e ao Programa Brasileiro de Incremento às Exportações de Móveis (Pró-Móvel), criado em outubro de 1998 e coordenado pela Associação Brasileira da Indústria do Mobiliário (Abimóvel) e pela Agência de Promoção de Exportações (Apex). Depois de passar quatro anos com as vendas externas estagnadas, o setor voltou a crescer a partir de 1999. A desvalorização viabilizou a retomada da competitividade por parte da indústria moveleira, conforme atesta Sérgio Della Costa, Presidente do Sindicato da Construção e Mobiliário de Bento Gonçalves: “(...) a vantagem é que nossa mão-de-obra é barata para quem compra lá fora e o produto é altamente competitivo” (Lippi, 2000). Além disso, o Pró-Móvel auxiliou as empresas na participação em feiras internacionais, onde são fechados os melhores negócios, e tor-

nou possível o acesso ao mercado externo para algumas empresas de menor porte, ampliando, assim, a base exportadora.

Desse modo, além da conquista de novos mercados, as exportações cresceram para praticamente todos os países com os quais o Estado já comerciava móveis. No caso de **Móveis de madeira para quartos de dormir**, merece registro a evolução das vendas para a Argentina — de US\$ 8 milhões para US\$ 14 milhões — e para o Reino Unido — de US\$ 9 milhões para US\$ 11 milhões —, enquanto, no de **Outros móveis de madeira**, a relativa estabilidade nas vendas para os Estados Unidos — em torno de US\$ 10 milhões — foi amplamente compensada com a evolução das receitas obtidas no mercado francês — de US\$ 5 milhões para US\$ 8 milhões — e no mercado argentino — de US\$ 3 milhões para US\$ 7 milhões (Exportações..., 2000).

O aumento no valor das exportações de celulose — **Pastas de madeira, etc., desperdícios e aparas de papel** —, conforme visto acima, foi possível também pela alteração na política cambial, mas, principalmente, pela recuperação dos preços externos, fruto de um ciclo de desequilíbrio entre oferta e demanda, iniciado em 1999 e que deverá perdurar até o início de 2002 (Caporal, 2000). Assim é que o volume exportado dessa mercadoria cresceu somente 8%, enquanto o preço médio evoluiu cerca de 35%. Chama atenção o aumento das vendas para os Estados Unidos, que, após alcançarem US\$ 1,5 milhão entre janeiro e dezembro de 1999, saltaram para US\$ 17 milhões no mesmo período de 2000. Também apresentaram um aumento significativo as exportações de celulose para a Bélgica — de US\$ 14 milhões para US\$ 23 milhões — e para a Itália — de US\$ 10 milhões para US\$ 20 milhões. No entanto, o maior importador continuou sendo a Coreia do Sul, embora o crescimento nas vendas para aquele país tenha sido relativamente modesto, de US\$ 21 milhões para US\$ 24 milhões (Exportações..., 2000).

1.2 - As exportações por destino

As exportações gaúchas para os países que compõem o NAFTA cresceram 34%. Entre janeiro e outubro de 2000, foi comercializado naquele bloco o equivalente a US\$ 1,54 bilhão contra US\$ 1,15 bilhão em igual período do ano anterior. Merecem destaque as vendas para os Estados Unidos, que atingiram US\$ 1,32 bilhão — crescimento de 25% —, e para o México, que alcançaram US\$ 175 milhões — aumento de 263% — (Tabela 4).

Os Estados Unidos constituem o maior mercado comprador de produtos gaúchos, e o crescimento nas exportações do Estado decorre da competitividade

alcançada através do câmbio e da manutenção, embora em menor ritmo, do crescimento da economia norte-americana — estimado em 5% para 2000⁹. Calçados, com mais de US\$ 750 milhões, e fumo, com mais de US\$ 100 milhões, continuaram sendo os produtos mais vendidos naquele mercado, embora, em termos relativos, impressione o salto nas vendas de produtos petroquímicos, especialmente as de benzeno, de estireno e de MTBE, que, de US\$ 31 milhões em 1999, passaram para US\$ 96 milhões em 2000. Acrescente-se, porém, que, para 2001, a manter-se a desaceleração do crescimento da economia dos Estados Unidos, a tendência é de queda nas exportações gaúchas para aquele mercado.

O expressivo crescimento das exportações para o México obviamente não pode ser creditado, de forma exclusiva, à mudança no regime cambial no Brasil e à boa performance da economia daquele país, que cresceu cerca de 7% em 2000. Em primeiro lugar, deve-se levar em conta que a base de comparação — jan.-out./99 — era relativamente baixa. Mas, decisivo mesmo, foi o salto nas exportações de dois produtos: motores diesel e carrocerias para ônibus. Pelas razões já referidas nas subseções deste trabalho **Caldeiras... e Veículos...**, essas mercadorias, que, em 1999, haviam participado com tão-somente 4% do total da exportações gaúchas para o México, em 2000 participaram com 60%. Em valores, foram apenas US\$ 1,8 milhão nos 10 primeiros meses de 1999 contra US\$ 105 milhões no mesmo período de 2000 (Exportações..., 2000).

Para os países que compõem a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), exclusive o México, o Estado exportou, entre janeiro e outubro de 2000, o equivalente a US\$ 1,07 bilhão, apresentando um crescimento de 18% sobre igual período do ano anterior, quando o valor exportado atingiu US\$ 913 milhões. Desagregando desse bloco o Mercosul, percebe-se que, para a Argentina, o Uruguai e o Paraguai, as exportações gaúchas apresentaram uma evolução de 16%, ou seja, alcançaram US\$ 815 milhões nos 10 primeiros meses de 2000 contra US\$ 704 milhões em igual período do ano anterior. Se se acrescentar ao Mercosul o Chile e a Bolívia, o valor de 2000 passa para US\$ 961 milhões, ou seja, quase 90% de tudo o que foi exportado para os países que compõem a ALADI (exclusive o México).

⁹ As estimativas de crescimento econômico para 2000 dos Estados Unidos, do Japão e da União Européia, divulgadas no final de novembro, são da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), e as dos países latino-americanos, divulgadas em meados de dezembro, são da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) (Expansão..., 2000; América..., 2000).

A Argentina continuou sendo o segundo maior importador do Rio Grande do Sul. Apesar da estagnação por que passa o país vizinho — estimativa de crescimento do PIB em 0% para 2000 —, o Estado conseguiu colocar naquele mercado, nos 10 primeiros meses de 2000, produtos que somaram US\$ 536 milhões, valor este 16% superior ao conseguido entre janeiro e outubro do ano anterior. Os maiores valores foram obtidos com as exportações de resinas termoplásticas — US\$ 105 milhões, crescimento de 47% — e de calçados — US\$ 81 milhões, crescimento de 30% — (Exportações..., 2000).

Tendo em vista um relatório recente divulgado pela CEPAL, que aponta um crescimento médio de apenas 2,2% para os países da região — excluindo Brasil e México —, a performance das exportações gaúchas no mercado da ALADI pode ser considerada bastante boa. De certa forma, esse resultado ainda é fruto da desvalorização cambial do início de 1999. Conforme analistas da área econômica, diversos mercados perdidos à época do câmbio valorizado foram sendo retomados aos poucos, o que explicaria o prolongamento de seus efeitos sobre as exportações ao longo de 2000.

Para a União Européia, as exportações do Rio Grande do Sul tiveram uma queda de 4%, quando se comparam os valores dos 10 primeiros meses de 1999 com os do mesmo período do ano seguinte. Foram US\$ 1,05 bilhão no primeiro período e US\$ 1,00 bilhão no segundo. Apesar do razoável crescimento das economias que compõem esse bloco — média de 3,5% —, os produtos gaúchos perderam mercado em função da desvalorização das moedas européias frente ao dólar. Dos quatro maiores mercados importadores de produtos do Rio Grande do Sul — Reino Unido, Itália, Alemanha e Países Baixos —, apenas a Itália importou mais em 2000, sendo que grande parte desse resultado positivo decorreu das “contestadas” vendas de couro *wet blue* (ver seção de **Calçados e couros**). Por outro lado, dos principais produtos comercializados com a União Européia, chamam atenção as quedas nas vendas de fumo. Para a Alemanha, por exemplo, foram US\$ 110 milhões em 2000 contra US\$ 66 milhões em 1999. Já para os Países Baixos e o Reino Unido, as exportações de fumo declinaram, respectivamente, de US\$ 47 milhões para US\$ 23 milhões e de US\$ 38 milhões para US\$ 19 milhões (Exportações..., 2000).

No comércio com a Ásia, os três principais mercados importadores de produtos gaúchos, nos 10 primeiros meses de 2000, foram, pela ordem, a China, o Japão e Hong Kong¹⁰. Enquanto, para a China, que no período acima

¹⁰ Hong Kong voltou a pertencer à China após 1º de julho de 1997, mantendo, entretanto, um alto grau de autonomia administrativa, o que justifica o lançamento, em separado, dos dados de seu comércio com o Brasil.

referido se constituiu no terceiro maior importador do Estado, as exportações foram de US\$ 199 milhões, o que significou um aumento de 362% sobre o período base — de US\$ 43 milhões —, para o Japão, elas passaram de US\$ 158 milhões para 137 milhões (-13%) e, para Hong Kong, de US\$ 70 milhões para US\$ 87 milhões (25%). Sobressai, assim, a taxa de crescimento verificada no comércio com a China. Entretanto é preciso relativizar esse resultado, porque, na verdade, ele expressa uma retomada de mercado. Com efeito, no desempenho das exportações gaúchas de 1999 comparativamente às de 1998, observou-se que, devido à quebra da safra, as vendas do complexo soja para a China haviam diminuído US\$ 166 milhões. A venda de farelo havia caído de US\$ 119 milhões para US\$ 7 milhões; a de grãos, de US\$ 63 milhões para também US\$ 7 milhões; e apenas a de óleo apresentara uma pequena elevação, de US\$ 10 milhões para US\$ 12 milhões (Garcia, 2000). Então, voltando a 2000, percebe-se que as exportações de soja em grão para a China aumentaram dos US\$ 7 milhões acima referidos para US\$ 155 milhões, enquanto foram irrisórias as compras de farelo e de óleo por parte daquele país asiático, devido às razões já mencionadas na seção deste trabalho relativa às exportações do complexo soja. Dessa forma, o Estado retomou o patamar de vendas para a China, embora, e isso é importante, através de um produto de menor valor agregado.

1.3 - Importações dos principais produtos

Petróleo e derivados

Entre janeiro e outubro de 2000, as importações gaúchas atingiram o valor de US\$ 3,34 bilhões, representando um crescimento de 26% sobre idêntico período do ano anterior, quando o Estado adquiriu no Exterior o equivalente a US\$ 2,66 bilhões. Esse acréscimo deveu-se às alterações ocorridas em **Combustíveis, óleos e ceras minerais, etc.** (Capítulo 27 da NCM), cujas importações evoluíram 118%, isto é, passaram de US\$ 565 milhões para US\$ 1,23 bilhão entre os dois períodos supracitados (Tabela 5). Para se ter uma idéia do peso desse agregado nas importações totais do Estado, acrescente-se que, se ele fosse excluído do somatório, as importações seriam de US\$ 2,11 bilhões em 2000 contra US\$ 2,10 bilhões em 1999, o que, além de reduzir drasticamente os valores importados, representaria um crescimento de apenas 0,6%. Assim, pode-se afirmar que o aumento das importações do Rio Grande do Sul em 2000 deveu-se, basicamente, às aquisições de petróleo e seus derivados.

Conforme mostra a Tabela 6, as três mercadorias mais adquiridas no Exterior estão incluídas no Capítulo 27 da NCM. São elas: **Óleos brutos de petró-**

leo, onde as importações passaram de US\$ 273 milhões para US\$ 593 milhões, expressando um acréscimo de 117%; **Naftas para petroquímica**, cujas compras no Exterior evoluíram de US\$ 125 milhões para US\$ 304 milhões, significando um aumento de 143%; e **Outras naftas**, em que o valor importado subiu de US\$ 132 milhões para US\$ 275 milhões, o que representa um acréscimo de 109%.

Esses números são resultado de uma conjuntura muito especial, uma vez que subiram tanto as quantidades importadas quanto os preços dessas mercadorias. Comparativamente a igual período do ano anterior, entre janeiro e outubro de 2000 a quantidade importada de óleo bruto subiu 13%; a de naftas para petroquímica, 40%, e a de outras naftas, 20% (Importações..., 2000). Grande parte do crescimento verificado no volume importado pelo Rio Grande do Sul é reflexo da expansão da Copesul, que utiliza a nafta para a produção de um elenco de produtos que vão servir de insumos para a elaboração das resinas termoplásticas. Conforme já mencionado, o eteno, o principal desses insumos, teve sua produção ampliada de 685 mil para 1.135 mil toneladas ano (ver nota 4). Isto, sem dúvida, “puxou” as importações dos derivados do petróleo, particularmente as de **Naftas para petroquímica**, aquelas que mais cresceram. De acordo com Bruno Piesovan, Diretor Comercial da Copesul, “A Refap (Refinaria Alberto Pasqualini) fornecia 60% da nafta que a Copesul processava. Como não houve alteração do perfil do refino depois da ampliação, o acréscimo da produção está vindo da importação de matéria-prima” (Severo, 2000).

Por outro lado, ao longo de 2000, os preços do óleo e seus derivados continuaram aumentando no mercado internacional em função do controle da oferta exercido pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) e de alguns conflitos localizados nas ou próximos das regiões produtoras. Entre janeiro e setembro de 2000, conforme levantamento da Funcex, os preços dos combustíveis importados pelo País haviam aumentado 87% (B. Funcex Câmbio, 2000).

Essa combinação de crescimento em volume e preço do petróleo e seus derivados trouxe uma modificação importante na pauta de importações do Rio Grande do Sul: enquanto, entre 1995 e 1999, o agregado **Combustíveis, óleos e ceras minerais**, etc. representou, em média, 20% das importações gaúchas, em 2000, passou a representar 37%. Como, em função da inelasticidade da demanda, dificilmente a quantidade importada se alterará muito em 2001, qualquer modificação do peso relativo do petróleo e seus derivados na pauta de importações do Estado dependerá do comportamento dos preços desses produtos no mercado internacional.

Cereais

A importação de cereais alcançou, nos 10 primeiros meses de 2000, o valor de US\$ 179 milhões, o que significou um crescimento de 30% sobre os US\$ 137 milhões gastos entre janeiro e outubro de 1999 (Tabela 5). Como sói acontecer, trigo, arroz e milho foram os cereais mais demandados no Exterior pelo Rio Grande do Sul.

Conforme a Tabela 6, os gastos com a importação de **Outras espécies de trigo e misturas de trigo**, entre janeiro e outubro de 2000, foram da ordem de US\$ 61 milhões, 6% superiores aos de idêntico período do ano anterior, quando haviam alcançado US\$ 57 milhões. A quantidade importada subiu 15%, enquanto o preço médio decresceu 8%. Na safra de 1999, comercializada a partir do final do ano, o Estado colheu 728 mil toneladas, que, agregadas às de outros estados produtores, como Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul, somaram 2,3 milhões de toneladas para um consumo nacional que gira ao redor de 9 milhões de toneladas. Além disso, como a economia brasileira cresceu 4% e a Argentina teve uma boa colheita desse cereal, o que ajudou a deprimir os preços, o acréscimo de 6% no valor importado pode ser considerado um resultado normal. Do trigo estrangeiro que ingressou no Estado, 99% veio do vizinho do Prata. Para 2001, quando será comercializada a maior parte da safra de 2000, estão previstas importações nacionais de 7,2 milhões de toneladas, tendo em vista a frustração da safra do Paraná, o maior produtor brasileiro. Isto deve confirmar o Brasil como líder mundial na importação desse cereal (Brasil..., 2000).

Já as importações de **Outras espécies de milho, em grão** apresentaram um crescimento de 118%. Foram US\$ 19 milhões nos 10 primeiros meses de 2000 contra US\$ 9 milhões em igual período do ano anterior. O crescimento das importações decorreu da quebra da safra gaúcha desse cereal. O Rio Grande do Sul produziu 4 milhões de toneladas, 20% menos que na safra anterior, enquanto o consumo estadual é estimado em 5,5 milhões. Boa parte dessa diferença foi coberta com a importação de milho da Argentina, porque os preços naquele mercado estavam mais acessíveis que os de outras regiões do País, uma vez que, também em nível nacional, a demanda — 35,5 milhões de toneladas — superou a produção — 32,7 milhões (Importação..., 2000). Cabe ressaltar, ainda, que a Justiça brasileira proibiu a internalização de algumas compras de milho da Argentina, realizadas pela indústria avícola do Estado, sob suspeita de tratar-se de produto transgênico. Por isso, uma das alternativas foi a importação de sorgo para substituir o milho na ração para as aves, o que explica o crescimento de 703% nas importações desse grão (Tabela 6).

Entre janeiro e outubro de 1999 e igual período de 2000, as importações classificadas como sendo de **Arroz (“carga” ou castanho), descascado, não**

parboilizado cresceram 79% — de US\$ 16 milhões para US\$ 28 milhões —, e as de **Arroz (*paddy*), com casca, não parboilizado** diminuíram 83% — de US\$ 62 milhões para US\$ 10 milhões — (Tabela 6).

Há alguns anos, a importação de arroz pelo Rio Grande do Sul e pelo País vem se constituindo em motivo de controvérsia. O produto que chega ao Estado é oriundo do Uruguai e da Argentina, países cuja produção cresceu muito nos últimos anos, embora o consumo local seja irrisório. Aproveitando-se da eliminação das tarifas aduaneiras no Mercosul, os produtores desses países — inclusive muitos gaúchos que para lá se transferiram — passaram a cultivar esse cereal com o intuito de vendê-lo no mercado brasileiro. E, por terem uma série de vantagens em termos de financiamento, carga tributária e custo da terra, os produtores do Prata normalmente conseguem colocar seu produto no mercado brasileiro a preços competitivos. Na verdade, como o Brasil é quase o único mercado comprador de arroz desses países, eles são obrigados a acompanhar a evolução dos preços no País, sob pena de não terem para quem vender. Isto, obviamente, tem gerado uma reação nos orizicultores gaúchos — responsáveis por cerca de 25% da produção nacional —, que reclamam da prática de *dumping* por parte de seus vizinhos.

No início de 2000, toda essa situação conflituosa ficou mais crítica, porque o excesso de oferta durante a comercialização da safra brasileira — cerca de 13 milhões de toneladas contra um consumo estimado em 11,7 milhões de toneladas — deprimiu os preços, que alcançaram o mais baixo patamar dos últimos cinco anos (Guimarães, 2000c). Em consequência disto, os produtores gaúchos iniciaram um movimento de protesto, com ampla repercussão na mídia, visando barrar a entrada de arroz dos países do Prata. No início de abril, através de uma decisão judicial, conseguiram impedir a importação desse produto do Uruguai e da Argentina. Essa medida da Justiça só foi revogada no começo de junho. Assim sendo, embora os dados apresentados acima refiram-se “formalmente” ao período de janeiro a outubro, é bem provável que essas importações estejam concentradas em dois subperíodos, de janeiro a abril e de meados de junho a outubro.

Outros

As demais importações, *grossa modo*, tiveram um peso pequeno sobre o total adquirido no Exterior pelo Estado, entre janeiro e outubro de 2000. Delas, destacam-se as que compõem o Capítulo 31 da NCM, ou seja, a de **Adbos ou fertilizantes** — crescimento de 30% —, que inclui, dentre outras, as mercadorias **Outros cloretos de potássio, Uréia com teor de nitrogênio superior a 45% em peso e Diidrogeno-ortofosfato de amônio** (Tabelas 5 e 6). Conforme

contato com Dorvaldo Marzolla, Presidente do Sindicato das Indústria de Adu-bos do Rio Grande do Sul, a par do crescimento histórico da demanda, em torno de 3,5% a.a., o aumento mencionado acima ocorreu porque, no período base (jan.-out./99), as importações estiveram comprimidas em função da desvaloriza-ção cambial verificada em janeiro do mesmo ano. Assim, o volume importado em 2000 recuperou o patamar de anos anteriores. E com sobra, porque, para 2001, é esperada uma redução das importações, uma vez que os estoques de passagem atingiram 3,4 milhões de toneladas, um recorde histórico, cerca de 20% da demanda nacional por esses produtos.

Já as importações de **Outros motores diesel ou semidiesel para veícu-los do Capítulo 87** e de **Outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis** fazem parte do comércio intra-industrial. É o caso, por exemplo, da SLC-John Deere, que importa “motores, eixos e reduções finais” de uma unidade localizada na Argentina. Depois de montados, os tratores são colocados no mer-cado brasileiro ou “reexportados” para aquele país (Guimares, 2000c). O comér-cio intra-industrial é marcante no segmento automobilístico. Isto acontece princi-palmente entre as montadoras que possuem plantas localizadas nos países do Mercosul, embora também ocorra comércio com outras regiões. Por exemplo, no caso dos automóveis, percebe-se um pequeno crescimento na importação de **Veículos de até 1000 cilindradas**, uma queda grande nas aquisições de **Veícu-los entre 1.500 a 3.000 cilindradas** e um aumento expressivo nas compras externas de **Veículos acima de 3000 cilindradas** (Tabela 6). Pelo que se pode depreender das informações disponíveis, trata-se de produtos internalizados, em sua maioria, pela General Motors. Os de até 1.000 cilindradas vêm da Argentina, e o crescimento das importações — 5% — seria decorrência da boa performance da economia brasileira em 2000. A queda nas compras de veículos entre 1.500 e 3.000 cilindradas seria consequência da transferência, pela General Motors, de uma linha de produção da Cidade de Córdoba, na Argentina, para São José dos Campos, em São Paulo. Por sua vez, o aumento das importações de veículos acima de 3.000 cilindradas também teria como causa principal a reativação da economia nacional, que viabilizou o retorno da importação de carros de luxo, como os veículos Ômega, que a General Motors trouxe da Austrália e que foram desembarcados no porto de Rio Grande em maio de 2000 (Baquini, 2000).

Em relação às demais importações, ressalte-se que, enquanto a escassez da oferta e o conseqüente aumento dos preços ocasionaram um cresci-mento expressivo nas aquisições de **couro wet blue** (551%) e **carne de bovi-nos** (52%), a boa safra de **cebola** implicou não só uma redução de suas impor-tações em 45%, (Tabela 6), como também a sua exportação para o Uruguai (RS exporta..., 2000).

1.4 - As importações por país de origem

A recuperação da economia brasileira — crescimento do PIB estimado em 4% para 2000 —, a ampliação da central de matérias-primas do Pólo Petroquímico de Triunfo e, principalmente, a elevação do preço internacional do petróleo e seus derivados foram os principais responsáveis pelo crescimento das importações gaúchas em 2000. A Argentina manteve-se como a maior fornecedora de produtos ao mercado gaúcho. Entre janeiro e outubro de 2000, esse país do Prata exportou para o Rio Grande do Sul um elenco de mercadorias que alcançaram o valor de US\$ 1,06 bilhão, 36% a mais do que havia exportado em igual período do ano anterior (Tabela 7). Provenientes da Argentina, chegaram ao Estado couros, cereais — como trigo, milho e arroz —, produtos vinculados ao comércio intra-industrial — como automóveis, motores e demais peças e componentes —, mas, principalmente, petróleo e derivados. Só em óleos brutos de petróleo e naftas para petroquímica foram US\$ 521 milhões — mais de 50% do total das importações gaúchas desse mercado —, enquanto, no mesmo período do ano anterior, o Estado havia pago à Argentina pela compra dessas mesmas mercadorias o equivalente a US\$ 221 milhões. Ainda no âmbito regional, também cabe o registro das importações do Uruguai, que atingiram US\$ 154 milhões, 6% a menos que no mesmo período do ano anterior, destacando-se as compras de arroz, borracha, carne de bovinos e leite (Importações..., 2000).

Dos Estados Unidos, o Rio Grande do Sul importou, entre janeiro e outubro de 2000, produtos que somaram US\$ 396 milhões, uma queda de 20% em relação a idêntico período do ano anterior, quando as importações haviam alcançado US\$ 496 milhões. Desse país, chegou ao Estado uma ampla gama de produtos, principalmente bens intermediários para as indústrias química e metal-mecânica. Já em relação aos principais parceiros comerciais da Europa, cresceram as compras da Alemanha — de US\$ 143 milhões para US\$ 175 milhões — e caíram as da Itália — de US\$ 137 milhões para US\$ 120 milhões. Da Alemanha, destacam-se as importações de máquinas diversas e produtos químicos e, da Itália, as de tecidos e máquinas diversas (Importações..., 2000).

Por fim, cabe registrar que as maiores taxas de crescimento nas importações, como não poderia deixar de ser, aconteceram no comércio com os países produtores de petróleo. Além das da Argentina, já mencionadas, tiveram expressivo acréscimo as importações da Argélia — de US\$ 143 milhões para US\$ 319 milhões —, da Nigéria — de US\$ 88 milhões para US\$ 146 milhões — e da Venezuela — de US\$ 40 milhões para US\$ 100 milhões (Tabela 7).

2 - Considerações finais

Em janeiro de 1999, quando o País realizou a mudança do seu regime cambial e permitiu a desvalorização do real, criou-se uma grande expectativa no Estado a respeito do desempenho futuro de suas exportações. A tradição exportadora do Rio Grande do Sul apontava para um crescimento expressivo de suas vendas no Exterior, o que acabou não acontecendo devido a um conjunto de fatores comentados em trabalho anterior (Garcia, 2000). No entanto, estavam criadas as bases para a retomada de mercados perdidos à época da valorização cambial, bem como para a conquista de novos mercados. Pois foi exatamente isso o que aconteceu em 2000. Nove entre cada 10 líderes empresariais de setores exportadores do Rio Grande do Sul apontam o ganho de competitividade, obtido através da desvalorização do câmbio, como pelo menos um dos fatores explicativos para o crescimento de suas vendas no mercado internacional. Os outros fatores são muito pontuais, isto é, referem-se à conjuntura internacional de cada segmento produtivo ou a mudanças estratégicas nas políticas comerciais das empresas transnacionais na disputa por maiores fatias de mercado num mundo globalizado.

O crescimento nas vendas externas de calçados, maior produto de exportação do RS, foi o melhor exemplo do aumento da competitividade via câmbio, embora predomine a impressão de que parte dessa competitividade foi retirada em função da liberdade para a exportação do couro não beneficiado. Em relação às principais *commodities* de base agroindustrial, como as do complexo soja, as do complexo carnes e o fumo, pode-se afirmar que as exportações, na maioria dos casos, mantiveram-se estáveis, quando não em declínio, e foi o aumento do volume embarcado o que compensou, em parte, a queda dos preços. Isto aconteceu com o fumo e as aves, ainda que, no final do período, as exportações de frangos comessem a deslanchar. No caso do complexo soja, houve uma “troca”, onde o Estado aumentou as exportações de grãos, mas reduziu as de farelo e óleo, chegando a um empate não muito saudável a médio e a longo prazo. As vendas externas de carne suína e bovina apresentaram aumentos, mas sobre uma base bastante baixa. Registre-se, ainda, que o aparecimento da febre aftosa retardou a tão esperada “explosão” no crescimento das exportações das carnes *in natura*, de suíno e bovina, particularmente desta última, que se imaginava já com um pé nos Estados Unidos.

Sem dúvida, foram as exportações de produtos petroquímicos o grande acontecimento do ano 2000. Em virtude do aumento da oferta no Pólo Petroquímico de Triunfo e da escalada dos preços, registraram-se elevados aumentos nas receitas cambiais advindas da exportação desses produtos.

Mesmo considerando-se que o crescimento dessa oferta foi o responsável, em parte, pelo aumento das importações, deve-se chamar atenção para o fato de que, nesse caso, *grosso modo*, o Estado “trocou” produtos de maior valor agregado (petroquímicos) por produtos de menor valor agregado (óleo e nafta).

Ressalte-se, ainda, o aumento nas vendas externas de motores diesel e de carrocerias para ônibus. É claro que a competitividade adquirida com a mudança cambial ajudou, mas, em ambos os casos, como se trata de mercadorias que fazem parte do comércio intra-industrial, pesou muito a estratégia global das empresas envolvidas.

Já em relação ao crescimento nas exportações de móveis e de celulose, além do ganho de competitividade, ele também foi consequência, no primeiro caso, de uma política industrial exitosa levada a cabo pelo respectivo órgão de classe associado ao Governo Federal, e, no segundo, de uma conjuntura internacional que favoreceu o aumento dos preços.

A partir do que foi exposto, parece estar ocorrendo uma mudança na pauta de exportações do Rio Grande do Sul. Ou seja, as *commodities* agrícolas estão perdendo participação relativa em prol de produtos da indústria metal-mecânica e de produtos da indústria petroquímica. Em que medida isso pode ser sustentado a médio e a longo prazo, inclusive o efeito sobre as exportações da instalação de uma montadora no Estado, ainda não é possível avaliar.

O comportamento das importações esteve intimamente relacionado à alta do preço do petróleo no mercado internacional, ainda que também tenham influenciado no resultado a ampliação da capacidade produtiva da indústria petroquímica, o crescimento da economia brasileira e o desempenho das safras, gaúcha e brasileira, de trigo, milho e arroz.

Assim é que a expansão da Copesul aumentou o volume importado de petróleo e derivados, particularmente de naftas para a petroquímica, o que, associado ao crescimento dos preços desses produtos no mercado internacional, acabou potencializando o valor das importações. Tanto isso é verdade que, conforme se mostrou na respectiva seção, excluindo-se os gastos com esses produtos do rol das aquisições gaúchas no Exterior, a taxa de crescimento das importações cairia de 26% para apenas 0,6%.

Grosso modo, as demais mercadorias compradas no Exterior pelo Rio Grande do Sul foram aquelas relacionadas ao comércio intra-industrial, em especial as de empresas que atuam no âmbito do Mercosul e, quando de outras regiões do mundo, as de bens intermediários, que, apesar dos efeitos da desvalorização cambial, tiveram suas compras sustentadas pelo crescimento da economia brasileira. Além disso, as tradicionais aquisições de ce-

reais tiveram seu comportamento balizado pelos resultados das respectivas safras no Estado e no País.

Por outro lado, para 2001 o desempenho das importações dependerá, supondo-se a estabilidade da taxa de câmbio e o crescimento de 4,5% previsto para a economia brasileira, da “retomada” do Mercosul, do resultado das safras agrícolas e, principalmente, da evolução dos preços do petróleo. O comportamento das exportações, por sua vez, dependerá, fundamentalmente, da trajetória da economia norte-americana, ou melhor, de quão suave será a sua esperada desaceleração. Não só por se tratar da maior importadora de produtos gaúchos, mas também pelos reflexos que isso acarretará nas demais economias do mundo.

Tabela 1

Balança comercial do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

DISCRIMINAÇÃO	1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	VARIAÇÃO %
Exportação	4 129 009	4 839 917	17,22
Importação	2 662 174	3 343 812	25,60
Saldo	1 466 835	1 496 105	2,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 2

Valor e composição, por capítulo da Nomenclatura Comum do Mercosul, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
64 - Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes	929 249	1 107 865	19,22	22,51	22,89
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	681 537	595 072	-12,69	16,51	12,30
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	229 839	306 841	33,50	5,57	6,34
39 - Plásticos e suas obras	168 874	301 765	78,69	4,09	6,23
12 - Sementes e frutos oleaginosos, grãos, etc	101 029	260 248	157,60	2,45	5,38
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	217 681	234 149	7,57	5,27	4,84
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlo), e couros	200 150	216 471	8,15	4,85	4,47
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	142 670	198 235	38,95	3,46	4,10
29 - Produtos químicos orgânicos	87 744	193 911	121,00	2,13	4,01
23 - Resíduos das indústrias alimentares, alimentos para animais	227 226	168 304	-25,93	5,50	3,48
94 - Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões, etc.	96 761	130 851	35,23	2,34	2,70
47 - Pastas de madeira, etc., desperdícios e aparas de papel	81 334	114 761	41,10	1,97	2,37
40 - Borracha e suas obras	72 715	81 554	12,16	1,76	1,69
85 - Máquinas, aparelhos e material elétrico, etc.	52 858	71 409	35,10	1,28	1,48
15 - Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	169 961	70 989	-58,23	4,12	1,47
82 - Ferramenta, artefatos cutelaria e talheres, etc.	66 657	69 847	4,79	1,61	1,44
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	53 487	64 103	19,85	1,30	1,32
99 - Transações especiais	26 148	53 691	105,34	0,63	1,11
Subtotal	3 605 920	4 240 066	17,59	87,33	87,61
Outros	523 089	599 851	14,67	12,67	12,39
TOTAL	4 129 009	4 839 917	17,22	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 3

Valor e composição, por mercadorias, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	MERCADORIAS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
		1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
64	Outros calçados de couro natural	671 490	745 512	11,02	16,26	15,40
24	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado, folhas secas, tipo virginia	468 350	429 469	-8,30	11,34	8,87
12	Outros grãos de soja, mesmo triturados	99 412	258 885	160,42	2,41	5,35
64	Outros calçados de couro natural cobrindo o tornozelo	128 717	187 049	45,32	3,12	3,86
23	Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo	224 493	162 332	-27,69	5,44	3,35
39	Outros polietilenos sem carga, densidade superior ou igual a 0,94, em formas primárias	51 397	105 581	105,42	1,24	2,18
47	Pasta química da madeira de não-conífera a soda/sulfato	69 369	104 173	50,17	1,68	2,15
24	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado, folhas secas, tipo burley	105 940	96 433	-8,97	2,57	1,99
41	Couro/pele bovina, preparado após curtimento, plena flor	87 313	86 978	-0,38	2,11	1,80
2	Carnes de galos ou galinhas, não cortadas em pedaços	80 896	81 545	0,80	1,96	1,68
2	Pedaços e miudezas comestíveis de galos ou galinhas, congelados	78 411	73 798	-5,88	1,90	1,52
84	Outros motores diesel/semidiesel, para veículos	535	73 299	13 600,75	0,01	1,51
39	Polietileno sem carga, densidade inferior a 0,94, em forma primária	64 539	73 086	13,24	1,56	1,51
15	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	163 210	67 135	-58,87	3,95	1,39
87	Carroçarias para veículos automóveis que transportam 10 pessoas ou mais	26 045	64 668	148,29	0,63	1,34
29	Estireno	0	57 403	-	0,00	1,19
64	Outros calçados de borracha ou plástico	33 862	55 778	64,72	0,82	1,15

(continua)

Tabela 3

Valor e composição, por mercadorias, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	MERCADORIAS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
		1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
39	Polietileno linear, densidade menor que 0,94 em forma primária	15 380	55 767	262,59	0,37	1,15
29	Benzeno	35 454	55 162	55,59	0,86	1,14
99	Consumo de bordo - combustíveis e lubrificantes	23 737	23 737	0,00	0,57	0,49
41	Couro/pele, inteiro/meio, de bovino, <i>wet blue</i>	36 802	46 892	27,42	0,89	0,97
94	Outros móveis de madeira	29 739	43 088	44,89	0,72	0,89
84	Outros aparelhos de ar condicionado, para paredes/janelas	34 678	42 764	23,32	0,84	0,88
87	Outras partes e acessórios para tratores e veículos	28 767	41 744	45,11	0,70	0,86
94	Móveis de madeira para quartos de dormir	31 119	40 352	29,67	0,75	0,83
2	Outras carnes, de suíno, congeladas	31 040	39 243	26,43	0,75	0,81
41	Outros couros ou peles bovinas, preparado após curtimento plena	18 188	38 951	114,16	0,44	0,80
39	Polipropileno sem carga, em forma primária	43 840	38 602	-11,95	1,06	0,80
29	Eter metil-ter-butil	13 565	35 437	161,24	0,33	0,73
64	Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha	27 086	34 762	28,34	0,66	0,72
64	Outros calçados de couro natural e sola exterior	28 063	30 090	7,22	0,68	0,62
40	Pneumáticos novos de borracha, para motocicleta	22 598	26 625	17,82	0,55	0,55
93	Outras espingardas ou carabinas para caça ou tiro-ao-alvo	26 987	26 402	-2,17	0,65	0,55
87	Outros tratores	12 462	25 821	107,20	0,30	0,53
42	Outras obras de couro natural ou reconstituição	32 872	25 424	-22,66	0,80	0,53
24	Desperdícios em fumo	28 087	23 714	-15,57	0,68	0,49
24	Fumo não manufaturado, não destalado, em folhas secas, etc	32 993	23 628	-28,38	0,80	0,49
44	Madeira de não-coníferas, em estilhas	22 142	23 234	4,93	0,54	0,48
87	Outros reboques e semi-reboques para transporte de mercadorias	16 824	22 832	35,71	0,41	0,47

(continua)

Tabela 3

Valor e composição, por mercadorias, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	MERCADORIAS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
		1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
44	Madeira de coníferas, serrada ou cortada em folhas	18 622	22 740	22,11	0,45	0,47
16	Preparações alimentícias e conservas de bovinos	19 858	22 351	12,55	0,48	0,46
63	Outras guarnições não montadas para freios	16 689	21 420	28,35	0,40	0,44
41	Outros couros e peles, de bovinos ou eqüinos, curtimento plena	12 611	21 377	69,51	0,31	0,44
85	Outros condensadores fixos com dieleto para papel ou plásticos	15 779	18 801	19,15	0,38	0,39
40	Borracha de estireno-butadieno em outras formas primárias	19 128	18 496	-3,30	0,46	0,38
35	Proteínas de soja em pó, teor proteína em base seca	11 514	18 088	57,10	0,28	0,37
32	Extrato tanante de mimosa	21 365	17 897	-16,23	0,52	0,37
84	Outras máquinas e aparelhos para colheita	21 901	17 403	-20,54	0,53	0,36
87	Veículos automóveis para transportar superior ou igual 10 pessoas	29 383	16 743	-43,02	0,71	0,35
9	Outros tipos de mate	17 684	16 383	-7,36	0,43	0,34
	Subtotal	3 150 936	3 699 094	17,40	76,31	76,43
	Outros	978 073	1 140 823	16,64	23,69	23,57
	TOTAL	4 129 009	4 839 917	17,22	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 4

Valor e composição, por blocos econômicos, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

PAÍSES	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
NAFTA	1 146 482	1 541 303	34,44	27,77	31,85
Estados Unidos	1 059 010	1 321 322	24,77	25,65	27,30
México	48 059	174 680	263,47	1,16	3,61
Canadá	39 413	45 301	14,94	0,95	0,94
ALADI	912 830	1 073 913	17,65	22,11	22,19
Mercosul	704 446	814 959	15,69	17,06	16,84
Argentina	460 837	535 827	16,27	11,16	11,07
Uruguai	146 171	154 634	5,79	3,54	3,19
Paraguai	97 438	124 498	27,77	2,36	2,57
Demais Países da ALADI (exclusive o México)	208 384	258 954	24,27	5,05	5,35
Chile	87 834	113 081	28,74	2,13	2,34
Venezuela	25 606	38 883	51,85	0,62	0,80
Bolívia	40 913	32 827	-19,76	0,99	0,68
Colômbia	21 318	28 885	35,50	0,52	0,60
Peru	15 309	22 517	47,08	0,37	0,47
Equador	8 565	13 231	54,48	0,21	0,27
Cuba	8 839	9 530	7,82	0,21	0,20
União Européia	1 052 811	1 009 436	-4,12	25,50	20,86
Reino Unido	189 716	177 427	-6,48	4,59	3,67
Itália	133 008	170 601	28,26	3,22	3,52
Alemanha	209 791	162 495	-22,54	5,08	3,36
Países Baixos	150 407	149 388	-0,68	3,64	3,09
Espanha	166 459	131 821	-20,81	4,03	2,72
Bélgica	72 232	88 275	22,21	1,75	1,82
França	49 182	48 437	-1,51	1,19	1,00
Portugal	17 003	20 994	23,47	0,41	0,43
Irlanda	6 174	13 725	122,30	0,15	0,28
Dinamarca	25 019	13 695	-45,26	0,61	0,28
Grécia	18 287	11 753	-35,73	0,44	0,24
Suécia	9 055	11 425	26,17	0,22	0,24

(continua)

Tabela 4

Valor e composição, por blocos econômicos, das exportações do Rio Grande do Sul — jan -out /99 e jan -out /00

PAÍSES	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
Áustria	2 897	4 731	63,31	0,07	0,10
Finlândia	1 773	4 577	158,15	0,04	0,09
Ilhas Canárias	126	86	-31,75	0,00	0,00
Ilhas do Canal	-	5	-	0,00	0,00
Ilha da Madeira	-	1	-	0,00	0,00
Luxemburgo	1 682	-	-100,00	0,04	0,00
Ásia (exclusive o Oriente Médio)	479 272	660 704	37,86	11,61	13,65
China	42 950	198 610	362,42	1,04	4,10
Japão	157 816	136 615	-13,43	3,82	2,82
Hong Kong	69 656	86 974	24,86	1,69	1,80
Coreia do Sul	47 230	45 287	-4,11	1,14	0,94
Filipinas	18 982	34 862	83,66	0,46	0,72
Cingapura	28 919	33 458	15,70	0,70	0,69
Indonésia	42 740	29 993	-29,82	1,04	0,62
Taiwan (Formosa)	13 876	23 440	68,92	0,34	0,48
Malásia	16 791	21 529	28,22	0,41	0,44
Tailândia	16 213	17 733	9,38	0,39	0,37
Índia	11 492	15 904	38,39	0,28	0,33
Outros	12 607	16 299	29,29	0,31	0,34
Oriente Médio	220 200	132 144	-39,99	5,33	2,73
Irã	129 519	50 314	-61,15	3,14	1,04
Arábia Saudita	54 456	42 269	-22,38	1,32	0,87
Israel	10 263	10 176	-0,85	0,25	0,21
Outros	25 962	29 385	13,18	0,63	0,61
África	75 934	120 949	59,28	1,84	2,50
Europa Oriental	77 538	82 149	5,95	1,88	1,70
Oceania	32 737	32 859	0,37	0,79	0,68
Outros (inclusive provisão de navios e aeronaves)	131 205	186 460	42,11	3,18	3,85
TOTAL	4 129 009	4 839 917	17,22	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 5

Valor e composição, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, das importações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
27 - Combustíveis, óleos e ceras minerais, etc.	564 997	1 232 932	118,22	21,22	36,87
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	388 867	413 149	6,24	14,61	12,36
31 - Adubos ou fertilizantes	156 145	202 712	29,82	5,87	6,06
29 - Produtos químicos orgânicos	144 288	188 365	30,55	5,42	5,63
10 - Cereais	137 013	178 516	30,29	5,15	5,34
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	90 033	114 877	27,59	3,38	3,44
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	221 923	130 183	-41,34	8,34	3,89
39 - Plásticos e suas obras	100 623	126 215	25,43	3,78	3,77
85 - Máquinas, aparelhos e material elétrico, etc.	180 074	98 970	-45,04	6,76	2,96
40 - Borracha e suas obras	51 127	69 935	36,79	1,92	2,09
28 - Produtos químicos inorgânicos etc.	41 329	46 998	13,72	1,55	1,41
90 - Instrumentos e aparelhos de óptica, foto, precisão, médicos, etc.	52 857	40 966	-22,50	1,99	1,23
48 - Papel e cartão, obras de pasta celulósica, etc.	34 399	36 904	7,28	1,29	1,10
Subtotal	2 163 675	2 880 722	33,14	81,27	86,15
Outros	498 499	463 090	-7,10	18,73	13,85
TOTAL	2 662 174	3 343 812	25,60	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

NOTA: Os dados são preliminares.

Tabela 6

Valor e composição, por mercadorias, das importações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	MERCADORIAS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
		1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
27	Óleos brutos de petróleo	272 634	592 844	117,45	10,24	17,73
27	Naftas para petroquímica	125 151	304 356	143,19	4,70	9,10
27	Outras naftas	131 707	275 233	108,97	4,95	8,23
41	Outros couros/peles bovinas, pre- parados após curtimento, plena flor	75 126	71 339	-5,04	2,82	2,13
31	Outros cloretos de potássio	49 295	66 611	35,13	1,85	1,99
10	Outras espécies de trigo e mistu- ras de trigo	56 821	60 509	6,49	2,13	1,81
31	Uréia com teor de nitrogênio su- perior a 45% em peso	25 156	41 431	64,70	0,94	1,24
31	Diidrogeno-ortofosfato de amônio	35 145	35 866	2,05	1,32	1,07
87	Automóveis com motor explosão, CIL inferior ou igual 1000CM3	30 003	31 419	4,72	1,13	0,94
27	Gás liquefeito de petróleo (GLP)	18 551	31 199	68,18	0,70	0,93
87	Outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis	20 257	29 230	44,30	0,76	0,87
10	Arroz ("cargos" ou castanho) des- cascado, não parboilizado	15 700	28 137	79,22	0,59	0,84
84	Outros motores diesel ou semi- diesel, para veículos do capítulo	21 695	21 748	0,24	0,81	0,65
29	Outros compostos heterocíclicos c/1 ciclo pirazol	2 675	20 285	658,32	0,10	0,61
10	Outras espécies de milho, em grão	8 695	18 931	117,72	0,33	0,57
40	Pneumáticos novos de borracha para automóveis	840	17 540	1 988,10	0,03	0,52
41	Couro ou pele, inteiro ou meio de bovinos, wet blue	2 591	16 871	551,14	0,10	0,50
87	Automóveis com motor explosão, CM3 superior 3 000, até 6 pes- soas	11 782	16 533	40,32	0,44	0,49
29	Outros compostos heterocíclicos	4 585	16 472	259,26	0,17	0,49
31	Superfosfato, teor de pentóxido de fósforo	14 216	15 550	9,38	0,53	0,47
29	Outros tiocompostos orgânicos	13 213	14 736	11,53	0,50	0,44
40	Outras borrachas misturadas, não vulcanizadas em formas primá- rias	21 040	14 653	-30,36	0,79	0,44
48	Papel jornal, em rolos/folhas, de peso menor ou igual a 57g/m2	12 245	14 452	18,02	0,46	0,43
84	Outros motocompressores her- méticos para equipamentos	10 196	13 766	35,01	0,38	0,41
87	Automóveis com motor explosão, CM3 entre 1.500 e 3.000	68 813	13 151	-80,89	2,58	0,39

(continua)

Tabela 6

Valor e composição, por mercadorias, das importações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

CAPÍTULOS	MERCADORIAS	VALOR			COMPOSIÇÃO %	
		1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
84	Injetores para motores diesel ou semidiesel	3 525	12 813	263,49	0,13	0,38
4	Leite integral, em pó, matéria gorda superior a 1,5%	3 325	12 569	278,02	0,12	0,38
59	Tecido impregnado ou revestido, etc	11 584	12 435	7,35	0,44	0,37
47	Pasta química madeira de conífera, a soda ou sulfato	4 820	12 088	150,79	0,18	0,36
31	Outros nitratos de sódio potássico	11 357	11 990	5,57	0,43	0,36
28	Outros ácidos fosfóricos	221	11 973	5 317,65	0,01	0,36
84	Outros maquinários e aparelhos para colheita	11 183	11 970	7,04	0,42	0,36
31	Hidrogeno-ortofosfato de diamônio, teor arsênio	3 064	11 738	283,09	0,12	0,35
84	Outras partes de refrigeradores, congeladores	3 593	11 171	210,91	0,13	0,33
29	Ácido 2-hidroxi-4-(metílico) butanóico	11 100	11 062	-0,34	0,42	0,33
87	Caixas de marchas para tratores e <i>dumping</i>	11 889	10 828	-8,92	0,45	0,32
56	Falsos tecidos de outros filamentos sintético ou artificial	8 012	10 525	31,37	0,30	0,31
10	Arroz (<i>paddy</i>), com casca, não parboilizado	62 352	10 362	-83,38	2,34	0,31
27	Propano em bruto, liquefeito	5 670	10 354	82,61	0,21	0,31
29	Endossulfan	0	9 657	-	0,00	0,29
25	Fosfatos de cálcio, naturais, não moídos	5 422	8 135	50,04	0,20	0,24
2	Outras carnes de bovinos, não desossadas, frescas	5 866	8 890	51,55	0,22	0,27
7	Outras cebolas frescas ou refrigeradas	15 801	8 617	-45,47	0,59	0,26
44	Outros painéis de madeira	5 918	8 426	42,38	0,22	0,25
10	Outros grãos de sorgo	1 040	8 361	703,94	0,04	0,25
	Subtotal	1 233 874	1 996 826	61,83	46,35	59,72
	Outros	1 428 300	1 346 986	-5,69	53,65	40,28
	TOTAL	2 662 174	3 343 812	25,60	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice

NOTA: Os dados são preliminares

Tabela 7

Valor e composição, por países, das importações do Rio Grande do Sul — jan.-out./99 e jan.-out./00

PAÍSES	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	1999 (US\$ 1 000 FOB)	2000 (US\$ 1 000 FOB)	Variação (%)	1999	2000
Argentina	774 714	1 057 201	36,46	29,10	31,62
Estados Unidos	496 168	396 188	-20,15	18,64	11,85
Argélia	143 540	319 213	122,39	5,39	9,55
Alemanha	143 467	175 063	22,02	5,39	5,24
Uruguai	162 991	153 846	-5,61	6,12	4,60
Nigéria	88 489	145 554	64,49	3,32	4,35
Itália	136 737	120 455	-11,91	5,14	3,60
Venezuela	39 616	99 802	151,92	1,49	2,98
Rússia	49 632	77 894	56,94	1,86	2,33
França	61 830	73 684	19,17	2,32	2,20
Japão	50 742	52 113	2,70	1,91	1,56
Chile	31 578	49 281	56,06	1,19	1,47
Espanha	38 764	47 612	22,83	1,46	1,42
Reino Unido	52 012	44 547	-14,35	1,95	1,33
Canadá	38 269	42 711	11,61	1,44	1,28
Austrália	17 263	30 853	78,72	0,65	0,92
Coréia do Sul	24 178	30 362	25,58	0,91	0,91
China	22 415	28 685	27,97	0,84	0,86
Taiwan (Formosa)	14 009	27 686	97,63	0,53	0,83
Subtotal	2 386 414	2 972 750	24,57	89,64	88,90
Outros	275 760	371 062	34,56	10,36	11,10
TOTAL	2 662 174	3 343 812	25,60	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Bibliografia

- AFTOSA prejudica exportação de carne (2000). **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 19 set., p.5.
- AMÉRICA Latina cresce 4% em 2000 (2000). **Zero Hora**, Porto Alegre, 19 dez., p.37.
- ANÁLISE das Informações de Comércio Exterior (1995). **Sistema ALICE**: manual do usuário. Rio de Janeiro : SECEX/MICT: SERPRO, maio.
- ARGENTINA mantém barreira à carne suína do estado (2000). **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 9 out., p.4.
- ARRUDA, Guilherme (2000). Ônibus da Marcopolo serão exportados para o Iraque. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 23 maio, p.6.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL (2000). Nota para a imprensa de out. de 2000. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/notecon1.htm> > Acesso em: 20 nov.
- BAQUINI, Luiz Eduardo (2000). Porto de Rio Grande volta a receber carros importados. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 12-14 maio, p.3.
- BOLETIM FUNCEX DE CÂMBIO (2000). Rio de Janeiro : Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, v.10, n.7, out.
- BRASIL importará mais trigo (2000). **Zero Hora**, Porto Alegre, 24 ago. p.29.
- CAPORAL, Ângela (2000). Preço favorável da celulose incentiva planos de expansão. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 14-16 abr., p.A-6.
- CAPORAL, Ângela, ARRUDA, Guilherme (2000). Marcopolo inicia produção no México. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 15 jun., p.C-5.
- DEMARCHI, Celia (2000). Em busca da prosperidade perdida. **Gazeta Mercantil Latino-americana**, São Paulo, 23-29 out., p.27.
- EXPANSÃO econômica continuará, diz OCDE, A (2000). **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 21 nov., p.A-16.
- EXPORTAÇÕES por capítulo, mercadorias e países (2000). SECEX/DECEX, jan.-out. Arquivo capturado através do Sistema ALICE, 24 nov. .
- FERRARI, Antonio (2000). Comil consolida mais um pólo automotivo no RS. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 7 nov., p.4.
- FLACH, Marcelo (2000). Estrangeiros invadem o Sul atrás do melhor fumo. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 19 set., p.5.

- GARCIA, Álvaro Antônio (2000). Comércio exterior do RS: jan.-out/99. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v.27, n.4, p.119 – 152.
- GONÇALVES, José Alberto, SCARAMUZZO, Mônica, MARTINEZ, Christiane (2000). Cresce exportação de frango em cortes. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 27 jul., p.B-18.
- GOVERNO taxa em 5% a exportação de couro cru (2000). **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 8 nov., p.5.
- GUIMARÃES, Luiz (2000). Exportação de fumo deve subir 6%. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 14 ago., p.B-16.
- GUIMARÃES, Luiz (2000a). Máquinas agrícolas na era globalizada. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 19 jul., p. 4.
- GUIMARÃES, Luiz (2000b). Agco inicia exportação de tratores aos EUA. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 20 jul., p.B-20.
- GUIMARÃES, Luiz (2000c). Menor preço do arroz em cinco anos. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 11 abr., p.B-20.
- GUIMARÃES, Luiz (2000d). Trator gaúcho está presente em vários países do mundo. **Relatório Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 24 nov., p.2.
- GUIMARÃES, Luiz, CAPORAL, Angela (2000). Copesul amplia vendas externas. **Relatório Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 24 nov., p.3.
- GUIMARÃES, Luiz, SILVESTRINI, Gladinston (2000). Frigoríficos exportam suíno à Rússia. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 11jul., p.B-20.
- HENS, Taís (2000). Indústria mexicana de calçados cresce mais do que a média mundial. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 22-24 set., p.5.
- IMPORTAÇÃO de grãos pelo Estado aumenta 77% (2000). **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 10 jul., p.7.
- IMPORTAÇÕES por capítulo, mercadorias e países (2000). SECEX/DECEX, jan.-out. Arquivo capturado através do Sistema ALICE, 24 nov. .
- LIPPI, Roberta (2000). Indústria de móveis reabre o mercado externo. **Gazeta Mercantil**, 12 jan., p.A-5.
- MARCOPOLO vai produzir ônibus no México com chassis Mercedes-Bens (2000). **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 27 set., p.1.

MAXION motores ganha prêmios por exportação (2000a). **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 3 maio, p.7.

MAXION pretende triplicar as exportações neste ano (2000). **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 3 jul., p.1.

MERCADO dos EUA fica mais distante com o surgimento do foco no RS (2000). **Valor Econômico**, São Paulo, 25-27 ago., p.B14.

MOGLIA, Luciana (2000a). Marcopolo exporta para China. **Relatório Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 24 nov., p.5.

MOGLIA, Luciana (2000). Fumo exportado rende US\$ 950 milhões. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 2-4 jun., p. 7.

NUNES, Denise (2000). Indústria plástica está à beira do colapso. **Correio do Povo**, Porto Alegre, 19 set., p.14.

ROCHA, Alda do Amaral (2000). Cresce mercado para frango. **Valor Econômico**, São Paulo, 7 nov., p.B-12.

ROCHA, Alda do Amaral (2000a). Embarque de frango bate recorde. **Valor Econômico**, São Paulo, 18 set., p.B-12.

RS exporta 45t de cebola ao Uruguai (2000). **Correio do Povo**, Porto Alegre, 29 fev., p.18.

SARAIVA, Alessandra (2000). Exportações de frango devem aumentar 20%. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 1, 2 nov., p.B-16.

SEVERO, Rivadaria (2000). Pólo de Triunfo atinge maioria. **Gazeta Mercantil do RS Geração Petroquímica**, Porto Alegre, 28 jan., p.1.

SEVERO, Rivadaria (2000a). RS importou 21% a mais no primeiro trimestre. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 8 maio, p.1.

SOARES, Aldo Renato (2000). Taxa sobre "wet blue" beneficiará calçadista. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 18-20 ago., p.B-18.

TEIXEIRA, Waldoar (2000). Indústrias de óleo de soja pedem socorro ao governo. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 7 nov., p.7.

TEIXEIRA, Waldoar (2000a). Áreas livres da aftosa serão declaradas sem peste suína. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, 8 jun., p.7.

TRINDADE, Géssica (2000). Preço ameaça calçado brasileiro. **Zero Hora**, Porto Alegre, 18 abr., p.28.