

As exportações gaúchas em 2008*

Álvaro Antonio Garcia**

Economista da FEE

Introdução

As exportações gaúchas alcançaram, em 2008, o valor de US\$ 18,5 bilhões, com um incremento de aproximadamente 22,9% sobre o ano anterior e um desempenho semelhante ao do Brasil como um todo, onde as vendas externas atingiram US\$ 197,9 bilhões e tiveram um aumento de 23,2% entre os dois períodos considerados.¹ O valor exportado pelo Rio Grande do Sul colocou-o em quarto lugar no *ranking* nacional, atrás de São Paulo (US\$ 57,7 bilhões), Minas Gerais (US\$ 24,4 bilhões) e Rio de Janeiro (US\$ 18,7 bilhões). Os maiores compradores da produção originária do Estado foram a União Européia (19% do total), os Estados Unidos (13%), a China (10%) e a Argentina (9%).²

O valor exportado pelo Estado, que representou um recorde em termos nominais, pode ser considerado como

um bom desempenho, uma vez que o crescimento esperado, em dólares, para o comércio internacional em 2008 de 22,8% (Evolução..., 2009). É possível até que essa taxa de crescimento seja de fato menor, dada a desaceleração da economia mundial nos últimos meses do ano. De qualquer forma, mesmo que essa previsão venha a se confirmar, o Rio Grande do Sul e o Brasil terão, *grosso modo*, mantido suas participações no comércio mundial de bens. Por outro lado, é importante ficar claro que esse resultado obtido pelo Estado não significa necessariamente um crescimento na lucratividade dos exportadores. Isto por, pelo menos, dois motivos, quais sejam, o processo de valorização do real, que só foi invertido nos últimos meses do ano, e o expressivo crescimento do preço de alguns componentes dos custos de produção — por exemplo, o preço dos insumos para o cultivo de soja e o preço do milho para a alimentação de aves e suínos.

A seguir, expõem-se os dados de exportação dos principais produtos e/ou grupos de produtos, procurando, em cada um deles, explicitarem-se os fatores internos e/ou externos que justificaram a referida *performance*. Na sequência que antecipa as **Considerações finais**, são comentadas algumas transformações na pauta exportadora gaúcha ao longo dos últimos 20 anos, o que auxilia na previsão sobre o futuro das vendas externas do Rio Grande do Sul.

Complexo soja

As exportações gaúchas do complexo soja, em 2008, atingiram US\$ 3,0 bilhões, o que significou um crescimento nominal da ordem de 17% frente ao ano anterior (Tabela 1). Esse resultado se deveu exclusivamente ao excelente comportamento dos preços, que aumentaram 56% e, assim, mais que compensaram a queda no volume, de 25%. Essa produção foi direcionada basicamente para a China (44%) e para a União Européia (24%). Quando se desagregam os dados do complexo soja, observa-se que os grãos tiveram um desempenho bem modesto, pois o volume comercializado caiu 36%, e a receita em dólares só superou a do ano anterior (em

* Artigo recebido em 16 jan. 2009.

** E-mail: garcia@fee.tche.br

O autor agradece às colegas Beky Macadar, Sonia Teruchkin e Teresinha Bello os comentários e as sugestões e aos estagiários Gustavo Carneiro e Paula Pavinatto Alves o apoio técnico na elaboração dos dados.

¹ Os dados apresentados neste texto, quando não citada nominalmente a fonte, foram obtidos ou elaborados a partir do Sistema Alice do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

² Cabem aqui duas observações: (a) como a União Européia se relaciona comercialmente com o resto do mundo como se fosse um único país, assim ela será tratada neste texto. Por razões opostas, Hong Kong, que pertence à China, será considerada como uma nação independente (ver, a respeito, nota de rodapé 4); (b) no total das exportações do Rio Grande do Sul, está incluída a venda da plataforma marítima P-53, construída pela empresa Quip S/A, na Cidade de Rio Grande, e enviada posteriormente para a Petrobrás na Bacia de Campos. Essa transação, no valor de US\$ 862 milhões, foi oficializada sob um regime especial de exportação, denominado Repetro, e computada como uma venda gaúcha para os Estados Unidos. Se esse valor fosse subtraído da pauta exportadora do Estado, esta atingiria, em 2008, a cifra de US\$ 17,6 bilhões, com crescimento nominal de 17,2% sobre o ano anterior. Também, nesse cenário, os maiores compradores de produtos do Rio Grande do Sul seriam a União Européia, com 20% do total, a China, com 11%, e os Estados Unidos e a Argentina, com 9% cada um.

1%) porque os preços evoluíram 58%. Já o farelo e o óleo tiveram comportamentos semelhantes: a variação do valor foi de cerca de 46% em cada um, resultado este "puxado" pela evolução dos preços, com crescimento de 47% no caso do farelo e de 49% no do óleo, uma vez que o volume comercializado caiu 1% e 2% respectivamente. Os maiores compradores de grãos foram a China (58%) e a União Européia (21%); os de farelo, a União Européia (50%) e a Austrália (14%); e os de óleo, novamente a China (56%), agora secundada, de longe, pelo Irã (12%).

Na safra 2007/2008, o Rio Grande do Sul colheu 7,6 milhões de toneladas de soja. Esse volume, embora tenha sido o terceiro da história, ficou cerca de 22% abaixo do registrado no ano-safra anterior. Por isso, o Estado não pôde aproveitar ainda mais o ótimo comportamento dos preços dessa oleaginosa, que se mantiveram em patamares elevadíssimos, pelo menos até julho, quando atingiram o recorde histórico: US\$ 16,58 o *bushel* — equivalente a 27,2 quilos — na Bolsa de Chicago.

O comportamento dos preços da soja e de seus derivados foi resultado de uma conjugação de fatores, dentre eles: a crescente demanda por alimentos devido à expansão econômica mundial, principalmente nos países emergentes, cujo exemplo mais notável é o caso da China, que, nos próximos 10 anos, deverá incorporar 300 milhões de pessoas à sua classe média (Mendes, 2008); o aumento dos custos, como o dos fertilizantes e o dos transportes, em função do preço do petróleo; a utilização de grãos para a produção de biocombustíveis, como, por exemplo, o milho para a produção de etanol nos Estados Unidos; e, por fim, mas não menos importante, a especulação financeira na Bolsa de Chicago.

Este último ponto merece um "parágrafo à parte". Nos últimos anos, com os juros baixos e/ou declinantes nos Estados Unidos, na Europa e no Japão, os agentes financeiros, em especial os dos grandes fundos de investimento, passaram a buscar outras fontes de aplicação que não os fundos de renda fixa lastreados no Tesouro desses países. No início da crise imobiliária nos Estados Unidos e ainda sem uma idéia muito clara da intensidade da mesma, esses investidores continuaram na busca de mais rentabilidade por meio da diversificação de seus ativos. Daí a aplicação nos mercados futuros de *commodities* agrícolas, cujas análises de mercado apontavam uma relativa escassez de oferta no médio e no longo prazo. Em 2007, por exemplo, a Bolsa de Chicago negociou 4,3 bilhões de toneladas de soja, ao passo que, nesse mesmo ano, a produção física mundial dessa oleaginosa alcançou 220 milhões de toneladas (Risco..., 2008.). Mesmo após a reversão dessa tendência altista, a partir de ago.-set./08, quando a crise financeira

passou a contaminar a economia real, os preços das *commodities*, de modo geral, ainda se mantiveram em patamares superiores a seus valores históricos.³

Deve-se ressaltar, no entanto, que esse ganho dos preços em dólares não se transferiu na íntegra para os produtores de soja, uma vez que, além do referido aumento dos custos de produção, na maior parte do ano, o real manteve-se valorizado, reduzindo as receitas em moeda nacional. Por fim, para 2009, existe toda uma expectativa sobre o comportamento da demanda em função da desaceleração das principais economias do mundo. Além disso, os produtores estão tendo dificuldade em financiar sua próxima safra, dada a restrição de crédito, que se aprofundou no segundo semestre de 2008. Também as condições climáticas no início do plantio não têm favorecido os sojicultores. Por essas razões, dificilmente as exportações do complexo soja em 2009 alcançarão a marca do ano anterior.

³ Um estudo da FAO divulgado em meados de 2008 dizia que, da alta recente dos preços dos alimentos, 30% era devido à especulação financeira. Devido à quantidade de variáveis que interferem na formação desses preços, fica difícil dimensionar-se a participação de cada uma. Mas, a se julgar pelos preços da soja em meados e no final de 2008, pode-se inferir que a especulação "embutida" nos preços dessa oleaginosa era de cerca de 40% (Brixius, 2008).

Tabela 1

Valor, variação de valor, do volume, do preço médio, segundo códigos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), e principais mercados das exportações do RS — 2008

CÓDIGOS DA NCM	PRODUTOS	VALOR EM 2008 (US\$ milhões)	VALOR EM 2007 (US\$ milhões)	VARIÇÃO DO VALOR (%)	VARIÇÃO DO VOLUME (%)	VARIÇÃO DO PREÇO MÉDIO (%)	PRINCIPAIS MERCADOS
1201, 2304 e 1507	Complexo soja.....	2 976	2 536	17,4	-24,8	56,1	China (44%), União Européia (24%) e Coréia do Sul (5%)
1201	Grão.....	1 618	1 606	0,7	-36,1	57,7	China (58%), União Européia (21%) e Tailândia (6%)
2304	Farelo.....	681	468	45,8	-1,0	47,2	União Européia (50%), Austrália (14%) e Indonésia (12%)
1507	Óleo.....	676	462	46,3	-1,9	49,2	China (56%), Irã (13%) e Índia (11%)
02	Carnes.....	2 240	1 747	28,2	3,0	24,5	Rússia (31%), Arábia Saudita (10%) e União Européia (9%)
0207	Aves.....	1 294	921	40,5	12,2	25,2	Arábia Saudita (17%), Japão (12%) e Emirados Árabes (10%)
0203	Suína.....	682	639	6,8	-20,5	34,3	Rússia (88%), Hong Kong (4%) e Argentina (3%)
0201 e 0202	Bovina.....	110	96	15,1	-17,1	38,9	Rússia (18%), Chile (11%) e Hong Kong (9%)
24	Fumo.....	2 008	1 674	20,0	-3,9	24,8	União Européia (35%), China (18%) e EUA (13%)
87	Veículos e suas partes.....	1 345	1 178	14,1	25,8	-9,3	Argentina (20%), México (12%) e Chile (10%)
8701	Tratores.....	495	400	23,7	(1) 13,9	8,6	Argentina (25%), México (15%) e EUA (7%)
64	Calçados.....	1 208	1 291	-6,4	(2)-25,4	25,4	União Européia (46%), EUA (28%) e Argentina (5%)
6403	Couro natural.....	962	1 037	-7,2	(2)-27,5	28,0	União Européia (49%), EUA (32%) e Canadá (3%)
6401 e 6402	Plástico ou borracha.....	97	108	-10,5	(2)-18,9	10,3	Argentina (24%), EUA (11%) e Venezuela (9%)
84	Máquinas.....	1 165	951	22,6	14,5	7,1	Argentina (21%), EUA (11%) e Paraguai (10%)
8432 a 8437	Máquinas e aparelhos agrícolas	387	283	36,4	20,5	13,1	Argentina (35%), Paraguai (23%) e Venezuela (6%)
39	Plásticos e suas obras.....	818	894	-8,5	-22,8	18,5	Argentina (39%), União Européia (21%) e Chile (9%)
3901	Polímeros de etileno.....	565	643	-12,1	-25,1	17,3	Argentina (40%), União Européia (25%) e Chile (11%)
10	Cereais.....	583	154	277,3	111,7	78,3	Paquistão (14%), Benin (12%) e Cuba (8%)
1006	Arroz.....	291	48	500,1	157,2	133,3	Benin (24%), Cuba (16%) e Senegal (14%)
1001	Trigo.....	204	29	599,8	527,8	11,5	Paquistão (40%), Marrocos (16%) e Vietnã (11%)
1005	Milho.....	87	76	13,6	-12,4	29,7	União Européia (85%), Paraguai (8%) e Coréia do Sul (6%)
29	Produtos químicos orgânicos	550	437	25,8	3,0	22,1	União Européia (36%), Argentina (28%) e EUA (24%)
41	Couros.....	509	530	-3,9	-18,9	18,5	União Européia (29%), Hong Kong (14%) e China (14%)
27	Combustíveis minerais.....	675	587	14,9	-14,4	34,3	Paraguai (27%), EUA (21%) e Argentina (19%)
94	Móveis.....	316	307	2,9	-13,6	19,1	União Européia (22%), Argentina (12%) e Venezuela (9%)
	Subtotal.....	14 394	12 888	17,1	-11,9	33,0	-
	Outros.....	4 066	2 730	49,0	-8,1	62,1	-
	TOTAL.....	18 460	15 018	22,9	-11,1	38,2	União Européia (19%), EUA (13%), China (10%) e Argentina (9%)

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/Secex/Sistema Alice.

(1) Em unidades. (2) Em pares.

Carnes

As exportações gaúchas de carnes e miudezas comestíveis (*in natura*, ou seja, frescas, refrigeradas e congeladas) alcançaram US\$ 2,2 bilhões em 2008 (Tabela 1). Se forem consideradas também as preparações de carne — carne industrializada, posições 1601 e 1602 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) — o total passa para US\$ 2,5 bilhões. Do total da carne *in natura* comercializada no exterior pelo Rio Grande do Sul, a carne de aves — basicamente carne de frango — representou cerca de 60% do total, seguida pela carne suína, que alcançou 30%. Essa produção foi vendida principalmente para Rússia (31%), Arábia Saudita (10%) e União Européia (9%).

Carne de aves

O setor exportador da avicultura gaúcha continuou, em 2008, uma recuperação já iniciada no ano anterior, depois da crise de 2006, quando a gripe aviária na Europa e na Ásia e o aparecimento da doença de Newcastle no Estado provocaram uma queda expressiva nas vendas externas de aves. Em 2008, a receita com a comercialização desse produto no exterior alcançou US\$ 1,29 bilhão, um resultado 41% superior ao de 2007. Os preços subiram 25%, e o volume, 12%. Os principais compradores foram a Arábia Saudita (17% do total, principalmente frango inteiro) e o Japão (12% do total, principalmente frango em pedaços, isto é, cortes).

Ao longo de 2008, a maior preocupação dos exportadores de frango foi o crescimento do preço do milho, principal formador do custo de produção na avicultura. Isso, associado à valorização do real até meados do ano, retirou grande parte da lucratividade advinda do aumento do preço em dólares.

Quando a crise internacional se intensificou, ainda num primeiro momento, cresceram as vendas externas de frangos. Na verdade, de frangos inteiros, direcionadas principalmente aos países árabes, apesar da queda do preço do petróleo. Nesse período, a desvalorização do real tornou mais competitivo o produto brasileiro, e disso se aproveitaram os exportadores de frango para expandir mercados ao redor do mundo (Esteves, 2008). Para o Oriente Médio, por exemplo, onde se concentram pelo menos três grandes importadores (Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Coveite), entre setembro e novembro de 2008, as exportações de frangos inteiros apresentaram um crescimento de 84% frente a igual

período do ano anterior. Já na exportação de frangos em pedaços, mais direcionada aos países desenvolvidos, a retração da demanda foi imediata, sendo a comercialização externa praticamente a mesma entre set.-nov./08 e o mesmo período do ano anterior. Como o Brasil é o maior exportador mundial de carne de frango e, portanto, formador de preços nesse mercado, as associações representativas dos produtores chegaram ao final do ano pedindo aos seus liderados uma redução na produção, com o intuito de segurar a queda dos preços (Freio..., 2008). Ainda no final do ano, uma notícia alvissareira: a China abriu o mercado para o produto brasileiro. Na verdade, parte da produção exportada pelo Brasil para Hong Kong era redirecionada à China.⁴ Agora, no entanto, existe uma abertura efetiva, o que amplia sobremaneira as possibilidades de novos negócios.

Quanto ao ano de 2009, tanto os avicultores gaúchos como todos os produtores estão apreensivos. Ao mesmo tempo em que se perguntam sobre a profundidade e a extensão da crise internacional, têm a esperança de, ao menos, repetir-se o resultado de 2008, pois acreditam que o gasto com alimentação é o último corte que o consumidor faz no seu orçamento.

Carne suína

As vendas externas de carne suína — fresca, refrigerada e congelada — atingiram, em 2008, o valor de US\$ 682 milhões. Esse resultado superou em 7% o do ano anterior e deveu-se exclusivamente ao comportamento dos preços, que subiram 34% e mais que compensaram a queda de 21% no volume embarcado. Como se aconteceu, a Rússia foi quase o único mercado comprador, absorvendo 88% das exportações de carne suína. Seguiram-na, de longe, Hong Kong, com 4%, e a Argentina, com 3%.

A ótima evolução nos preços da carne suína deveu-se a uma demanda relativamente aquecida até meados do ano e, principalmente, ao crescimento vertiginoso nos preços do milho e da soja, utilizados como matérias-primas na ração dos suínos. A partir de agosto, houve mercados que postergaram suas importações na esperança de uma queda mais acentuada do real frente

⁴ Hong Kong é uma região administrativa especial da República Popular da China. Possui alto nível de autonomia, inclusive no que diz respeito à sua política comercial. Apenas a defesa nacional e as relações diplomáticas são de responsabilidade do Governo Central de Pequim.

ao dólar. Decisiva, no entanto, foi a retração da demanda que, via de regra, esteve associada à falta de crédito disponível por parte dos importadores, como foi o caso da Rússia.

Para 2009, como não poderia deixar de ser, a apreensão domina os exportadores de carne suína. A esperança reside no aumento da competitividade externa, devido à queda no preço do milho e à desvalorização cambial, além da possibilidade de abertura para o País de dois novos grandes mercados que vêm sendo "trabalhados" há muito tempo: o do Japão e o da China (Exportador..., 2008).

Carne bovina

As vendas externas de carne bovina *in natura* — fresca, refrigerada e congelada — apresentaram um crescimento de 15% em 2008, frente ao ano anterior. Foram US\$ 110 milhões contra US\$ 96 milhões. O crescimento da receita deveu-se à elevação dos preços, de 39%, uma vez que o volume retraiu 17%. Os principais mercados compradores desse produto foram a Rússia, com 18% do total, o Chile, com 12%, e Hong Kong, com 9%. O preço da carne bovina no mercado externo seguiu a alta generalizada das *commodities*, enquanto a queda no volume embarcado resultou da escassez de animais para abate, cujas causas foram, segundo o Sindicato da Indústria de Carnes e Derivados do Rio Grande do Sul (Sicadergs), a seca de 2004 e 2005, o aumento do abate de matrizes em 2006 e a exportação de gado em pé nos últimos anos⁵ (Nunes, 2008).

Em relação a 2009, além de uma expectativa favorável quanto ao crescimento da oferta estadual de animais para o abate, pelo menos um representante da indústria frigorífica mostrou-se otimista também em relação à demanda externa, afirmando que o câmbio desvalorizado aumenta a competitividade brasileira e que, devido à crise mundial, "[...] o que deve diminuir é o consumo de bens duráveis, não de alimentos" (Esteves 2, 2008).

⁵ Em 2008, as exportações gaúchas de gado em pé, contabilizadas na posição 0102 da NCM, foram cerca de 16.000 animais, gerando uma receita de US\$ 8 milhões. Ao longo do ano, foi constante o embate entre os donos de frigoríficos e os ruralistas, com os primeiros reclamando das vendas ao exterior de gado em pé, e os últimos afirmando que a quantidade de animais vivos embarcada era muito pequena, quando comparada ao total dos animais disponível para abate (Esteves 1, 2008).

Fumo

As vendas externas de fumo (e seus sucedâneos manufaturados) do Rio Grande do Sul, em 2008, atingiram US\$ 2,0 bilhões, o que significou uma elevação de 20% sobre o ano anterior (Tabela 1). Esse desempenho foi "puxado" exclusivamente pelo comportamento do preço médio desse produto, que superou em 25% o do ano anterior, pois o volume exportado teve redução de 4%. Os maiores mercados no exterior foram a União Européia, que adquiriu 35%, seguida pela China e pelos Estados Unidos, que importaram, respectivamente, 18% e 13% da exportação gaúcha de fumo.

O Rio Grande do Sul manteve, em 2008, sua tradição de grande exportador de fumo. Do Estado saíram 70% das exportações nacionais do produto, sendo que o Brasil é atualmente o segundo maior produtor e o maior exportador mundial de tabaco. O desempenho do preço médio acima referido aconteceu graças aos baixos estoques mundiais e à qualidade do fumo aqui produzido. Apesar das campanhas coordenadas pela ONU, através da Organização Mundial da Saúde (OMS), contra os malefícios do cigarro, acredita-se que apenas daqui a cinco anos o consumo mundial começará a reduzir. Por isso — e também porque o Brasil é signatário de um acordo na OMS sobre o controle do tabaco no mundo —, o Ministério de Desenvolvimento Agrário mantém um programa que visa à substituição dessa cultura na agricultura familiar dos três estados da Região Sul, os grandes produtores. No entanto, existem enormes dificuldades na expansão desse programa, porque a cultura do fumo tem-se mostrado muito mais rentável frente a outras alternativas, além do que, pela produção dar-se em sistema de integração com a indústria processadora, existe a garantia da comercialização da safra (Fumo..., 2008).

Calçados

As exportações gaúchas de calçados — capítulo 2 da NCM — Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes — continuaram em queda ao longo de 2008. A receita obtida nesse ano foi de US\$ 1,21 bilhão, e, como no ano anterior havia atingido US\$ 1,29 bilhão, verificou-se uma queda de 6% (Tabela 1). Da receita desse agregado em 2008, 46% foram obtidos em vendas para a União Européia, 28%, para os Estados Unidos, e 5%, para a Argentina.

Os dados desagregados mostram algumas peculiaridades: as exportações de calçados de couro natural, que representaram cerca de 80% do total e atingiram US\$ 962 milhões em 2008, tiveram uma diminuição de valor da ordem de 7%, resultado este decorrente do crescimento de 28% no preço do par de sapato — que passou, em média, de US\$ 19 para US\$ 24 — e da queda, também de aproximadamente 28%, no número de pares comercializados. Os calçados de couro natural foram vendidos majoritariamente — em termos de receita — para a União Européia, 49% do total, seguida pelos Estados Unidos, com 32% do total. Observou-se aqui uma troca de posições, dado que, no ano anterior, da receita com as exportações desse mesmo produto, 45% vieram de vendas para os Estados Unidos e 36% de vendas para a União Européia. Por outro lado, os calçados de plástico e/ou borracha — posições 6401 e 6402 da NCM —, que representaram 8% do total do agregado, também apresentaram uma queda de receita, de 11%, tendo o preço médio do par uma elevação de 10% — passou de US\$ 11 para US\$ 12 —, enquanto, na quantidade, se verificou uma queda de 19%. Para esse produto, os principais compradores foram a Argentina, com 24%, seguida pelos Estados Unidos e a Venezuela, com, respectivamente, 11% e 9% do total.

Há muitos anos, o Rio Grande do Sul vem perdendo espaço no mercado internacional de calçados devido à concorrência de países asiáticos, — a China e, mais recentemente, o Vietnã —, que produzem com um custo de mão-de-obra muito mais barato que o brasileiro e, mais ainda, que o gaúcho. Isso, aliado ao processo de valorização do real a partir de 2003, derrubou de vez a competitividade da indústria calçadista do Estado, que vem, a cada ano, tentando superar-se para não ser ainda mais deslocada do mercado internacional. Dentre as alternativas que estão sendo desenvolvidas, destaca-se a do calçado com marca, *design* e estilo próprios, uma tentativa da indústria de fugir da *commodity stricto sensu* e alcançar nichos "mais elevados" de mercado. Isto é, a solução foi dedicar-se a segmentos da moda, em especial àquele voltado a calçados de couro feminino. Além disso, os calçadistas passaram a ter maior participação em feiras e exposições mundiais, objetivando a divulgação de sua marca. Dada a concorrência internacional, não se pode dizer que essas tentativas tenham sido frustradas. A elevação em dólares do preço médio do calçado de couro natural é resultado, em parte, da própria valorização do real e, em parte, da oferta de um produto mais elaborado, com maior valor agregado. Com isso, nos últimos anos, o aumento do preço desse produto vem compensando,

mas apenas parcialmente, a queda sistemática no número de pares embarcados. Em 2008, não foi diferente.

Por outro lado, ainda que movimente valores relativamente pequenos, e apesar do resultado ruim de 2008, a exportação de calçados de plástico e/ou borracha tem crescido ao longo dos últimos anos. Por exemplo, entre 1998 e 2008, em valores nominais, as vendas externas de calçados de couro natural caíram de US\$ 1.034 milhões para US\$ 962 milhões, o que significou uma taxa média anual de crescimento negativo de 0,7%. No mesmo intervalo de tempo, a receita nominal com as vendas externas de calçados de plástico e/ou borracha evoluiu de US\$ 46 milhões para US\$ 97 milhões, ou seja, teve um crescimento médio anual de 7,8%.

Para 2009, em que pese a anunciada retração econômica internacional, a indústria calçadista conta a seu favor com a desvalorização do real, que, se permanecer, poderá permitir uma redução do preço do produto em dólares, o que aumentaria sua competitividade externa.

Tratores e demais máquinas e aparelhos agrícolas

O Rio Grande do Sul já tem uma tradição na exportação de veículos e suas partes, bem como de máquinas agrícolas em geral. Esses produtos estão inseridos na NCM, ou no capítulo 87 (veículos automóveis, tratores, etc., suas partes/acessórios) —, ou no capítulo 84 (reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc., mecânicos). Tanto o capítulo 87 quanto o 84 agregam um conjunto muito vasto de mercadorias. Enquanto as exportações gaúchas do primeiro cresceram 14%, passando de US\$ 1,18 bilhão em 2007 para US\$ 1,35 bilhão em 2008, as do segundo evoluíram 23%, passando de US\$ 951 milhões para US\$ 1,17 bilhão entre os dois períodos considerados. Para a presente análise, achase relevante pinçar os produtos mais importantes desses capítulos. E eles são, no capítulo 87, os tratores e, no capítulo 84, as máquinas e os aparelhos agrícolas.

As vendas externas de tratores, que representaram 37% do total do capítulo, cresceram 24% em 2008, alcançando US\$ 495 milhões. Aqui houve um certo equilíbrio para a formação da receita, uma vez que o preço médio aumentou 9% e que o número de tratores embarcados subiu 14%. Os principais compradores desse veículo foram, pela ordem, Argentina, México e Estados Unidos, com 25%, 15% e 7% do total respectiva-

mente. Já as máquinas e os aparelhos agrícolas — principalmente ceifeiras-debulhadoras, semeadores-adubadores e partes de outras máquinas e aparelhos para colheita, debulha, etc. —, que alcançaram 33% do total comercializado no capítulo 84, tiveram excelente desempenho, com crescimento do valor de 36%, tendo o preço médio evoluído 13%, e o volume embarcado, 21%. Essa produção foi direcionada para a Argentina, com 35% do total, seguida pelo Paraguai, com 23%, e pela Venezuela, com 6%.

Há pelo menos dois motivos para explicar essa *performance* do segmento de máquinas agrícolas. Um, pelo lado da oferta, mais estrutural, está relacionado à modernização do parque produtivo nacional, o que tornou nossos produtos bem mais competitivos no mercado externo, de forma que, a partir de 2002, o País se tornou um exportador líquido desses produtos. Para o ex-Ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, o salto tecnológico nesse segmento aconteceu devido à Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação (Agrishow) e ao Moderfrota. A Agrishow é uma feira anual de máquinas agrícolas, onde os produtores rurais podem vê-las operando, o que teria, segundo Rodrigues, acirrado a concorrência e levado o setor "a uma revolução tecnológica sem precedentes, com vigorosa modernização sistêmica" (Rodrigues, 2008).⁶ Já o Moderfrota, cujo sucesso é hoje amplamente reconhecido, foi um programa criado, em 2000, pelo Governo Federal — com recursos repassados pelo BNDES —, visando financiar a substituição do então sucateado parque nacional de máquinas agrícolas.

O outro motivo, este pelo lado da demanda, é conjuntural. Observe-se que, apesar de a indústria de tratores e demais máquinas agrícolas ter obtido um relativo sucesso na diversificação de mercados, os grandes compradores desses produtos ainda são os países da América Latina, em especial os da América do Sul⁷, devido a questões de logística, como, por exemplo, o custo do transporte. Afora isso, em 2008, embalados pelo comportamento mundial dos preços das *commodities* em geral, esses países ganharam renda para adquirir as mercadorias do Estado. Ademais, pela quantidade de recursos que obtiveram no exterior, boa

parte deles teve, pelo menos até setembro, uma valorização de suas moedas nacionais frente ao dólar norte-americano, o que compensou a valorização do real e manteve competitivos os produtos oriundos do Brasil (Olmos, 2008).

Em 2009, é provável que os fatores conjunturais que ajudaram no bom desempenho das exportações de tratores e demais máquinas e aparelhos agrícolas atuem no sentido inverso. Isto porque os preços das *commodities* deverão estar num patamar bem mais baixo, e a fuga de recursos financeiros dos países em desenvolvimento, se mantida, acarretará a continuidade da desvalorização de suas moedas registrada nos últimos meses de 2008.

Produtos petroquímicos

A quase-totalidade das exportações gaúchas do capítulo plásticos e suas obras advém das resinas produzidas no Pólo Petroquímico de Triunfo. Esse capítulo, o 39 da NCM, teve, em 2008, uma receita de US\$ 818 milhões, ou seja, um decréscimo de quase 9%, quando comparado ao ano anterior, onde a receita havia alcançado US\$ 894 milhões. Os principais compradores foram a Argentina, com 39% do total, a União Européia, com 21%, e o Chile, com 9%. Como soe acontecer, enquanto região, os países da América do Sul foram os maiores responsáveis pelas compras desses produtos, alcançando 68% do total. Por outro lado, os polímeros de etileno foram as mercadorias mais comercializadas do capítulo, representando 69% do total, atingindo, em 2008, uma receita da ordem de US\$ 565 milhões, um desempenho 12% inferior ao do ano de 2007. Entre esses dois períodos, o preço médio dos polímeros de etileno teve uma alta de 17%, mas isso se mostrou insuficiente para garantir um comportamento positivo do valor, uma vez que o volume comercializado teve uma queda de 25%. Dado o peso relativo desses polímeros no total do capítulo 39, aqui também a ordem dos maiores compradores é a mesma, e a sua participação no total é muito próxima ao verificado no agregado — Argentina, com 40%, União Européia, com 25%, e Chile, com 11%.

Foram basicamente duas as causas do desempenho negativo dos produtos petroquímicos exportados pelo Estado: a alta do preço do petróleo, que obrigou os produtores de resinas petroquímicas a elevarem seus preços e significou uma perda de competitividade do produto gaúcho, e, em abril e maio, uma parada programada da Copesul, a central de matérias-primas do

⁶ A Agrishow é o maior evento do gênero da América Latina e vem sendo realizada anualmente, desde 1994, na Cidade de Ribeirão Preto, no Estado de São Paulo.

⁷ Em 2008, os países da América do Sul responderam por 53% do total da receita obtida com as vendas externas de tratores pelo Rio Grande do Sul e por 76% da receita com as vendas das demais máquinas agrícolas.

Pólo Petroquímico de Triunfo, que reduziu a oferta dessas mercadorias, o que refletiu em toda a cadeia produtiva.

Cabe registrar-se que, nessa área, a grande novidade do ano foi a confirmação de que a Braskem, a maior produtora de resinas termoplásticas da América Latina, deverá implantar no Estado uma unidade industrial com capacidade de produção anual de 200.000 toneladas de eteno e polietileno verde, com previsão de entrar em funcionamento no final de 2010. Obtido a partir do etanol da cana-de-açúcar, o chamado "plástico verde", apesar de não ser biodegradável, tem vantagem ecológica porque, no seu período de vegetação, a planta absorve gás carbônico da atmosfera, colaborando, assim, para a redução do efeito estufa (Klein, 2008). Existe uma ótima expectativa de demanda para esse produto, principalmente por parte das grandes multinacionais de alimentos e itens de cuidado pessoal, interessadas na utilização desse material em suas embalagens, associando, assim, seus produtos ao ecologicamente correto. Por isso, a Braskem acredita que colocará no mercado externo, principalmente nos países desenvolvidos, 70% de sua produção anual (Bens..., 2008).

Cereais

Dentre os principais produtos exportados pelo Estado em 2008, a melhor *performance*, sem dúvida, veio da comercialização dos cereais. Embora não movimente valores próximos aos do complexo soja ou das carnes, os recursos obtidos com a venda de, basicamente, arroz, trigo e milho alcançaram US\$ 583 milhões, o que significou um crescimento de 277% sobre o ano anterior, tendo aumentado tanto o preço médio (78%) quanto o volume embarcado (112%).

Dos cereais, o melhor desempenho veio através do **arroz**, cuja exportação alcançou 50% do total do capítulo. Nesse cereal, a variação nominal do valor alcançou 500%, tendo o preço médio subido 133%, e volume, 157%. Os maiores compradores foram Benin, Cuba e Senegal, com, respectivamente, 24%, 16% e 14%. Cabe ressaltar-se que a África — exclusive Oriente Médio — respondeu por 55% das aquisições do arroz gaúcho, e os países do Caribe, por cerca de 20%.

Uma conjugação de fatores explica esse desempenho nas vendas externas de arroz. Pelo lado da oferta, nada poderia ter sido melhor: a safra gaúcha alcançou 7,5 milhões de toneladas, recorde de produção e de produtividade, tendo atingido 7.000 quilos por hectare.

Pelo lado da demanda, o mercado externo desse cereal teve um comportamento semelhante ao de outras *commodities* agrícolas, embora com algumas peculiaridades que viabilizaram um crescimento ainda mais espetacular de seus preços. Primeiro, houve uma redução da área plantada com esse cereal, em benefício de outros produtos que servem também para a produção de biocombustíveis, como a soja, o milho e a palma (Esteves 3, 2008). Com isso, os preços subiram. E como o arroz é a ração básica na alimentação humana de diversos países asiáticos — também os maiores produtores e exportadores mundiais —, houve uma série de protestos nesses países. Para conter os protestos, governos de países como a Tailândia, a Índia e o Vietnã impuseram restrições às vendas externas de arroz, o que, em nível internacional, implicou uma escassez relativa do produto e uma nova alta dos preços. Dessa conjuntura, aproveitaram-se os produtores do Rio Grande do Sul — responsáveis por mais de 90% das exportações brasileiras — para colocar seu produto no exterior, ampliando alguns mercados e conquistando outros. Registre-se, por fim, que o Estado exportou majoritariamente arroz beneficiado, com maior valor agregado e melhor preço no mercado internacional (Conforme..., 2008).

Outros produtos relevantes

Dentre os outros produtos relevantes da pauta exportadora, destacam-se couros, combustíveis e móveis. Na comercialização externa de couros, houve uma redução no valor de 4%, sendo que o preço médio se elevou em 19%, enquanto o volume embarcado caiu também 19%. Registre-se que esse desempenho, em termos de valor — que já não havia sido expresso nos três primeiros trimestres do ano, uma vez que praticamente acompanhava o desempenho do ano anterior —, se deteriorou no final de 2008. Isto porque, com o aprofundamento da crise internacional, a indústria automobilística norte-americana, grande demandante do couro acabado para estofamento, reduziu muito suas encomendas.

Por outro lado, subiu a receita com a exportação de **combustíveis**. Foram US\$ 675 milhões em 2008, crescimento de 15% sobre os US\$ 587 milhões de 2007. Aqui, mais uma vez, foi o crescimento do preço médio, de 34%, o responsável pelo aumento do valor, pois o volume embarcado apresentou uma redução de 14%. As exportações gaúchas de combustíveis deram um salto depois de 2006, com a ampliação de 50% da capacidade

de produção da refinaria Alberto Pasqualini (Refap). A partir daí, gerou-se uma produção, principalmente de óleo diesel, que excede o consumo do mercado atendido pela refinaria gaúcha, isto é, o Rio Grande do Sul e o sul e o oeste de Santa Catarina. Esse excedente, que oscila em torno de 16% da capacidade de produção da refinaria, é então exportado, comumente para os países do Mercosul (Mendes 1, 2008).

Já os produtores gaúchos de **móveis** continuaram sua acirrada disputa no mercado externo. O ano de 2008 apresentou uma pequena elevação de valor, de 3%, resultado de um aumento do preço médio da ordem de 19% e de uma redução de volume de 14%. Do total das exportações de móveis, 22% foram para a União Européia; 12%, para a Argentina; e 9%, para a Venezuela. O mercado norte-americano, o maior comprador até poucos anos atrás, está ficando, a cada ano, mais distante da produção gaúcha, devido à concorrência asiática, com seu baixo custo de mão-de-obra, e à desvalorização do dólar frente ao real. Para compensar a perda desse mercado, a indústria mobiliária gaúcha voltou-se para a Europa, particularmente para o Reino Unido, e para a América Latina, em especial para a Argentina, o Chile e, agora, a Venezuela.

As mudanças nas exportações gaúchas ao longo dos anos

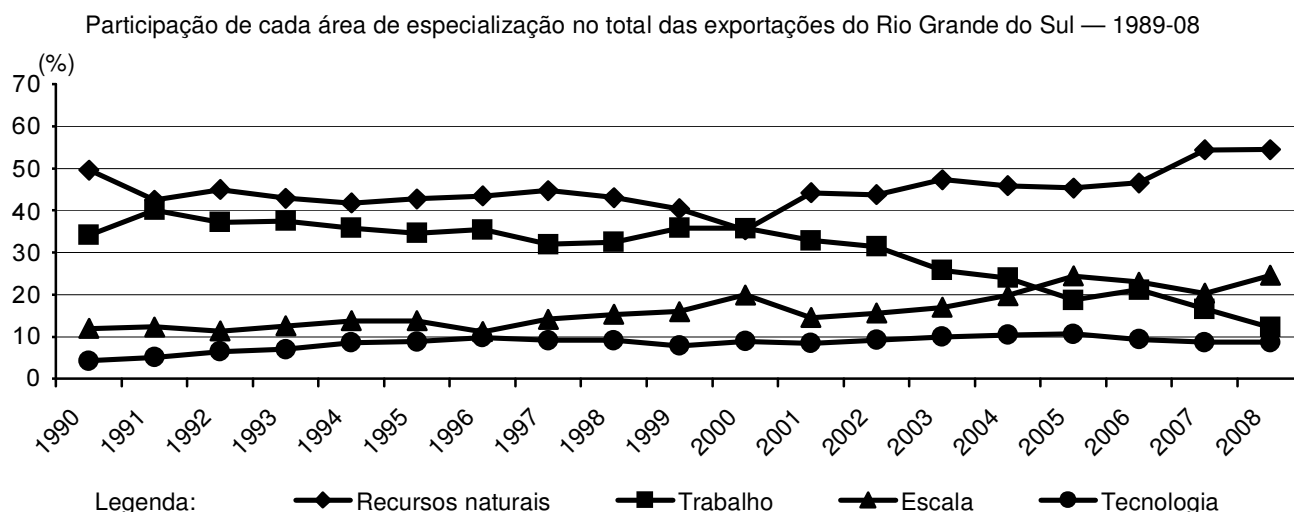
O Ministério de Desenvolvimento e Comércio Exterior, através do Sistema Alice, apresenta informações sistematizadas sobre comércio exterior dos estados brasileiros desde 1989. São, portanto, dados referentes a 20 anos. Por outro lado, num trabalho de 2007, divulgado pelo BNDES, Fernando Puga agrega as exportações brasileiras em quatro grandes setores, intensivos em (a) recursos naturais, (b) trabalho, (c) escala e (d) tecnologia diferenciada e baseada em ciência.⁸

Utilizando os dados do MDIC e a classificação proposta por Puga, agruparam-se as exportações gaúchas, de 1989 a 2008, conforme o Gráfico 1. Nesse agregado, consideraram-se, ano a ano, os 20 principais capítulos da pauta exportadora gaúcha, que representaram, em média, cerca de 90% do total. Assim, por exemplo, os capítulos do complexo soja, do fumo e das carnes, dentre outros, foram classificados em recursos naturais; os de calçados, couros e móveis, em trabalho; os de plásticos, borracha e veículos, em escala; e os de máquinas e aparelhos elétricos e de armas e munições, em tecnologia diferenciada.

A visualização do Gráfico 1 permite diversas ilações. Pelo menos uma salta aos olhos: o caminho inverso que tomaram os produtos intensivos em recursos naturais ao daqueles intensivos em trabalho a partir do ano 2000. Nesse ano, os primeiros representaram 35,5% da pauta, ao passo que os segundos tiveram uma participação de 35,8%. Já em 2008, os produtos intensivos em recursos naturais alcançaram 55% de participação, contra 12% dos intensivos em trabalho. O desempenho destes últimos reflete basicamente dois grandes obstáculos: a concorrência asiática — chinesa, vietnamita, etc., cuja mão-de-obra é muito mais barata que a brasileira e que a gaúcha em particular — e a valorização do real nos últimos anos — que reduziu a competitividade dos produtos gaúchos em vários mercados, em especial o dos Estados Unidos. Já um conjunto de fatores viabilizou o crescimento das exportações dos produtos intensivos em recursos naturais, apesar da valorização cambial. Entre esses fatores, tem-se o aumento da demanda mundial por proteínas animal e vegetal, fruto do crescimento dos países emergentes, a utilização de produtos agrícolas para a produção de combustíveis e a especulação financeira internacional, que, na falta de melhores opções, elevou as aplicações no mercado futuro de *commodities* agrícolas.

⁸ Esses setores foram assim discriminados, de acordo com suas especializações: (a) recursos naturais - agropecuária, extração mineral, petróleo e álcool (inclusive refino), alimentos e bebidas, madeira, papel e celulose e produtos de minerais não-metálicos; (b) trabalho - têxtil, vestuário, couro e calçados, produtos de metal e móveis/jóias/indústrias diversas; (c) escala - química, borracha e plástico, metalurgia e veículos automotores; (d) tecnologia diferenciada e baseada em ciência - máquinas e equipamentos, máquinas de escritório e informática, aparelhos elétricos, material eletrônico e comunicações, instrumentos médicos e ópticos, aviação/ferroviário/embarcações/motos (ver Puga, 2007).

Gráfico 1



FORNE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/Secex/Sistema Alice.

Considerações finais

O elevado preço das *commodities* agrícolas, pelo menos até o mês de julho, foi o maior responsável pela boa *performance* das exportações gaúchas ao longo de 2008. Na esteira desse movimento, o Estado apresentou ótimos desempenhos nas receitas externas do complexo soja (mais em farelo e óleo), de carnes (principalmente de aves, mas também de suínos) e de cereais (arroz em especial). Também como resultado do preço das *commodities* agrícolas em nível mundial, cresceram as exportações do Rio Grande do Sul de tratores e demais máquinas agrícolas. O fumo, apesar de toda a campanha contra o seu consumo, também apresentou um aumento significativo de receita. Por outro lado, tiveram um desempenho modesto, quando não negativo, os petroquímicos e os produtos intensivos no fator trabalho, como calçados, móveis e couros.

O estudo da pauta exportadora gaúcha entre 1989 e 2008 mostrou um descolamento nas trajetórias dos produtos intensivos em recursos naturais em relação à daqueles intensivos em trabalho a partir do início deste século. Enquanto os primeiros ganhavam espaço nas exportações, os últimos, basicamente calçados, caíam aceleradamente em termos de participação relativa.

Em 2009, seguramente, não se terá a mesma taxa de crescimento conseguida pelas exportações gaúchas

em 2008. É provável que sequer se tenha uma taxa positiva, tendo em vista a inevitável desaceleração da economia mundial a partir da crise financeira originada nos Estados Unidos. Por outro lado, se a desvalorização do real for mantida, aumentará a competitividade dos produtos nacionais. Mas, pergunta-se, haverá demanda? Sem dúvida, a resposta a essa e a outras questões vai depender da capacidade de propagação, da intensidade e da duração da atual crise econômica mundial.

Referências

- BENS de consumo querem plástico verde. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 2º Caderno, p. 1, 06 out. 2008.
- BRIXIUS, Leandro. Especulação contribui para a inflação global. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 13, 2-3-4 maio 2008.
- CONFORME o Irga, vendas externas de arroz atingem novo recorde. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 12, 10 set. 2008.
- ESTEVES, Ana. Receita com exportação de frango *in natura* cresce 85%. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 16, 3-4-5 out. 2008.

ESTEVES 1, Ana. Exportação de gado em pé preocupa frigoríficos gaúchos. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 12, 13 out. 2008.

ESTEVES 2, Ana. Impacto da crise na Rússia põe em alerta frigoríficos gaúchos. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 7, 24-25-26 out. 2008.

ESTEVES 3, Ana. Preços do arroz têm forte alta no Estado. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 9, 09 abr. 2008.

EVOLUÇÃO do comércio exterior brasileiro e mundial — 1950/2008. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior — MIDIC**. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: jan. 2009.

EXPORTADOR de carne suína encara futuro com cautela. **Valor Econômico**, São Paulo, 06 dez. 2008. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: dez. 2008.

FREIO na exportação dispara sinal de alerta na avicultura. **Valor Econômico**, São Paulo, 13 nov. 2008. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: nov. 2008.

FUMO, uma produção difícil de largar. **Valor Econômico**, São Paulo, 28 nov. 2008. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: nov. 2008.

KLEIN, Jefferson; KNEBEL, Patrícia. Unidade de plástico verde deve vir para o Estado. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 10, 27 maio 2008.

MENDES, Giuliano. Preços dos grãos serão ainda mais altos até 2017. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 10, 24 jun. 2008.

MENDES 1, Giuliano. Refap planeja investir R\$ 3 bilhões em 2014. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 10, 15 jul. 2008.

Ministério de Desenvolvimento e Comércio Exterior — MDIC. Evolução do comércio exterior brasileiro e mundial — 1950/2008.

NUNES, Denise. Sicadergs já desistiu de 2008. **Correio do Povo**, Porto Alegre, p. 10, 28 abr. 2008.

OLMOS, Marli. Expansão dos mercados latinos eleva exportações. **Valor Econômico**, São Paulo, 06 jun. 2008. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: jun. 2008.

PUGA, Fernando. A especialização do Brasil nas exportações mundiais. **Visão de Desenvolvimento**, BNDES, n. 36, 10 set. 2007.

RISCO-commodity. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 27 maio 2008. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: maio 2008.

RODRIGUES, Roberto. Agrishow e Moderfrota. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 29 mar. 2008. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: mar. 2008.

VALOR dos calçados compensa vendas. **Correio do Povo**, Porto Alegre, p. 10, 15 abr. 2008.

