

As exportações gaúchas em 2009*

Álvaro Antonio Garcia**

Economista da FEE

Introdução

O Rio Grande do Sul exportou, no ano de 2009, aproximadamente US\$ 15,2 bilhões, valor 17% inferior ao obtido em 2008. Esse montante de divisas colocou o Estado na terceira posição entre as unidades da Federação, atrás de São Paulo (US\$ 42,4 bilhões) e de Minas Gerais (US\$ 19,5 bilhões), e à frente do Rio de Janeiro (US\$ 13,5 bilhões) e do Paraná (US\$ 11,2 bilhões)¹. Em relação a 2008, o Rio Grande do Sul ganhou uma posição, aquela ocupada anteriormente pelo Rio de Janeiro. O Estado foi ainda, dentre os cinco maiores exportadores, o de melhor desempenho relativo, uma vez que as exportações de São Paulo caíram 26%, as de Minas Gerais, 20%, as do Rio de Janeiro, 28% e as do Paraná, 26%. O Brasil como um todo exportou, em 2009, o valor de US\$ 153 bilhões, 23% menos que no ano anterior. Cabe aqui ressaltar, no entanto, que, nas exportações gaúchas, foi computado um valor de cerca de US\$ 1,1 bilhão referente à venda de energia elétrica para a Argentina entre os anos de 2007 e 2009². Na hipótese de esse valor ser retirado do cálculo, o Rio Grande do Sul apresentaria um decréscimo em suas vendas externas da ordem de 23%, ou seja, semelhante à média brasileira, mas ainda com um desempenho superior ao de São Paulo, ao do Rio de Janeiro e ao do Paraná.

Já em relação ao comércio mundial de mercadorias, quando da elaboração deste artigo, os últimos dados disponíveis da Organização Internacional do Comércio (OMC) mostravam que, embora já indicando uma recuperação, o terceiro trimestre de 2009 havia apresentado um resultado, em dólares correntes, 26% inferior

ao do mesmo período do ano anterior. No acumulado dos primeiros 9 meses, a queda era de 30% (Short-term..., 2010).

A seguir, dar-se-á uma visão geral sobre as exportações gaúchas em 2009 e, depois, serão analisados os desempenhos dos principais segmentos produtivos e seus respectivos mercados de destino. Nas considerações finais, buscar-se-á resgatar o que de mais importante pode ser detectado ao longo do texto. Apresenta-se, ainda, um anexo com as variações, entre 2008 e 2009, de valor, preço e quantidade dos 50 produtos mais importantes da pauta exportadora do Rio Grande do Sul, classificados a 4 dígitos (posição) de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). Esses 50 produtos representaram, em 2009, 88% do total exportado pelo Estado.

Uma visão geral

Em “gestação” há alguns meses, quiçá há anos, a crise econômica internacional estourou em setembro de 2008, com a quebra do banco norte-americano Lehman Brothers. A partir daí, houve uma drástica redução na atividade econômica em praticamente todo o mundo, em especial, naqueles países mais desenvolvidos, como os Estados Unidos, o Japão e os que compõem a União Européia. O comércio exterior foi ainda mais prejudicado porque, além da redução da atividade econômica, escasseou sobremaneira o crédito para o financiamento desse comércio e, também, porque muitos países passaram a tomar medidas protecionistas, na ânsia de garantir empregos domésticos. Por todas essas razões, o comércio mundial foi fortemente abalado. A crise foi intensa entre os três últimos meses de 2008 e os três primeiros de 2009. Depois, aos poucos, ela foi abrandando e chegou-se ao final de 2009 com, aparentemente, um processo de recuperação da economia mundial e, por conseguinte, do seu intercâmbio comercial.

De uma maneira geral, como não poderia deixar de ser, o comportamento das exportações gaúchas em 2009 seguiu as nuances da crise mundial: comparativamente ao mesmo período do ano anterior, as maiores perdas ocorreram no primeiro trimestre e na venda de produtos

*Artigo recebido em 25 jan. 2010.

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

O autor agradece às colegas Beky Macadar e Teresinha Bello os comentários e as sugestões e ao estagiário Guilherme Acosta 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 Vide a respeito no item **Combustíveis minerais**.

de maior valor agregado porque, nesses momentos, o corte na demanda por *commodities* agrícolas, por exemplo, fica mais difícil uma vez se tratar normalmente de produtos relevantes na dieta da população. Ainda de acordo com o esperado, no caso das *commodities* agrícolas, foi a queda nos preços o principal fator para a redução da receita com as vendas externas, enquanto, nos produtos industrializados, predominou a redução da quantidade comercializada.

Além dos países desenvolvidos, outros importantes mercados importadores de produtos gaúchos apresentaram algumas peculiaridades que os distanciaram, para melhor ou para pior, da crise internacional. A China praticamente não reduziu seu nível de atividade econômica. Assim, continuou demandando, em grande escala, uma série de *commodities*, indispensáveis ao seu desenvolvimento. Há de se registrar, também, que a queda vertiginosa do preço do petróleo, nos primeiros meses da crise, atingiu de maneira diferenciada alguns de seus maiores produtores. Por exemplo, a Venezuela e principalmente a Rússia sentiram um impacto maior que os países árabes, todos eles importantes demandantes de produtos gaúchos. Por outro lado,

a Argentina, além da crise, passou por uma das piores secas de sua história e assim, enquanto concorrente no mercado externo, viabilizou a recuperação, em parte, dos preços da soja e, enquanto demandante de produtos gaúchos, reduziu drasticamente a compra de tratores e outras máquinas agrícolas.

O que foi dito acima está refletido nas variações de valor apresentadas na Tabela 1, que mostra as exportações do Estado para blocos econômicos selecionados e, dentro de cada bloco, para o país mais importante em termos de comércio com o Rio Grande do Sul. Aparentemente, a única exceção é o Mercosul, onde a Argentina, no caso, aparece com um ótimo resultado. Mas, conforme já referido, para esse País, os dados estão viesados pelo lançamento de exportações de energia elétrica, no valor de US\$ 1,1 bilhão, acumuladas desde 2007. Se esse valor fosse retirado do cálculo, o comércio do Estado com o Mercosul apresentaria uma redução de 29,0% e, com a Argentina, de 35,4%.

É sobre o comportamento desses e de outros mercados que se comenta a seguir, na análise do desempenho dos principais produtos/grupo de produtos da pauta exportadora do Estado.

Tabela 1

Valor e variação do valor das exportações do RS para blocos econômicos e países selecionados — 2009

BLOCOS ECONÔMICOS	VALOR (US\$ milhões)		VARIAÇÃO DO VALOR 2009 2008
	2009	2008	
União Européia	2 962	3 474	-14,8
Bélgica	584	428	36,5
Mercosul	2 952	2 631	12,2
Argentina	2 128	1 616	31,7
China, Hong Kong e Macau	2 625	2 186	20,1
China	2 383	1 927	23,7
NAFTA (1)	1 545	2 924	-47,1
Estados Unidos	1 246	2 446	-49,1
Liga Árabe	989	1 159	-14,6
Arábia Saudita	273	248	10,2
América do Sul (exclusive Mercosul)	938	1 325	-29,2
Venezuela	256	389	-34,3
CEI (2)	553	941	-41,2
Rússia	455	847	-46,3
Subtotal dos blocos selecionados	12 565	14 639	-14,2
Subtotal dos demais blocos	2 671	3 713	-28,0
TOTAL DO RS	15 236	18 352	-17,0

FONTE: MDIC/Secex/Aliceweb.

(1) Acordo de Livre Comércio da América do Norte. (2) Comunidade dos Estados Independentes.

O desempenho dos principais produtos e seus mercados

Complexo soja

As exportações gaúchas do complexo soja, em 2009, atingiram US\$ 2,9 bilhões, o que significou uma redução de 2,5% em relação à receita obtida no ano anterior. As vendas externas do grão de soja alcançaram US\$ 1,9 bilhão, valor 19,7% superior ao de 2008. Esse resultado deveu-se basicamente ao crescimento da quantidade comercializada no exterior, que se elevou em 38,2%, uma vez que os preços médios dessa oleaginosa recuaram em 13,4% no mercado internacional. Os outros dois componentes do complexo soja aqui analisados, com representatividade bem menor sobre o total, tiveram desempenhos distintos: enquanto as exportações do farelo se mantiveram praticamente estáveis, recuo de 0,2%, alcançando a cifra de US\$ 680 milhões, as do óleo recuaram 57,9%, situando-se ao redor de US\$ 284 milhões. No caso do farelo, o aumento do preço de venda, embora pequeno, compensou a redução no volume exportado, enquanto, no caso do óleo, tanto os preços quanto as quantidades tiveram quedas expressivas, de 31,4% e 38,7% respectivamente (Tabela 2).

A China foi a grande compradora desses produtos, importando 59% do total. Sobressaem suas compras de soja em grão, que representaram 78% do total desse produto exportado pelo Rio Grande do Sul em 2009. Esse País asiático também foi o maior importador do óleo de soja comercializado no exterior pelo Estado, embora, nesse caso, os valores envolvidos sejam muito inferiores àqueles relativos ao grão. Por outro lado, a União Europeia manteve a tradição de maior compradora de farelo do Rio Grande do Sul, registrando, em 2009, aproximadamente, 65% do total do produto.

No final de 2008, a expectativa não era nada boa para a sojicultura gaúcha. A plantação iniciada em outubro sofria com a estiagem e, além disso, os preços internacionais dessa oleaginosa, que haviam alcançado níveis recordes em meados do ano — cerca de US\$ 16 por *bushel* em julho —, despencaram a partir de setembro, com o agravamento da crise internacional, atingindo, aproximadamente, US\$ 8 por *bushel* no mês de dezembro. Apenas a desvalorização do real nos últimos meses daquele ano sinalizava algum alento para o produtor em termos de rentabilidade.

Tendo em vista o cenário descrito, o que de fato aconteceu ao longo de 2009 não pode ser considerado ruim. A chuva voltou com força nos dois primeiros meses do ano, e a estiagem retornou entre março e abril. Mas, apesar de todas essas oscilações climáticas, a colheita de soja, no Rio Grande do Sul, alcançou 7,9 milhões de toneladas, uma quantidade 1,8% superior à do ano anterior (Santi, 2009). Ainda pelo lado da oferta, a quebra de safra em outras regiões produtoras da América do Sul — como a Argentina que, de uma previsão inicial de 50 milhões de toneladas, acabou colhendo cerca de 32 milhões — ajudou a puxar para cima os preços da soja no mercado externo, que recuperaram parte da queda dos últimos meses do ano anterior e oscilaram entre US\$ 10 e US\$ 12 em boa parte do período de comercialização (Soja..., 2009).

Essa recuperação nos preços externos, ainda que de certa forma contrabalançada pela concomitante valorização do real, também foi possível pela continuidade da demanda chinesa. O gigante asiático, apesar da crise internacional, continuou crescendo a taxas elevadas e manteve a estratégia de realizar grandes aquisições de soja no mercado internacional. Ademais, os fundos de investimento voltaram a pressionar o mercado de *commodities* agrícolas, seja pelo potencial de valorização que elas representavam, seja porque outras opções de aplicação, como os títulos do Tesouro norte-americano, apresentavam remunerações muito baixas.

Em suma, dado o cenário internacional e as expectativas quando do início do plantio, o comportamento das exportações de soja em 2010 pode ser considerado bastante satisfatório. Os preços não caíram tanto, e a colheita, se não atingiu o imaginado, também não resultou numa grande frustração de safra. O crescimento da quantidade exportada de soja em grão compensou a redução dos preços. No caso do complexo como um todo, o destaque negativo foi a elevada redução nas exportações do óleo de soja, aprofundando uma tendência de “primarização” das atividades ligadas a essa oleaginosa.

Tabela 2

Valor, variação de valor, da quantidade e do preço médio, segundo códigos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), e principais mercados das exportações do RS — 2009

CÓDIGOS DA NCM	PRODUTOS	VALOR EM 2009 (US\$ milhões)	VALOR EM 2008 (US\$ milhões)	VARIAÇÃO DO VALOR (%)	VARIAÇÃO DA QUANTIDADE (1) (%)	VARIAÇÃO DO PREÇO MÉDIO (%)	PRINCIPAIS MERCADOS
1201, 2304 e 1507	Complexo soja	2 901	2 976	-2,5			China (59%), UE (22%), Tailândia (5%)
1201	Grão	1 937	1 618	19,7	38,2	-13,4	China (78%), UE (9%), Coreia do Sul (6%)
2304	Farelo	680	681	-0,2	-6,3	6,5	UE (65%), Tailândia (13%), Indonésia (7%)
1507	Óleo	284	676	-57,9	-38,7	-31,4	China (71%), UE (8%), Bangladesh (7%)
24	Fumo (tabaco) ...	2 119	1 933	9,6			UE (41%), China (17%), EUA (11%)
	Tabaco não manufaturado	2 072	1 876	10,5	-5,9	17,3	
27	Combustíveis minerais	1 757	675	160,4			Argentina (70%), Uruguai (8%), Paraguai (8%)
2716	Energia elétrica	1 085	6	18 600,9	1 500,0	1 068,8	Argentina (98%), Uruguai (2%)
2710	Óleo diesel	656	548	19,7	102,8	-41,0	Argentina (24%), Paraguai (21%), Uruguai (19%)
02	Carnes	1 688	2 240	-24,6	-3,2	-22,2	Rússia (22%), Arábia Saudita (14%), UE (8%)
0207	Aves	1 039	1 294	-19,7	-2,5	-17,6	Arábia Saudita (23%), Japão (10%), Coveite (7%)
0203	Suína	456	682	-33,1	-1,0	-32,5	Rússia (72%), Hong Kong (8%), Argentina (4%)
0201 e 0202	Bovina	75	110	-32,3	-17,7	-17,7	Rússia (21%), Hong Kong (18%), Irã (13%)
64	Calçados	846	1 206	-29,9			UE (47%), EUA (26%), Argentina (7%)
6403	Couro natural	657	960	-31,6	-32,1	-1,3	UE (50%), EUA (32%), Rússia (2%)
39	Plásticos e suas obras	845	818	3,4			Argentina (31%), UE (17%), China (13%)
3901	Polímeros de etileno	573	565	1,3	52,5	-33,6	Argentina (33%), UE (21%), China (10%)
87	Veículos e suas partes	740	1 341	-44,8			Argentina (13%), México (11%), EUA (9%)
8701	Tratores	316	495	-36,1	-35,2	2,6	México (15%), Marrocos (14%), Argentina (11%)
84	Máquinas	664	1 158	-42,7			Argentina (15%), EUA (12%), Venezuela (9%)
8432 a 8437	Máquinas e aparelhos agrícolas	157	386	-59,4	-58,9	-1,2	Venezuela (19%), Paraguai (11%), Suíça (10%)
	Subtotal	11 560	12 346	-6,4			
	Outros	3 676	6 006	-38,8			
	TOTAL	15 236	18 352	-17,0	4,2	-20,3	UE (19%), China (16%), Argentina (14%), EUA (8%), Rússia (3%), Paraguai (3%), Uruguai (3%), Arábia Saudita (2%), Venezuela (2%), Hong Kong (2%)

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

(1) Quantidade em toneladas, com exceção dos calçados de couro natural (em pares) e dos tratores (em unidades).

Fumo

As vendas externas de fumo — Capítulo 24 da NCM, fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados — do Rio Grande do Sul, no ano de 2009, atingiram o valor de US\$ 2,1 bilhões, apresentando um crescimento de 9,6% sobre o US\$ 1,9 bilhão do ano anterior (Tabela 2). Sob o ponto de vista estritamente comercial, esse é um excelente resultado, haja vista a queda generalizada das exportações gaúchas e o fato de que esse aumento se deu sobre uma base já elevada, uma vez que, no ano de 2008, a receita com as vendas externas desse produto já havia evoluído 20% comparativamente a 2007. Observe-se que a quase a totalidade das vendas desse agregado se refere ao tabaco não manufaturado e que a *performance* deste produto se deveu, exclusivamente, ao crescimento de 17,3% do seu preço médio no mercado internacional, já que a quantidade embarcada apresentou uma diminuição da ordem de 5,9%.

Os maiores mercados compradores dos produtos desse agregado foram a União Européia, com 42% do total, a China, com 18%, e os Estados Unidos, com 10%. Ressalta-se aqui a elevação das vendas para a União Europeia, de US\$ 658 milhões para US\$ 868 milhões e, dentre os países desse bloco, as vendas para a Bélgica, que aumentaram de US\$ 307 milhões para US\$ 483 milhões. Foi esse crescimento o principal responsável pelo bom desempenho das exportações gaúchas para esse bloco econômico, comparativamente a outras regiões desenvolvidas do planeta, como Estados Unidos e Japão.

O Rio Grande do Sul continuou sendo o maior exportador nacional de fumo, com 70% comercializado pelo País no exterior ao longo de 2009. Apesar de todas as campanhas nacionais e internacionais contra o uso do tabaco, o Estado continua produzindo um produto considerado, no mercado, de alta qualidade e que encontra compradores dispostos, inclusive, a pagar um preço mais elevado — também em 2008, por exemplo, a queda no volume foi mais que compensada pelo aumento do preço médio. Mas mesmo a redução da quantidade exportada nos dois anos aqui considerados foi pouco expressiva.

Por outro lado, há toda uma região no Rio Grande do Sul, a do entorno do Município de Santa Cruz do Sul, que resiste a trocar de atividade, porque seus benefícios econômicos são considerados inigualáveis. Em depoimento no Senado Federal, o Presidente do Sinditabaco do RS, Iro Schünke “[...] destacou a rentabilidade da fumi-cultura, informando que preço pago aos produtores de

tabaco subiu 185% nos últimos dez anos, enquanto o preço do arroz subiu apenas 2,8%, do feijão 13%, soja 85% e milho 54%” (Lisboa, 2009).

Combustíveis minerais

Sem a menor dúvida, no ano de 2009 foram os resultados das exportações gaúchas de combustíveis minerais — Capítulo 27 da NCM, “combustíveis minerais, óleos minerais, etc. ceras minerais” — os que, à primeira vista, mais impressionaram, tanto pelo valor absoluto atingido, quanto pelo seu crescimento relativo. E esses números tornaram-se ainda mais expressivos porque foram obtidos num ano em que o mundo se viu envolvido em sua maior crise econômica desde os anos 30. As exportações gaúchas desse agregado foram de, aproximadamente, US\$ 1,8 bilhão — ou seja, mais de 11% do total do Estado —, destacando-se as de energia elétrica, que alcançaram US\$ 1,1 bilhão, e as de óleo diesel, que atingiram US\$ 656 milhões (Tabela 2). Mas, como se verá mais adiante, aqui não faz sentido analisar o crescimento dos preços nem do volume da energia elétrica e do agregado como um todo. Portanto, nesses casos, também fica comprometida a análise do crescimento do valor entre 2008 e 2009. Já em relação ao óleo diesel, o crescimento vertiginoso do volume exportado, de mais de 100%, superou por larga margem a redução nos preços (-41%), garantindo, assim, o aumento do valor, da ordem de 20%.

A receita obtida com as vendas externas de energia elétrica, na verdade, referem-se basicamente a onze operações (vendas) realizadas pelo Brasil — através do Rio Grande do Sul — para a Argentina desde 2007. Havia algumas divergências sobre o montante correto dos recursos e, além disso, o Brasil passou a cumprir uma determinação da ONU e considerar, a partir de 2007, a energia elétrica como um bem físico e, portanto, incluído na balança comercial e não mais na balança de serviços. Por esses motivos, os valores referentes às operações mencionadas foram todos lançados em 2009 (Venda..., 2010; Com inclusão..., 2010). Tratou-se, metodologicamente, de uma operação correta; mas, para os objetivos deste trabalho, para o ano de 2009, não faz sentido analisar a variação dos preços e do volume das exportações de energia elétrica. E, pela sua representatividade no agregado, também não se deve considerar as alterações de preço e de volume do Capítulo 27, o referente a combustíveis minerais.

Quanto ao crescimento das vendas externas de óleo diesel, e, em menor escala, de outros derivados do petróleo, as mesmas vêm crescendo desde 2006, quando a Refinaria Alberto Pasqualini (Refap) completou a ampliação de sua capacidade de produção e gerou um excedente em relação ao mercado doméstico por ela atendido, ou seja, o mercado do Rio Grande do Sul e do sul e oeste de Santa Catarina (Garcia, 2009). Esse excedente atende basicamente aos países do Mercosul. A expansão sobre os mercados dos países vizinhos, por sua vez, seria fruto de uma parceria da refinaria gaúcha com a Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), de acordo com a informação transcrita abaixo:

Mesmo num país que não produz todo o óleo diesel que consome, a Refap SA – Refinaria Alberto Pasqualini (Refap), de Canoas, tem ampliado as exportações do produto. É resultado de uma troca com a PDVSA, da Venezuela, para reduzir custos. Mais perto do Mercosul, a refinaria gaúcha vende para países como Paraguai e Argentina, formalmente clientes da petroleira venezuelana. A companhia de Chávez, por sua vez, abastece o Nordeste brasileiro com diesel produzido por lá (Gaúchos..., 2010).

Carnes

As exportações gaúchas do agregado de carnes e miudezas comestíveis (frescas, refrigeradas e congeladas) alcançaram o valor de US\$ 1,7 bilhão em 2009, resultado 24,6% inferior ao obtido no ano anterior, que atingiu US\$ 2,2 bilhões³. A crise internacional afetou sobremaneira os preços dos produtos desse agregado que, em média, estiveram 22,2% inferiores aos verificados no ano anterior. A quantidade comercializada também apresentou uma redução, porém muito menor, de 3,2%. Rússia (22%), Arábia Saudita (14%) e União Européia (8%) foram os principais compradores das carnes exportadas pelo Rio Grande do Sul (Tabela 2).

Carne de aves

Responsável por 62% do total do agregado, a carne de aves — basicamente carne de frango — apresentou, em 2009, uma receita de exportação da ordem de US\$1,0

bilhão, valor este 19,7% inferior ao obtido no ano anterior. Esse resultado deveu-se, em grande parte, à queda dos preços desse produto no mercado internacional (-17,6%), embora a quantidade comercializada também tenha apresentado um recuo de 2,5%.

É claro que foi a crise internacional a grande responsável pelo fraco desempenho das vendas externas da carne de frango. O aumento do protecionismo em escala global, a falta de crédito e a queda na renda na maioria dos mercados consumidos foram fatores que colaboraram, decisivamente, para esse resultado. Além disso, a desvalorização do dólar frente ao real, de aproximadamente 25% entre janeiro e dezembro, retirou competitividade do produto nacional num mercado já deprimido pela própria crise internacional. Mas existem algumas particularidades que precisam ser mencionadas.

Uma delas é a de que, dentre as carnes em geral, a de aves foi a que, em termos de receita, teve, relativamente, a melhor performance. Isso porque alguns dos principais mercados compradores desses produtos, os países do Oriente Médio, foram menos abalados pela crise internacional. É para essas regiões que o Estado vende majoritariamente carne de frango inteiro (classificação 02.07.12.00.00 da NCM — carnes de galos/galinhas n/cortadas em pedaços, congelada) e, por isso, a queda na receita com essa mercadoria foi de aproximadamente 12% (de US\$ 635 milhões em 2008 para US\$ 561 milhões em 2009), ou seja, bem abaixo da média do agregado carne de aves. Inclusive, cresceram as vendas para a Arábia Saudita, o principal comprador desse produto — de aproximadamente US\$ 173 milhões em 2008 para US\$ 212 milhões em 2009.

Por outro lado, pelo menos dois grandes mercados de carne de frango em pedaços (classificação 02.07.14.00 da NCM — pedaços e miudezas, comestíveis, de galos/galinhas, congelados), Japão e Rússia, atingidos em cheio pela crise internacional, reduziram drasticamente suas aquisições dessa mercadoria. Dessa forma, as vendas externas de frango em pedaços caíram cerca de 26% entre 2008 e 2009, passando de US\$ 615 milhões para US\$ 457 milhões.

Ainda em decorrência da crise, acirrou-se a procura por novos mercados ou pela expansão daqueles antes pouco expressivos. Assim sendo, chama a atenção o crescimento nas vendas de frangos inteiros para o Iraque, o Egito, a África do Sul e o Irã. A esse respeito, em meados do ano, aconteceu um fato relevante. A China, após cinco anos de negociações, autorizou a vinte e dois frigoríficos brasileiros, cinco dos quais gaúchos, a venderem carne de frango em todo o seu imenso mercado — antes, as vendas eram realizadas somente para Hong Kong. Com

³ Incluindo as preparações de carne — carne industrializada, posições 1601 e 1602 da NCM —, o total de 2009 passa para aproximadamente US\$ 2,0 bilhões, contra US\$ 2,6 bilhões em 2008.

isso, segundo o Ministério da Agricultura brasileiro, abre-se a possibilidade de o País conquistar, no futuro, até 50% das importações chinesas do produto, ou seja, algo em torno de US\$ 500 milhões (Esteves, 2009). Os dados já mostraram o efeito dessa medida, com as vendas de frango em pedaços pelo Rio Grande do Sul para aquele mercado saltando de irrisórios US\$ 24 mil em 2008 para mais de US\$ 13 milhões em 2009.

Carne suína

Durante o ano de 2009, as vendas ao exterior de carne suína pelo Rio Grande do Sul alcançaram US\$ 456 milhões, cifra esta inferior em 33,1% ao resultado obtido no ano anterior, que atingiu US\$ 682 milhões. Do agregado carnes, a suína foi a que menos caiu em termos de quantidade comercializada (-1,0%), mas, por outro lado, foi a que teve redução mais expressiva em termos de preços externos, da ordem de 32,5%. Os maiores mercados consumidores da carne suína gaúcha no exterior foram a Rússia, com 72% do total — contra 88% no ano anterior —, seguido por Hong Kong (8%) e pela Argentina (4%).

Assim como todo o comércio internacional, a exportação de carne suína começou a deteriorar-se a partir do último trimestre de 2008, principalmente com a queda das quantidades exportadas. Em 2009, as quantidades se recuperaram, mas os preços despencaram. Houve uma particularidade que fez com que as vendas externas desse segmento fossem ainda mais atingidas do que a média das exportações do Estado. Isso aconteceu porque o principal comprador de carne suína gaúcha — e brasileira —, a Rússia, foi um dos países que mais sofreu com a crise internacional. Com a escassez do crédito para o financiamento das exportações e com a desvalorização do rublo frente ao dólar norte-americano, não restou outra saída aos exportadores que não fosse a de aceitar uma significativa redução nos preços de seus produtos no mercado internacional (Crise..., 2009). Assim, mesmo que ao longo do ano o volume exportado tenha se recuperado, a receita com as exportações de carne suína caiu acentuadamente.

Além disso, embora com um peso muito menor sobre o resultado do comércio exterior, ocorreu, no primeiro semestre do ano, a disseminação, a partir do México, da gripe A (H1N1). Popularizada com a denominação de gripe suína, essa doença — que, na verdade, é transmitida pelo ar ou pelo contato humano, sem nenhuma relação com o animal — causou inicialmente certo transtorno no mercado global, uma vez

que parte dos consumidores, mal informados e assustados com sua propagação, abandonaram o consumo de carne suína.

Carne bovina

As vendas externas de carne bovina *in natura* — fresca, refrigerada e congelada — apresentaram um decréscimo 32,3% em 2009 frente ao ano anterior. Foram US\$ 75 milhões contra US\$ 110 milhões. Esse resultado desastroso refletiu reduções, tanto da quantidade exportada quanto de seu preço, ambas em torno de 17,7%. Os principais importadores da carne bovina gaúcha foram a Rússia — com 21% do total —, seguido por Hong Kong e pelo Irã — com, respectivamente, 19% e 12% do total.

O peso da carne bovina no total das exportações de carnes do Rio Grande do Sul não só é pouco significativo, como vem, ao longo dos anos, perdendo participação relativa frente às vendas externas, tanto de carne de aves quanto de carne suína. É obvio que a crise internacional teve papel decisivo na queda da receita desse produto. Aqui serve, em parte, o mesmo comentário utilizado quando da análise das exportações de carne suína: o principal importador, a Rússia, sofreu enormemente a crise internacional; tanto é que a estimativa para 2009 é de uma queda de seu PIB de, aproximadamente, 7%. Mas observe-se que, enquanto para a carne suína e para a carne de aves, o grande responsável pela redução do valor exportado foi o preço do produto no mercado externo, no caso da carne bovina também foi expressiva a queda na quantidade exportada. Isso porque o Rio Grande do Sul tem pouca oferta de carne bovina.

Na verdade, o Estado mantém praticamente o mesmo rebanho há 35 anos e não produz sequer o suficiente para atender a demanda estadual. Na conquista de novos mercados, o que poderia diferenciar a carne oriunda do Rio Grande do Sul em relação à dos demais Estados da Federação é a qualidade da carne aqui produzida. Porém, isso passa necessariamente pela adoção do sistema de rastreabilidade bovina. Mas, tudo indica que, por uma questão de custo/benefício, não existe interesse dos produtores locais em realizar tal prática⁴.

⁴ O sistema de rastreabilidade permite a identificação individual dos bovinos, registrando todas as ocorrências importantes, desde o seu nascimento até o abate, de modo a dar pleno conhecimento ao mercado da situação daquele animal. Essa é uma das pré-condições para exportar para a União Europeia.

Calçados

As exportações gaúchas de calçados continuaram caindo em 2009. O Capítulo 02 da NCM — calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes — apresentou um valor de US\$ 846 milhões, resultado 29,9% inferior ao do ano de 2008, que havia atingido US\$ 1,2 bilhão. Os maiores compradores de todos os tipos de calçados e suas partes foram a União Européia, com 47% do total, os Estados Unidos, com 26% e a Argentina, com 7%. Representando 78% das vendas desse agregado, as exportações de calçados de couro natural tiveram uma queda de 31,6% entre os dois anos considerados, passando de US\$ 960 milhões para US\$ 657 milhões. Os principais mercados demandantes desse produto foram a União Européia, com 50% do total, os Estados Unidos, com 32%, e a Rússia, com 2% (Tabela 2). Observe-se que a Argentina não figura entre os três maiores importadores de calçados de couro natural e aparece em terceiro no resultado do agregado, porque, em 2009, proporcionalmente, importou mais calçados de matéria têxtil, plástico ou borracha, além de partes de calçados.

Se, já de longa data, o mercado externo estava sendo difícil para os calçadistas gaúchos, no primeiro semestre de 2009, essas dificuldades aumentaram ainda mais. A crise internacional, mais forte nos países desenvolvidos, atingiu em cheio a demanda em mercados que o Estado abastecia regularmente, ainda que viesse perdendo espaço nos últimos anos. Por outro lado, a vizinha Argentina, pressionada pelos produtores locais, passou a esticar o prazo para a emissão de licenças de importação — *grosso modo*, de, no máximo, 60 para até 150 dias —, obstaculizando, dessa forma, o ingresso em um importante mercado para os produtores do Rio Grande do Sul. Ademais, a China, maior produtora e exportadora mundial de calçados, particularmente os de baixo preço, além de continuar conquistando fatias de mercado antes pertencentes aos exportadores do Estado, devido ao crescimento da competição externa em função da crise, acelerou sobremaneira suas exportações para o próprio Brasil. No dizer de um importante dirigente do setor, “[...] o Brasil virou uma valeta para desova de calçados chineses” (Empresas..., 2009)⁵.

A essas dificuldades todas o setor calçadista reagiu como pode: por um lado, procurou novos mercados e, por outro, pressionou para que o Governo brasileiro retaliasse a Argentina — como forma de acelerar as licenças para importação — e também impusesse uma sobretaxa aos calçados chineses por prática de *dumping* pelo produtores daquele País asiático.

Os calçadistas locais foram parcialmente bem sucedidos em duas dessas tentativas, ainda que, de fato, seus resultados tenham apenas amenizado o que poderia ter sido um prejuízo bem maior. A tentativa de conquistar novos mercados ou expandir os existentes, praticamente não teve êxito. Nos poucos casos em que isso ocorreu, como no comércio com o Japão, a Polônia e a Arábia Saudita, o aumento na receita foi muito pequeno sobre um valor absoluto também muito baixo. Já, no comércio com os países que, em 2008, não haviam adquirido calçados gaúchos, como a Líbia e o Congo, os valores transacionados em 2009 foram irrisórios.

Por outro lado, funcionou, em parte, a pressão sobre a Argentina; o vizinho do Prata acelerou as licenças para importação, mas somente nos últimos meses do ano. Por isso, no segundo semestre de 2009, as exportações de calçados para a Argentina cresceram 22% frente ao mesmo período do ano anterior. Já quando a comparação é feita entre os primeiros semestres de cada ano, observou-se uma queda de 23%⁶.

Ainda que fuja ao objetivo deste trabalho, a análise das exportações, cabe mencionar que a maior vitória dos calçadistas gaúchos — e brasileiros —, no ano de 2009, ocorreu no âmbito doméstico; no início de setembro, o Governo brasileiro, alegando a prática de *dumping*, sobretaxou as importações de calçados chineses em US\$ 12,47 o par. Como já havia tarifa de 35%, em função do Mercosul, o preço médio do calçado chinês no Brasil saltou US\$ 21,96, tornando inviáveis cerca de 90% das importações (Fôleo..., 2009).

Sobre os problemas por que passa a pecuária bovina no Estado, inclusive suas dificuldades em conquistar mercados externos, vide Ucha e Guimarães (2009).

⁵ A frase foi atribuída a Milton Cardoso, Presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). Vide **Empresas reduzem exportações de calçados** (2009, p. 11).

⁶ Conforme fontes do setor calçadista brasileiro, não foi atingida na totalidade a cota de exportação de calçados negociada com a Argentina, porque apenas em novembro de 2009 os prazos nas licenças de importação foram reduzidos. Dessa forma, dos 15 milhões de pares acertados no acordo entre os dois países, foram efetivamente colocados no mercado daquele País cerca de 12,9 milhões (Comunello, 2010).

Outros produtos relevantes

Dos outros produtos relevantes da pauta exportadora gaúcha apresentados na Tabela 2, mostraram um desempenho satisfatório apenas os do Capítulo 39 — plásticos e suas obras — que, no caso do Rio Grande do Sul, refere-se basicamente às exportações de **polímeros** produzidos no Polo Petroquímico de Triunfo. No ano de 2009, a receita com todos os produtos desse agregado atingiu a cifra de US\$ 845 milhões, um valor 3,4% superior ao obtido em 2008. Mais uma vez, a Argentina e a União Europeia lideraram as compras com, respectivamente, 31% e 17% do total. Em termos absolutos, no entanto, esses dois mercados e mais o Chile, um outro importante comprador, apresentaram queda nas aquisições. Todavia o valor total do agregado mostrou crescimento porque, além de outros países da América do Sul — como Equador, Peru, Paraguai e Colômbia —, a China, que subiu de US\$ 14 milhões para US\$ 108 milhões, teve aumento em suas compras dos petroquímicos gaúchos.

Nos últimos anos, as exportações gaúchas, tanto do Capítulo 87 — veículos automóveis, tratores, etc. suas partes e acessórios — quanto do Capítulo 84 — reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc., mecânicos — vêm apresentando as máquinas agrícolas como as mais representativas em termos de valor exportado. No caso Capítulo 87, são os **tratores** (posição 87.01 da NCM) e, no do Capítulo 84, são as outras máquinas agrícolas, com destaque para as **máquinas e aparelhos para colheita ou debulha de produtos agrícolas** (posição 84.33 da NCM). Em 2009, essas mercadorias continuaram sendo as mais representativas de cada um dos capítulos mencionados, mas, em termos absolutos, ocorreu uma grande queda na receita com suas exportações, como se verá a seguir.

As vendas externas do Capítulo 87 alcançaram, em 2009, o valor de US\$ 740 milhões, cifra esta 44,8% inferior ao resultado de US 1,34 bilhão atingido no ano anterior. Dentre essas vendas, as de tratores caíram 36,1%, ou seja, foram de US\$ 316 milhões em 2009 frente a US\$ 495 milhões em 2008. Aqui, como sói acontecer com esse tipo de produto, foi a queda das unidades comercializadas no exterior, de 35,2%, a responsável por esse desempenho, uma vez que o preço médio teve até um pequeno aumento, de 2,6%.

Por sua vez, as exportações do Capítulo 84 também apresentaram uma redução expressiva: a receita obtida em 2009 alcançou US\$ 664 milhões, um valor 42,7% inferior ao US\$ 1,2 bilhão atingido no ano de 2008. Comparativamente à média do agregado, a queda nas

vendas externas de máquinas agrícolas ainda foi maior, isto é, de 59,4% — US\$ 157 milhões em 2009 contra US\$ 386 milhões no ano anterior.

Um acontecimento que ajudou comercialmente os sojicultores gaúchos, a estiagem na Argentina, prejudicou sobremaneira os produtores de máquinas agrícolas do Estado⁷. O vizinho do Prata era o maior comprador desses produtos do Rio Grande do Sul. Então, os produtores locais, além das dificuldades decorrentes da crise mundial, ainda tiveram esse problema adicional. O resultado disso tudo é mensurável quando se comparam os dados sobre os principais importadores de tratores e demais máquinas agrícolas do Rio Grande do Sul em 2008 e em 2009. No primeiro ano, as exportações para a Argentina representaram, em termos de valor, 25% do total obtido no exterior com as vendas de tratores e 35% do total recebido pelo Estado com as vendas de máquinas agrícolas — posições 84.32 a 84.37 da NCM (Garcia, 2009). Em 2009, a Argentina ocupou apenas o terceiro posto como maior compradora de tratores do Rio Grande do Sul e, em relação às máquinas agrícolas, esse País nem aparece na tabela porque ficou tão somente na quarta posição — com 9%, atrás da Venezuela (19%), do Paraguai (11%) e da Suíça (10%).

Comparativamente, a performance das vendas externas de tratores superou o das máquinas agrícolas agrupadas no capítulo 84. Isso ocorreu porque a dependência dessas últimas em relação ao mercado argentino era maior e também porque não foi possível encontrar substitutos à altura. Por exemplo, a venda de ceifeiras-debulhadoras (classificação 84.33.51.00 da NCM) para a Argentina caiu de US\$ 117 milhões para US\$ 8 milhões entre 2008 e 2009 e, no mesmo período, para a Suíça, o principal comprador do produto nesse último ano, subiu de US\$ 10 milhões para US\$ 15 milhões. Em relação aos tratores, a drástica redução de suas vendas para a própria Argentina e para o México — um dos países mais afetados pela crise internacional — foi, em parte, compensada pelo crescimento das vendas para outros mercados, como Marrocos, Venezuela e Iraque⁸.

⁷ No começo de 2009, a Bolsa de Cereais de Buenos Aires estimou que as perdas decorrentes da seca na Argentina poderiam acarretar um prejuízo de até US\$ 5 bilhões (Menos..., 2009).

⁸ De fato, em 2009, foi o mercado interno o sustentáculo do segmento de máquinas agrícolas — incluindo aí os tratores. Programas como o Mais Alimentos e o de Sustentação de Investimentos, voltados, respectivamente, para a agricultura familiar e para a agricultura empresarial, permitiram ao setor encerrar o ano com um pequeno acréscimo de vendas no mercado doméstico. Vide, a respeito, Cigana e Rubim (2009) e **Vendas...**, (2010).

Considerações finais

Devido basicamente à crise econômica internacional, em termos absolutos, as exportações gaúchas de 2009 apresentaram um resultado muito ruim. Comparativamente, nem tanto, uma vez que o Rio Grande do Sul teve uma *performance* superior à dos principais estados exportadores, à média brasileira e também à média esperada para variação, em dólares correntes, do comércio internacional de mercadorias. Já, quando se excluem do cálculo da receita as exportações acumuladas de energia elétrica, os dados do Estado igualam à média brasileira e ainda ficam superiores à média mundial e às da maioria dos principais estados exportadores do País.

Tiveram um comportamento que pode ser considerado de razoável para bom as vendas externas do complexo soja — com destaque para o grão —, do fumo, dos produtos petroquímicos e, principalmente, dos combustíveis minerais, embora nestes tenham sido incluídas operações de venda de energia elétrica que remontam a 2007. Por outro lado, carnes em geral, calçados, veículos e máquinas agrícolas tiveram um desempenho inferior à média estadual. No caso de veículos e máquinas agrícolas, um desempenho muito inferior.

Como não poderia deixar de ser, grande parte desse desempenho é reflexo da situação conjuntural por que passaram os principais mercados importadores de produtos gaúchos. Nesse sentido, os melhores resultados foram obtidos com os produtos que o Estado vende para a China, particularmente soja em grão. Além disso, a demanda da União Européia e o preço médio sustentaram a boa *performance* das vendas externas de fumo, e um acordo com uma petroleira venezuelana, o crescimento nas vendas de óleo diesel.

Por outro lado, a intensidade da crise econômica em países como Rússia, Estados Unidos e Venezuela explica a expressiva redução nas exportações de carnes em relação ao país euro-asiático, e de produtos de maior valor agregado em relação aos dois outros. Por fim, uma intensa estiagem na Argentina teve um efeito diverso sobre as exportações do Estado: por um lado, ajudou na recuperação do preço da soja no mercado externo, favorecendo os sojicultores gaúchos e, por outro, reduziu a renda dos agricultores daquele País, coibindo as compras dos até então maiores importadores de tratores e outras máquinas agrícolas oriundas do Rio Grande do Sul.

Anexo

Tabela A.1

Valor, variação do valor, do preço médio e da quantidade dos 50 produtos mais importantes da pauta exportadora do RS — jan.-dez./09 e jan.-dez./08

CÓDIGOS DA NCM (1)	RANKING (2)	DESCRIÇÃO DA NCM	VALOR (US\$ milhões)		VARIÇÃO % 2009 2008		
			2009	2008	Valor	Preço Médio	Quantidade (3)
2401	1	Tabaco não manufaturado	2 072	1 876	10,5	17,3	-5,9
1201	2	Soja em grão, mesmo triturada	1 937	1 618	19,7	-13,4	38,2
2716	3	Energia elétrica	1 085	6	18600,9	1068,8	1500,0
0207	4	Carne de aves, fresca, refrigerada ou congelada	1 039	1 294	-19,7	-17,6	-2,5
2304	5	Tortas (bagaços) de extração de óleo de soja	680	681	-0,2	6,5	-6,3
6403	6	Calçados de couro natural ou reconstituído	657	960	-31,6	-1,3	-32,1
2710	7	Óleos de petróleo, exceto óleos brutos	656	548	19,7	-41,0	102,8
3901	8	Polímeros de etileno	573	565	1,3	-33,6	52,5
0203	9	Carne suína fresca, refrigerada ou congelada	456	682	-33,1	-32,5	-1,0
8701	10	Tratores	316	495	-36,1	2,6	-35,2
1507	11	Óleo de soja	284	676	-57,9	-31,4	-38,7
1006	12	Arroz	241	291	-17,0	-28,2	15,6
4107	13	Couros preparados após curtimento ou secagem	225	301	-25,3	-23,8	-1,9
1602	14	Outras preparações e conservas de carne, miudezas ou sangue	217	246	-11,9	-16,1	5,0
3902	15	Polímeros de propileno	199	152	31,2	-35,9	104,6
9403	16	Móveis e suas partes	182	258	-29,7	-5,0	-26,0
8708	17	Partes e acessórios para veículos	178	296	-40,0	18,0	-49,2
9303	18	Armas de fogo que utilizam a deflagração de pólvora	161	111	45,1	15,3	25,9
8707	19	Carrocerias para veículos automóveis	142	290	-51,0	19,0	-58,8
2909	20	Éteres, éteres-alcoois e éteres-fenóis	131	172	-23,8	-19,1	-5,8
4703	21	Pastas químicas de madeira	123	160	-23,1	-28,6	7,8
8504	22	Transformadores elétricos e conversores elétricos estáticos	112	104	7,9	2,0	5,7
9998	23	Consumo de bordo	99	210	-52,8	-35,7	-26,5
8433	24	Máquinas e aparelhos para colheita ou debulha	98	280	-65,0	-5,9	-62,8
4011	25	Pneumáticos novos, de borracha	98	107	-8,3	8,3	-15,4
2902	26	Hidrocarbonetos cíclicos	91	164	-44,3	-34,6	-14,9
2901	27	Hidrocarbonetos acíclicos	85	151	-43,7	-53,0	19,7
6406	28	Partes de calçados	80	90	-11,4	14,5	-22,7
0210	29	Carnes e miudezas, salgadas ou em salmoura	79	112	-29,0	-7,8	-22,9
4104	30	Couros curtidos ou "crust", de bovinos	78	194	-59,9	-59,0	-2,2

(continua)

Tabela A.1

Valor, variação do valor, do preço médio e da quantidade dos 50 produtos mais importantes da pauta exportadora do RS — jan.-dez./09 e jan.-dez./08

CÓDIGOS DA NCM (1)	RANKING (2)	DESCRIÇÃO DA NCM	VALOR (US\$ milhões)		VARIÇÃO % 2009 2008		
			2009	2008	Valor	Preço Médio	Quantidade (3)
8716	31	Reboques e semirreboques	72	167	-56,8	-0,5	-56,6
4002	32	Borracha sintética e borracha artificial derivada dos óleos	72	106	-32,3	-40,7	14,1
6813	33	Guarnições de fricção para freios, embreagens, etc.	69	74	-5,9	-0,7	-5,3
0202	34	Carne bovina, congelada	68	88	-22,7	-16,2	-7,7
4401	35	Lenha e madeira em estilhas ou em partículas	66	91	-27,5	-8,3	-21,0
8467	41	Ferramentas pneumáticas	53	96	-45,2	4,9	-47,7
1001	42	Trigo e trigo com centeio	48	204	-76,5	-50,8	-52,3
8432	43	Máquinas e aparelhos para preparação do solo ou cultura	43	76	-43,5	16,7	-51,5
6404	44	Calçados de matérias têxteis	42	54	-23,0	2,0	-23,1
8474	45	Máquinas para trabalhar minerais sólidos ...	41	73	-43,5	-6,0	-40,0
4012	46	Pneumáticos recauchutados ou usados, de borracha	41	48	-14,6	-0,4	-14,3
0808	47	Maçãs, pêras e marmelos, frescos	41	43	-5,7	-19,4	17,0
1704	48	Produtos de confeitaria, sem cacau	40	50	-18,9	-2,3	-16,9
5603	49	Falsos tecidos	40	31	29,2	-12,1	46,9
3201	50	Extratos tanantes de origem vegetal	39	44	-10,5	18,1	-24,2
		Subtotal	13 457	14 789			
		TOTAL	15 236	18 352			
		Participação % Subtotal/Total	88,3	80,6			

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

(1) Classificação a quatro dígitos (posição) da NCM. (2) Em ordem decrescente de valor das exportações de 2009. (3) Valores originais em toneladas, com exceção de calçados, em pares, e tratores, em unidades.

Referências

CIGANA, Caio; RUBIM, Pietro. Venda de máquinas reboca vagas. **Zero Hora**, Porto Alegre, 14 set. 2009, p. 18.

COM INCLUSÃO de exportação de energia, resultado foi melhor que em 2008. **Clicrbs**. Disponível em: <<http://zerohora.clicrbs.com.br>>. Acesso em: jan. 2010.

COMUNELLO, Patrícia. Brasil quer driblar perdas com a Argentina. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 18 jan. 2010, p. 9.

CRISE financeira global também afeta o preço do suíno no mercado externo. **Valor Econômico**, São Paulo, 17 abr. 2009. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: abr. 2009.

EMPRESAS reduzem exportações de calçados. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 24/25/26 jul 2009, p. 11.

ESTEVES, Ana. País tem licença para vender frango à China. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 28 maio 2009, p. 15.

FÔLEGO ao emprego. **Zero Hora**, Porto Alegre, 10 set. 2009, p. 20.

GARCIA, Álvaro A. As exportações gaúchas em 2008. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 36, n. 4, p. 41-52, 2009.

GAÚCHOS & Chávez. **Zero Hora**, Porto Alegre, 10 jan. 2010. Seção Dinheiro, p. 2.

LISBOA, Edgar. Fumo no Senado. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 17 jun 2009, p.18.

MENOS crédito limita vendas de máquinas. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre. 23/24 fev. 2009.

SANTI, Alexandre de. Apesar da seca, soja cresce 1,8% no Estado. **Zero Hora**, Porto Alegre, 9 jun. 2009, p. 24.

SHORT – TERM trade statistics. Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: jan 2010.

SOJA acumula ganho superior a Ibovespa em maio. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 2 jun. 2009, p. 1.

UCHA, Danilo; GUIMARÃES, Luiz. Cadeia bovina debate estratégia de mercado. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 4 set. 2009. JCExpointer, p. 4 a 6.

VENDA de energia para a Argentina pode aumentar superávit comercial em 2009. **América Economia**. Disponível em: <<http://www.americaeconomia.com.br/>>. Acesso em: jan 2010.

VENDAS internas de máquinas agrícolas em 2009 foram de 55,3 mil unidades. **Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas do Rio Grande do Sul — SIMERS**. Disponível em: <<http://www.simers.com.br>>. Acesso em: jan 2010.

