

Análise setorial

As exportações gaúchas em 2011*

Álvaro Antonio Garcia**

Técnico da FEE

Resumo

O estudo trata do desempenho das exportações do Rio Grande do Sul em 2011. São analisados os principais produtos da pauta exportadora do Estado, como os do complexo soja — grão, farelo e óleo —, o tabaco, os cereais — arroz e trigo —, as carnes — de aves e suína —, os calçados e os tratores e demais máquinas agrícolas. Também são avaliados os mais importantes mercados que importam produtos gaúchos e as perspectivas futuras para modificações na pauta exportadora e países de destino.

Palavras-chave: Rio Grande do Sul; exportações; mercados importadores.

Abstract

The article describes Rio Grande do Sul's export performance in 2011. It analyzes the most important products in the export basket of the State, i.e., soy complex (soya beans, cake and oil), tobacco, cereals (rice and wheat), meats (poultry and swine), footwear, tractors and other agricultural machinery. It also evaluates the most important markets that import products from Rio Grande do Sul and the prospects for future changes in the composition of the export basket and in countries of destination.

Key words: State of Rio Grande do Sul; exports; import markets.

Introdução

As exportações gaúchas, no ano de 2011, alcançaram o valor de US\$ 19,4 bilhões, um crescimento, em dólares correntes, de 26,3% sobre o

resultado obtido em 2010. Esse pode ser considerado um bom desempenho, uma vez que, conforme o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o comércio mundial vinha crescendo — em dólares correntes, até o último trimestre do ano — cerca de 18% ao ano (Meta..., 2011). Em volume, a expansão calculada pela Fundação de Economia e Estatística (FEE) para o Rio Grande do Sul foi de 9,6%, bastante superior ao resultado esperado pela Organização Mundial do Comércio

* Artigo recebido em 31 jan. 2012.
Revisora da Língua Portuguesa: Maria Inácia Flor Reinaldo.

** E-mail: garcia@fee.tche.br
O autor agradece aos colegas do Núcleo de Análise Setorial da FEE os comentários e sugestões e, obviamente, os exime de quaisquer imprecisões remanescentes.

(OMC) para a evolução do comércio mundial em 2011, de 5,8% (FEE, 2012; OMC..., 2012)¹.

Comparativamente à média brasileira e às demais unidades da Federação, o resultado obtido pelo Estado foi apenas razoável. O crescimento das exportações gaúchas foi praticamente igual à média nacional, que atingiu 26,8% entre os anos considerados, chegando a US\$ 256 bilhões em 2011. Esses dados mantiveram o Rio Grande do Sul em quarto lugar entre os maiores exportadores do País, atrás de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro.

Este artigo, além desta sucinta **Introdução**, primeiramente, apresenta uma seção com o desempenho dos agregados e produtos mais importantes nas vendas externas do Estado ao longo de 2011. Depois, é feita uma análise dos principais mercados demandantes de produtos gaúchos, agrupados, *lato sensu*, por blocos econômicos. Nas considerações finais, procura-se, mais do que resumir o que aconteceu em 2011, discutir, a partir do verificado nos últimos anos, as tendências para os produtos mais expressivos da pauta exportadora do Rio Grande do Sul².

Desempenho dos agregados e dos produtos mais importantes

Complexo soja

As exportações gaúchas do complexo soja (grão, farelo e óleo) atingiram, em 2011, a soma de US\$ 4,7 bilhões, 57,5% acima do registrado no mesmo período do ano anterior. Foi um excelente resultado tanto em termos de preço quanto de volume. No caso do grão e do óleo, a variação dos preços foi a principal responsável pelo resultado, ao passo que, no caso do

farelo, a quantidade embarcada teve o peso preponderante (Tabela 1)³.

O melhor desempenho desse agregado, em termos de valor exportado, como sói acontecer, foi do grão de soja. No período em pauta, foram comercializados, aproximadamente, US\$ 3,0 bilhões desse produto, um aumento de 66,1% sobre o ano anterior. Essa expansão deveu-se, principalmente, ao aumento dos preços do grão, da ordem de 32,6%, embora o volume também tenha apresentado uma elevação expressiva de 25,3%.

Por outro lado, a exportação de farelo teve, no ano de 2011, uma alta de 41,2%, atingindo a soma de US\$ 1,2 bilhão. Nesse produto, a variação da quantidade, de 24,4 %, superou o aumento do preço, da ordem de 13,5%.

Já, o óleo de soja mostrou uma elevação de 52,5% no valor de suas vendas ao exterior, atingindo US\$ 576 milhões em 2011. Esse crescimento foi devido, primordialmente, ao comportamento do preço médio, que subiu 38,1% no período, uma vez que a quantidade embarcada evoluiu 10,4%⁴.

Terceiro maior exportador nacional dessa oleaginosa, o Rio Grande do Sul iniciou o plantio de soja, no final de 2010, em clima de pessimismo, devido ao fenômeno La Niña, que costumava provocar pouca chuva no período do desenvolvimento da lavoura. No entanto, contrariando as expectativas, a estiagem só causou algum prejuízo às regiões Sul e Sudoeste do Estado, enquanto, no Noroeste, onde se concentra o maior cultivo desse produto, as chuvas foram bem distribuídas, de maneira que, ao fim da safra 2010/2011, o Estado havia obtido uma colheita recorde desse produto: ao redor de 12 milhões de toneladas (Ucha, 2011).

Embora decisivo, o clima não foi o único responsável pelo ótimo desempenho das exportações gaúchas de soja e derivados. Com a fronteira agrícola do Estado esgotada há muito tempo, os sojicultores locais veem, nos ganhos de produtividade, a maior possibilidade de aumentar o volume colhido. Nesse sentido, a cada ano, eles buscam utilizar de técnicas mais avançadas, como sementes certificadas, correção do solo, variedades mais resistentes a pragas e doenças, bem como o uso de fertilizantes e

¹ Os dados apresentados neste texto, quando não citada nominalmente a fonte, foram obtidos ou elaborados a partir do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), através do Sistema Alice (Aliceweb2). Essas informações estão sistematizadas pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), cuja classificação é baseada no Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias (SH) (BR, 2012).

² Para um estudo mais detalhado sobre as exportações gaúchas em 2011, vide Garcia (2012).

³ As denominações que aparecem neste texto, para os capítulos da NCM (2 dígitos) e as posições (4 dígitos), foram resumidas pelo autor. Para obtê-las na íntegra, vide MDIC (Sistema Alice) ou Trade Map (Harmonized System).

⁴ Como os valores absolutos estão arredondados, nem sempre o cálculo entre eles expressa exatamente os percentuais apresentados ao longo do texto. Uma mostra mais detalhada desses valores encontra-se nas Tabelas 1 e 2.

máquinas mais modernas. Ou seja, avançam na utilização do melhor pacote tecnológico disponível, o que, no ano em pauta, funcionou a contento.

Ainda pelo lado da oferta, a conjuntura internacional também ajudou: os Estados Unidos, maior exportador mundial, esteve, ao longo do período, com seus estoques ajustados, ao mesmo tempo em que, na Argentina, terceira maior exportadora, a safra colhida foi inferior à do ano anterior. Dessa forma, criou-se mais espaço para a colocação dos produtos brasileiros no mercado externo.

Por outro lado, continuou forte a demanda chinesa por grãos de soja, que, transformados, servem

de ração para alimentar suínos e aves e, assim, garantir a alimentação de milhões de chineses, que, a cada ano, se dirigem aos centros urbanos em busca de melhores condições de vida.

Em suma, todo o conjunto de fatores assinalados acima viabilizou o melhor desempenho, em termos nominais, das exportações do complexo soja do Rio Grande do Sul em toda a sua história. Cabe ressaltar, no entanto, que a manutenção do real valorizado não permitiu aos sojicultores gaúchos o benefício completo dessa conjuntura internacional.

Tabela 1

Valor, variação do valor, do preço médio e da quantidade, segundo os códigos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), e principais mercados das exportações do RS — 2011

CÓDIGOS DA NCM	PRODUTOS	VALOR (US\$ 1 000)		VARIAÇÃO %		
		2011	2010	Valor	Preço Médio	Quantidade (1)
	A) Complexo soja	4 715 863	2 995 013	57,5	-	-
1201	Soja, mesmo triturada	2 961 372	1 782 456	66,1	32,6	25,3
2304	Farelo	1 178 014	834 505	41,2	13,5	24,4
1507	Óleo de soja	576 477	378 052	52,5	38,1	10,4
24	B) Fumo (tabaco)	1 901 659	1 815 517	4,7	-	-
2401	Tabaco não manufaturado	1 852 354	1 767 761	4,8	-4,5	9,8
10	C) Cereais	1 065 464	301 080	253,9	-	-
1006	Arroz	570 257	151 930	275,3	20,9	210,5
1001	Trigo	453 450	113 536	299,4	54,6	158,3
02	D) Carnes e miudezas, comestíveis	1 973 191	1 954 110	1,0	-	-
0207	Carne de aves	1 317 743	1 219 757	8,0	16,8	-7,5
0203	Carne suína	439 760	519 912	-15,4	10,3	-23,3
64	E) Calçados e suas partes	727 441	833 698	-12,7	-	-
6403	Calçados de couro natural	452 628	598 885	-24,4	9,7	-33,4
6406	Partes de calçados	150 128	121 424	23,6	18,4	4,4
87	F Veículos, suas partes e acessórios	1 358 200	977 593	38,9	-	-
8701	Tratores	345 354	325 714	6,0	9,8	-7,0
8708	Partes e acessórios dos veículos	317 666	265 617	19,6	6,3	12,5
84	G) Reatores nucleares, caldeiras e máquina	1 366 769	971 148	40,7	-	-
8432 a 8437	Máquinas agrícolas	354 969	299 272	18,6	6,3	11,6
8408	Motores diesel ou semidiesel	124 993	45 777	173,0	24,4	119,4
	Subtotal (A + B + G)	13 108 587	9 848 159	33,1	-	-
	Demais produtos	6 318 515	5 534 287	14,2	-	-
	TOTAL DO RS	19 427 102	15 382 446	26,3	-	-

FONTE DOS DADOS BRUTOS: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. Secex. Sistema Alice.

(1) Dados brutos em quilogramas, com exceção de calçados, em pares, e de tratores, em unidades.

Fumo

O Rio Grande do Sul é um tradicional exportador de fumo. É o maior exportador entre os estados da Federação, ao passo que o Brasil é o maior exportador mundial. Apesar de toda a campanha contra o uso do

tabaco, o Estado gaúcho, *grosso modo*, vem mantendo sua produção, porque os fumicultores locais não encontram outra atividade que lhes proporcione uma rentabilidade tão elevada. Por sua vez, a produção de tabaco no mundo mantém-se estabilizada em torno de 6,5 milhões de toneladas, refletindo uma demanda que tende a cair nos países desenvolvidos, e a estabilizar-

-se, ou mesmo aumentar, naqueles em desenvolvimento ou subdesenvolvidos⁵. Assim, tudo indica que, ainda por um bom tempo, haverá demanda por cigarros e, enquanto não forem obrigados, por lei ou por força da demanda, a reduzir ou a interromper seu cultivo, os fumicultores gaúchos deverão continuar abastecendo o mercado internacional.

As vendas externas do fumo e seus derivados estão agregadas no capítulo 24 da NCM. Em 2011, as exportações desses produtos alcançaram o valor de US\$ 1,9 bilhão, crescimento de 4,7% sobre o resultado do período anterior. Como de regra, foram as exportações de tabaco não manufaturado — posição 2401 da NCM — que dominaram amplamente as vendas do capítulo. Elas alcançaram cerca de US\$ 1,9 bilhão e o crescimento de 4,8 %, graças, unicamente, ao aumento no volume comercializado, de 9,8%, dado que os preços diminuíram 4,5% (Tabela 1). Uma combinação de maior volume colhido no Estado na safra 2010/2011 com queda na produção de alguns países produtores — Zimbábue, Malawi e Tanzânia — foi a causa do aumento na quantidade exportada.

Arroz e trigo

Por outro lado, se o fumo e a soja são produtos tradicionais na pauta de exportações do Rio Grande do Sul, o mesmo não acontece com o arroz, o milho e o trigo. Desses cereais, o arroz, mesmo sendo uma cultura tradicional de mercado interno, é o que tem uma representatividade mais assídua no mercado internacional, embora isso seja recente; e, em resposta à concorrência no Brasil da produção dos parceiros do Mercosul, Uruguai e Argentina, onde esse grão é cultivado visando ao mercado brasileiro, isso, muitas vezes, ocasiona um excesso de oferta no mercado nacional, o que leva os produtores gaúchos a buscarem compradores no mercado externo. Milho e trigo, por sua vez, apresentam comumente participações pouco expressivas nas vendas gaúchas ao exterior, porque o Estado é um importador líquido de milho, e o Brasil, de trigo. Assim é que, só em condições excepcionais de mercado, interno e/ou externo, esses produtos aparecem com algum peso nas exportações do Rio Grande do Sul. Sendo assim, de todos os cereais, em 2011, cabe destacar as vendas externas do arroz e do trigo.

O primeiro continuou sua trajetória de expansão no mercado internacional. Em 2011, a receita com as

exportações desse grão alcançou US\$ 570 milhões, um aumento de 275,3% sobre aquela obtida em 2010. Essa *performance* deveu-se mais ao aumento da quantidade comercializada, de 210,5%, do que ao preço médio, que apresentou uma alta de 20,9% no mercado internacional..

Já as exportações de trigo constituíram uma exceção. O valor, em 2011, alcançou um recorde histórico, de US\$ 453 milhões, com um crescimento de 299,4% sobre o do ano anterior. Ocorreram aumentos expressivos tanto no volume exportado, 158,3%, quanto no preço médio, 54,6 %. A oportunidade de colocação de uma maior quantidade do trigo gaúcho decorreu de medidas de proteção ao mercado interno impostas por dois grandes produtores mundiais, a Ucrânia e a Rússia (Caldas, 2011).

Carnes

As vendas externas de carnes *in natura* — carnes e miudezas, comestíveis, capítulo 2 da NCM —, pelo Rio Grande do Sul, atingiram, ao longo de 2011, o valor de US\$ 2,0 bilhões, crescimento de 1,0% sobre o verificado no ano anterior. Como de costume, preponderaram, nesse capítulo, as exportações de aves, basicamente carne de frango — fresca, refrigerada ou congelada —, secundadas pelas vendas externas de carne suína — também fresca, refrigerada ou congelada (Tabela 1).

As exportações de carne de aves alcançaram, em 2011, o valor de US\$ 1,3 bilhão, aumento de 8,0% sobre o US\$ 1,2 bilhão alcançado no ano de 2010. Os dados mostraram que esse desempenho positivo deveu-se, exclusivamente, à recuperação dos preços desse produto no mercado internacional, evolução de 16,8%, uma vez que as quantidades embarcadas registraram uma queda de 7,5%.

Em maio de 2011, comentando sobre a queda no volume das vendas verificada no primeiro trimestre, coincidentemente também de 7,5%, o presidente da Associação Gaúcha de Avicultura (Asgav), Nestor Freiberguer, afirmava que

[...] essa redução é vinculada diretamente à desvalorização do dólar. E a queda nas exportações pode comprometer a existência do setor, já que pela guerra fiscal deixamos de ser competitivos no mercado interno e passamos a depender das vendas para o exterior. Se perdermos a capacidade de exportar, qual será nossa saída? (Freitas, 2011).

Já, em 2010, o presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Frango (ABEF),

⁵ Vide, a respeito, Silveira e Dornelles (2010).

Francisco Turra, alertava para outro aspecto: o da perda de competitividade dos produtores sulistas, embora esteja em curso um processo de re-estruturação nas unidades locais. Segundo ele, o crescimento relativo das exportações do Centro-Oeste no agregado brasileiro decorreu porque os produtores daquela região “[...] cresceram pela facilidade logística e por contarem com instalações mais modernas, que agradam aos compradores estrangeiros” (Crise..., 2010). Ainda segundo Turra, “[...] se o ambiente não for favorável para a avicultura no Sul, a tendência é ir para o Centro-Oeste, porque lá tem milho barato, soja barata, área disponível e apoio. E essa migração pode ser muito rápida” (Gaúchos..., 2010).

As questões levantadas acima são relevantes, porque servem de alerta para um segmento produtivo que, ao longo dos últimos 20 anos, teve um papel de destaque nas exportações gaúchas, com uma taxa anual de crescimento bem acima da média mundial, ou seja, o Rio Grande do Sul, historicamente, vinha ganhando fatias do mercado internacional⁶. Assim, mesmo que, em 2011, as vendas externas tenham apresentado um crescimento em termos de valor, a evolução baseada exclusivamente no preço do produto pode indicar perda de competitividade. Além disso, a rentabilidade do produtor local também foi pressionada, porque a evolução do preço do frango no mercado internacional, de 16,8%, foi inferior à do principal insumo utilizado na sua produção, o milho, cujo preço externo, em 2011, cresceu 35,4%.

Já as vendas externas de carne suína do Estado atingiram, em 2011, o valor de US\$ 440 milhões, resultado este aquém do obtido no ano anterior de 15,4%. Esse desempenho deveu-se, exclusivamente, à queda do volume exportado, da ordem de 23,3%, não compensado pelo crescimento dos preços de 10,3%.

A *performance* das exportações de carne suína do Rio Grande do Sul era razoável até meados de junho de 2011, quando o principal importador desse produto, a Rússia, alegando motivos sanitários, decretou um embargo ao comércio com uma série de frigoríficos dos estados do Mato Grosso, Paraná e Rio Grande do Sul. Essa medida atingiu sobremaneira as vendas externas do Estado, uma vez que aquele País

euroasiático costumava comprar cerca de 80% da produção gaúcha comercializada no exterior⁷.

Calçados e suas partes

O capítulo 64 da NCM reúne as diferentes variedades de calçados e suas partes. Através desse conjunto, o Rio Grande do Sul exportou, em 2011, o valor de US\$ 727 milhões contra US\$ 834 milhões em 2010, ou seja, apresentou um resultado 12,7% menor (Tabela 1). Desse agregado, o mais relevante produto exportado pelo Estado é calçados de couro natural — posição 6403 da NCM —, que, em 2011, registrou o valor de US\$ 453 milhões, redução de 24,4 % frente ao número obtido em 2010. Entre esses dois anos considerados, o preço médio do calçado de couro natural teve um incremento de 9,7%, ao passo que o número de pares vendidos no exterior regrediu 33,4%.

Cabe salientar que o desempenho das exportações de calçados de couro natural seguiu uma trajetória que tem sido constante nos últimos anos: o preço nominal tende a elevar-se, resultado de um produto de maior valor agregado e da desvalorização do dólar, enquanto a quantidade de pares declina numa proporção muito maior, o que torna o valor do ano em pauta sempre inferior ao do ano anterior. Essa *performance* negativa da indústria de calçados de couro natural do Rio Grande do Sul é fruto, basicamente, da perda de competitividade no mercado em razão do elevado custo comparativo da mão de obra local, além da desvalorização do dólar, que torna os produtos brasileiros relativamente mais caros no exterior. Como consequência, a produção local perde mercados para outras regiões com custo de mão de obra mais barato e/ou com moeda desvalorizada. No plano nacional, perde mercados — de calçados de menor valor agregado — para alguns estados do Nordeste, notadamente para o Ceará. No plano internacional, perde mercados principalmente para a China, mas também para outros países asiáticos com baixo custo de mão de obra, como Vietnã, Indonésia e Índia⁸.

Mais recentemente, como resultado da situação descrita acima, empresas gaúchas — e brasileiras —

⁶ Considerando as mercadorias classificadas na posição 0207 da NCM e do Sistema Harmonizado — carne de aves —, entre 2001 e 2010, as exportações gaúchas desse produto cresceram, em valores correntes, em média, 15,1% a.a.; as brasileiras, 17,5% a.a.; e as mundiais, 8,7% a.a. Sobre a evolução das exportações mundiais no período, ver Trade Map.

⁷ Entre 2007 e 2010, em valores correntes, a Rússia adquiriu 82,4% do total exportado de carne suína pelo Estado.

⁸ Conforme o presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), Milton Cardoso, a relação do custo de mão de obra entre o Brasil e a China é de 1 para 12, “[...] ou seja, o valor de uma hora aqui paga 12 horas de trabalho nas fábricas chinesas” (Comunello, 2011).

têm fechado plantas e transferido suas produções para outros países, como para os da América Central; nesse caso, com o intuito de manter o acesso ao mercado norte-americano. Como exemplos, enumeram-se os casos da Vulcabrás/Azaléia, que manteve apenas a área administrativa em Parobé e abriu uma unidade na Índia; da Paquetá, que deixou de produzir sapatos para exportação em Sapiranga e inaugurou uma planta na República Dominicana; e da Schmidt Irmãos, que fechou sua fábrica de Campo Bom e foi produzir na Nicarágua (Comunello, 2011).

Por essas razões, as vendas externas de calçados de couro vêm declinando aceleradamente no Rio Grande do Sul. Para ter-se uma ideia do tamanho da perda de mercado, registre-se que, entre 2001 e 2010, enquanto as exportações mundiais desse produto evoluíram numa média de 6,0% a.a., as gaúchas diminuíram 7,2% a.a.⁹. Considerando-se apenas os últimos cinco anos, caíram, em termos nominais, mais da metade: em 2007, o Rio Grande do Sul exportou US\$ 1,0 bilhão em calçados de couro natural e, em 2011, conforme mencionado acima, vendeu ao exterior US\$ 453 milhões.

A situação agravou-se a tal ponto que, nos últimos anos, a preocupação do setor calçadista brasileiro não foi só com a perda de mercados internacionais, senão que com o próprio mercado local. No segundo semestre de 2009, o setor conseguiu que o Governo Federal impusesse uma tarifa sobre a importação do calçado chinês. Entretanto, a medida foi apenas parcialmente exitosa, uma vez que aumentou muito a aquisição de outros países asiáticos, evidenciando, assim, segundo os representantes do setor, uma operação de triangulação com o produto chinês.

Por outro lado, as exportações de partes de calçados têm aumentado nos últimos tempos, tendência que pode continuar nos próximos anos. Isso porque, além do desenvolvimento alcançado pelas empresas produtoras dessas mercadorias, a própria perda de competitividade do calçado, com a transferência de fábricas gaúchas para outros países, “puxa” a demanda externa. Ao comentar sobre o crescimento das exportações de partes e componentes de calçados para a Argentina, o presidente da Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couros, Calçados e Artefatos (Assintecal), Oséias Schroeder, afirma o seguinte:

Um fator que nos beneficiou muito na Argentina foi que, semelhante ao Brasil, eles implantaram um processo de restrição da importação de

calçados, o que fez com que a produção local aumentasse. Embora isso prejudicasse as exportações de calçados brasileiros prontos, a indústria argentina não está tão bem estruturada em relação ao setor de componentes quanto a nossa, e, portanto, eles têm que comprar produtos brasileiros. Na América Latina, o Brasil é preponderante em todos os aspectos da cadeia, como volume da produção, inovação, lançamentos, incorporação de tecnologia e investimento em design (Beledeli, 2011a)¹⁰.

Veículos e máquinas agrícolas

As exportações de veículos e de máquinas agrícolas — e suas partes e acessórios — estão inseridas em dois capítulos da NCM, o de número 87 e o de número 84. Enquanto o primeiro agrupa veículos, suas partes e acessórios, o segundo contém uma “infinitude” de produtos agregados sob o título de “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos e suas partes”. Dos produtos inseridos nesses dois capítulos, o Rio Grande do Sul têm tradição nas exportações, no caso do capítulo 87, de tratores e de partes de veículos e, no caso do capítulo 84, de máquinas agrícolas e de motores diesel e semidiesel.

Em 2011, as exportações gaúchas agrupadas no capítulo 87 somaram US\$ 1,4 bilhão, alta de 38,9% em relação ao resultado do ano anterior. Esse desempenho foi puxado pelas vendas de tratores — US\$ 345 milhões e incremento de 6% — e de partes e acessórios de veículos — US\$ 318 milhões e crescimento de 19,6% (Tabela 1)¹¹.

Embora a comercialização de tratores tenha mostrado uma evolução positiva, ela preocupa no médio e no longo prazos. Isso porque o Rio Grande do Sul exporta o maior número de tratores para a América do Sul, particularmente para a Argentina. Acontece que esse País vizinho, ultimamente, tem praticado uma política de defesa comercial, que implica criar obstáculos à colocação de determinados produtos em

¹⁰ Embora ainda predominem as exportações de partes de calçados para a União Europeia, 54,4% do total em 2011, neste último ano, cresceram muito as vendas para a Argentina, 67,1%; para a República Dominicana, 237,1 %; e para a Nicarágua, 98,0%.

¹¹ Sobre o capítulo 87, poder-se-ia ainda ressaltar a importância no crescimento das vendas externas de reboques e semirreboques, de ônibus e, principalmente, de automóveis, produto gaúcho este sem nenhuma tradição no comércio exterior. Além disso, como destaque negativo, ocorre a redução nas exportações de carrocerias.

⁹ Ver BR (2012) e Trade Map.

seu mercado. Dentre esses produtos, estão os tratores. O objetivo dessa política é forçar a internalização na produção desses bens, o que, de certa maneira, a Argentina já vem conseguindo. A John Deere e a AGCO, por exemplo, duas empresas transnacionais de tratores e máquinas agrícolas com unidades de produção no Estado, já anunciaram a intenção de criar novas plantas e/ou de aumentar sua produção no País do Prata. Frente à situação criada, as entidades representativas do setor no Brasil pedem ao Governo medidas retaliatórias, o que não tem acontecido na intensidade solicitada, porque, desde 2004, o País tem obtido superávit no comércio bilateral¹².

De qualquer forma, a política de defesa comercial do País vizinho já começa a mostrar resultados. Desmembrando-se os dados sobre vendas de tratores, observa-se que, para a Argentina, elas recuaram de US\$ 93 milhões para US\$ 39 milhões entre 2010 e 2011. Por sua vez, as vendas, para esse mesmo País, de partes e acessórios de veículos subiram de US\$ 88 milhões para US\$ 141 milhões no mesmo período. Isso pode indicar um processo em curso de substituição do produto acabado, tratores, por exemplo, por algumas de suas partes ainda não produzidas em escala suficiente no País vizinho. Por outro lado, ocorreu um aumento nas exportações de tratores para outros países, como Venezuela, Paraguai, Estados Unidos, México e África do Sul (Garcia, 2012).

As exportações gaúchas do capítulo 84 da NCM, à semelhança do ocorrido com o capítulo 87, alcançaram, em 2011, o valor aproximado de US\$ 1,4 bilhão, apresentando um incremento de 40,7% sobre o valor de 2010. Como já mencionado, no caso do Rio Grande do Sul, as vendas de máquinas agrícolas — inseridas entre as posições 8432 e 8437 da NCM — e as de motores diesel e semidiesel — posição 8408 da NCM — sobressaem-se às demais. Em 2011, as primeiras atingiram a soma de US\$ 355 milhões, aumento de 18,6 % sobre o ano anterior, e as de motores diesel e semidiesel atingiram US\$ 125 milhões, aumento de 173,0%.

¹² Em 2011, por exemplo, o Brasil exportou US\$ 22,7 bilhões para a Argentina e importou US\$ 16,9 bilhões. Por outro lado, embora a preocupação maior seja com a transferência de fábricas para a Argentina, o setor no Estado também está apreensivo em relação à migração para outras unidades da Federação. Ao comentar sobre o tema, Cláudio Bier, Presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas Agrícolas do Rio Grande do Sul (Simers), afirmou: “Somos um dos segmentos mais fortes do Estado, mas está acontecendo conosco o que aconteceu com o setor de calçados anos atrás. Estamos sofrendo um assédio muito forte para sair do RS” (Beledeli, 2011).

A observação mais detalhada dos dados de máquinas agrícolas sugere um comportamento semelhante ao verificado com os tratores. O até então grande mercado comprador, o da Argentina, apresentou uma queda nas aquisições de 10,4%, ou seja, passou de US\$ 82 milhões em 2010 para US\$ 74 milhões em 2011. Em contrapartida, as exportações para o Paraguai subiram muito, alcançando US\$ 103 milhões, acréscimo de 89,0%. Ainda que apresentando valores absolutos bem menores, subiram também as vendas externas de máquinas agrícolas para outros países, como Venezuela, Bolívia e África do Sul.

Em relação aos motores diesel e semidiesel, a Argentina foi novamente o maior mercado comprador; para o País vizinho, foram exportados US\$ 77 milhões, aumento de 463,5% sobre o ano anterior. Não foi possível esclarecer para que veículos, exatamente, foram direcionados esses produtos, mas é razoável supor que parte tenha sido para tratores e máquinas agrícolas.

Sendo assim, juntando-se os dados de máquinas agrícolas aos de motores diesel, pode-se corroborar o enunciado quando da análise das exportações de tratores: parece estar em andamento um processo de perda relativa do mercado argentino para determinados produtos acabados, *pari passu* um crescimento nas exportações de partes e acessórios desses mesmos produtos. E, dada essa conjuntura, o Estado busca uma diversificação de mercados, notadamente em outros países da América do Sul.

Principais mercados importadores

Conforme mostra a Tabela 2, o bloco econômico constituído pela China, Hong Kong e Macau importou do Rio Grande do Sul mercadorias no valor de US\$ 3,7 bilhões, com crescimento de 39,1% em relação ao ano anterior. A China, obviamente, foi o maior comprador desse bloco, com quase 92% do total¹³. Esse País asiático adquiriu, principalmente, grão de soja, e, num segundo plano, tabaco não manufaturado e óleo de soja.

A União Europeia foi o segundo bloco econômico mais importante para o Estado em 2011. Importou cerca de US\$ 3,6 bilhões, um incremento de 17,1%.

¹³ Hong Kong é uma região administrativa especial da República Popular da China. Como possui um alto grau de autonomia, inclusive em relação à sua política econômica, é tratada, comercialmente, com se fosse um país independente.

Dentre os países desse bloco, a Holanda foi a principal compradora, seguida da Alemanha e da Bélgica. A União Europeia adquiriu, principalmente, farelo de soja, seguido de tabaco não manufaturado e de polímeros de etileno.

Os países do Mercosul constituíram o terceiro melhor mercado para o Rio Grande do Sul. Para eles, o Estado exportou, em 2011, US\$ 3,1 bilhões, elevação de 16,9% comparativamente ao ano de 2010. Para esse bloco, destacaram-se as exportações de polímeros, de máquinas agrícolas e de óleo diesel. Apesar dos entraves impostos pela Argentina, esse País continuou sendo o maior comprador dentre os países do Mercosul, tendo, inclusive, aumentado suas importações em 17,6%, graças à elevação nas aquisições de polímeros, de automóveis de passageiros e de partes de veículos, dentre outras.

Para os países do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), o Estado vendeu, em 2011, o equivalente a US\$ 1,7 bilhão, sendo, dos blocos econômicos aqui analisados, o que apresentou o segundo pior resultado para o Estado, com aumento nas vendas de apenas 8,6%. Os Estados Unidos, como de costume, foi o maior importador dentre os países desse bloco, que adquiriu, principalmente, tabaco não manufaturado, hidrocarbonetos acíclicos e calçados de couro natural. O resultado das vendas para os Estados Unidos pode ter sido influenciado, dentre outros fatores, pelo baixo crescimento de sua economia e a desvalorização do dólar, pela perda das vantagens tributárias decorrentes da não renovação, por aquele País, do Sistema Geral de Preferências (SGP)¹⁴.

As exportações para os países da América do Sul (exclusive Mercosul) foram muito boas, atingiram US\$1,6 bilhão, com crescimento de 35,1%, quando da comparação entre 2011 e 2010. A Venezuela despontou como o maior comprador, com aumento de 85,8% em suas importações, concentradas em reboques/semirreboques e tratores. Para a região como um todo, o Rio Grande do Sul basicamente exportou, além de polímeros, produtos de maior valor agregado oriundos de sua indústria metal-mecânica, como carrocerias, reboques/semirreboques e tratores.

Já, para os países da Liga Árabe, o resultado foi ainda melhor. As vendas do Estado cresceram 43,2%,

chegando a US\$ 1,4 bilhão em 2011. Esse desempenho aconteceu, porque tradicionais importadores de carne de frango, como a Arábia Saudita e os Emirados Árabes Unidos, aumentaram suas aquisições, ao passo que apareceram novos compradores para o óleo de soja, como o Egito e, supõe-se, excepcionalmente, para o trigo, como a Argélia e a Tunísia.

Dentre as regiões aqui analisadas, observou-se que a melhor *performance* do Estado, em termos de crescimento percentual do valor, foi no comércio com a África Subsaariana. Para os países da também denominada África Negra, o Rio Grande do Sul exportou, em 2011, o equivalente a US\$ 942 milhões, um aumento de 57,3% comparativamente ao ano de 2010. África do Sul, Nigéria e Argélia foram os três principais importadores de produtos gaúchos. *Grosso modo*, as compras dos países da região estiveram concentradas em produtos alimentícios — basicamente arroz, mas também carnes e trigo — e, bem além, em tratores e suas partes.

Por outro lado, o pior desempenho para o Estado aconteceu no comércio com a Comunidade dos Estados Independentes (CEI), composto basicamente pelos países da antiga União Soviética. Os US\$ 492 milhões obtidos em 2011 estiveram 19,7 % abaixo do resultado verificado no ano anterior. Esse desempenho aconteceu porque, no caso da CEI, as vendas gaúchas estão muito concentradas em um só país, a Rússia, e em um só produto, a carne suína. Assim, o embargo russo à carne suína produzida no Estado, a partir de meados de 2010, foi o principal responsável pela redução nas exportações para esse bloco econômico. Todavia, como contraponto a uma queda mais intensa, verificou-se um aumento expressivo nas vendas para a Ucrânia, que saltaram de US\$ 22 milhões para US\$ 96 milhões. Esse ainda é um valor absoluto baixo; mas o interessante é que as exportações de carne suína para a Rússia caíram 53,6% e para Ucrânia, sua vizinha, subiram 672,8%.

¹⁴ A participação do Brasil no SGP trazia benefícios tributários ao País. Um estudo da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS) mostrou que, em 2010, do US\$ 1,2 bilhão obtido no comércio do Estado com os Estados Unidos, pelo menos US\$ 302,2 milhões se enquadravam nas regras de redução tarifária do SGP (Fim..., 2011).

Tabela 2

Exportações gaúchas para blocos econômicos e países selecionados — 2011

BLOCOS E PAÍSES	VALOR (US\$ 1000)		VARIAÇÃO %	PARTICIPAÇÃO PAÍS/TOTAL DO BLOCO (%)
	2011	2010		
China, Hong Kong e Macau	3 680 879	2 645 625	39,1	-
China	3 382 742	2 394 156	41,3	91,9
União Europeia (UE)	3 611 006	3 084 569	17,1	-
Países Baixos (Holanda)	697 658	600 006	16,3	19,3
Mercado Comum do Sul (Mercosul)	3 092 892	2 644 671	16,9	-
Argentina	1 977 313	1 681 913	17,6	63,9
Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)	1 701 148	1 566 151	8,6	-
Estados Unidos	1 378 615	1 224 229	12,6	81,0
América do Sul (exclusive Mercosul)	1 634 886	1 209 753	35,1	-
Venezuela	448 429	241 392	85,8	27,4
Liga Árabe	1 409 962	984 941	43,2	-
Arábia Saudita	345 449	252 450	36,8	24,5
África Subsaariana	941 845	598 604	57,3	-
África do Sul	221 985	195 077	13,8	23,6
Comunidade dos Estados Independentes (CEI)	491 568	612 205	-19,7	-
Federação da Rússia	337 887	548 277	-38,4	68,7
Subtotal dos blocos econômicos selecionados	16 564 186	13 346 519	24,1	-
TOTAL DO RS	19 427 102	15 382 446	26,3	-

FONTE DOS DADOS BRUTOS: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio. Secex. Sistema Alice.

Considerações finais

Foi bom o desempenho das exportações gaúchas em 2011. Em dólares correntes, o seu crescimento foi superior ao esperado para as exportações mundiais, o que significa que o Estado ganhou *market share* no mercado global. Por outro lado, o aumento obtido pelo Rio Grande do Sul foi próximo daquele verificado no Brasil como um todo, o que manteve o Estado como o quarto maior exportador entre os estados da Federação.

Mas esse desempenho esteve muito centrado nos produtos agrícolas. Por exemplo, se, em 2011, as vendas do complexo soja e de cereais tivessem repetido o resultado de 2010, o crescimento do Rio Grande do Sul passaria dos 26,3% efetivamente obtidos para apenas 10,1%, isto é, muito abaixo do patamar brasileiro e mesmo do mundial. O que preocupa no caso desses produtos agrícolas não é a demanda mundial, que, tudo indica, deverá evoluir em patamares próximos dos atuais ao longo dos próximos anos, dado o processo de rápida urbanização do mundo em desenvolvimento *vis-à-vis* uma escassez relativa de áreas agriculturáveis. Os preços, mesmo que sujeitos a alterações mais significativas — ainda mais agora, que parte dos produtos agrícolas passa a

ter expressão na carteira dos grandes fundos de investimento —, também não deverão afastar-se muito dos patamares atuais. O que instiga é saber se o Estado terá condições de aumentar sua oferta para aproveitar as oportunidades dessa conjuntura. Como a fronteira agrícola estadual está esgotada, aumentos na produção ficam basicamente na dependência do crescimento da produtividade, o que a agricultura gaúcha vem conseguindo em níveis satisfatórios, a não ser quando ocorrem problemas climáticos, especialmente estiagens. E elas ocorrem, em maior ou menor intensidade, em dois a cada cinco anos.

A solução costumeiramente alardeada para esse problema reside na irrigação em larga escala. Mas a sua disseminação para o Estado como um todo parece inviável economicamente. Não tanto pela quantidade de água a ser armazenada, mas, principalmente, pelo custo dos equipamentos e da energia necessários para transportar e aplicar a água na totalidade das lavouras, boa parte delas erguidas sobre topografia não plana.

Por sua vez, a exportação de fumo, embora também sujeita às variações climáticas, depende mais da evolução da demanda mundial que, conforme visto, está estagnada. E, com a divulgação cada vez maior dos malefícios do cigarro, essa demanda não deverá

crescer a ponto de rebater num salto expressivo das vendas externas desse produto.

Já, o futuro das exportações de carnes pelo Rio Grande do Sul, dado uma demanda mundial por proteína animal em crescimento constante, parece depender da capacidade das unidades produtivas locais de se reestruturarem, para não perderem mercados para outras regiões do mundo, inclusive para o Centro-Oeste brasileiro.

Portanto, em relação aos principais produtos agropecuários, o futuro das vendas externas do Estado, à exceção do fumo, aponta para uma dependência maior das condições de oferta dos produtos do que propriamente da procura por eles.

O mesmo não acontece com os produtos intensivos em trabalho, como os calçados, onde o custo relativo da mão de obra local e a valorização do real não só arrasaram as vendas externas, como ainda criaram uma situação onde, hoje em dia, a maior luta dos calçadistas parece ser o de garantir o mercado brasileiro. Como esse se manteve em expansão nos últimos anos, o setor tem conseguido sobreviver satisfatoriamente, embora com alguns sobressaltos. Observou-se, ainda, uma nova onda de deslocamento das fábricas de calçados, agora para além fronteiras, por exemplo, em direção à Argentina e à América Central, nesta última em busca de acesso ao mercado norte-americano. Esse movimento, num primeiro momento, tem favorecido as vendas externas de partes de calçados dado a baixa complementariedade da cadeia produtiva do setor nesses países. Por outro lado, continuou o processo de agregação de valor ao calçado gaúcho, através de *design*, marca própria, etc., com o intuito de, num futuro ainda indefinido, o Estado voltar a ser um grande exportador desse produto, agora num outro nicho de mercado, que, atualmente, é ocupado por países como a Itália.

Por outro lado, as exportações de tratores e máquinas agrícolas poderão apresentar um forte baque na comercialização externa se, efetivamente, a Argentina continuar com sua política de substituição de importações. Foi esse País que alavancou as vendas gaúchas do setor a partir da criação do Mercosul, em 1991, e, mais recentemente, em função da alta dos preços das *commodities* agrícolas. Se agora será o seu algoz, isso vai depender, além da continuidade da sua política comercial, da estratégia das empresas transnacionais que atuam no setor aqui no Estado. Mas, ainda que haja redução do mercado argentino, permanece a esperança da evolução da demanda em outros países da América do Sul e, quiçá, na África

Subsahariana, última grande fronteira agrícola mundial.

A análise dos mercados compradores de produtos gaúchos em 2011 sinalizou algumas tendências, em certo sentido, já esperadas. Cresceram abaixo da média estadual as vendas para mercados tradicionais, como o NAFTA, a União Europeia e o Mercosul, e diminuíram as exportações para a CEI. Por outro lado, aumentaram acima da média de crescimento estadual as vendas para a China, para a América do Sul (exclusive Mercosul), para a Liga Árabe e para a África Subsahariana.

Obviamente que não ocorreu, talvez à exceção da América do Sul (exclusive Mercosul), uma substituição de mercados *stricto sensu*, porque os produtos que o Estado vendeu para a China, Liga Árabe e África Subsahariana não são, *grosso modo*, os mesmos que costuma vender para o NAFTA e para a União Europeia. Por outro lado, os produtos costumeiramente colocados nos países do Mercosul foram, em parte, “deslocados” para outros países da América do Sul.

Num sentido amplo, no entanto, pode-se dizer que, mesmo com o decréscimo relativo nas exportações para os países desenvolvidos — não todos, para o Japão, por exemplo, elas cresceram acima da média —, o Rio Grande do Sul teve capacidade de substituir mercados e conseguir crescer acima da média mundial.

A partir disso, a questão que se coloca é a de saber em que medida é possível recuperar os mercados dos países desenvolvidos e manter esses outros “conquistados” recentemente. Poder-se-ia especular que a recuperação econômica dos Estados Unidos — já em curso — e da União Europeia — que se supõe ocorra no médio prazo — seguramente aumentará a demanda por produtos gaúchos. Porém, tendo em vista que as compras dos Estados Unidos são de produtos de maior valor agregado, a possibilidade de o Rio Grande do Sul aumentar suas exportações para lá vai depender de outros fatores, como a evolução da taxa de câmbio; no caso da União Europeia, vai depender, sobretudo, do próprio crescimento da região.

Em relação aos países em desenvolvimento, à exceção dos da América do Sul, boa parte da demanda esperada é por produtos agrícolas, e tende a aumentar à medida que esses países, como os da Liga Árabe e os da África Subsahariana, ingressarem num processo de crescimento sustentado. Sendo assim, nesse caso, o problema principal parece ser o da capacidade de o Estado criar condições para aumentar

sua produção, de modo a satisfazer uma demanda mundial em constante expansão.

Referências

BELEDELI, Marcelo. Indústria de máquinas agrícolas sofre pressão da Argentina e de outros estados. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 5, 28 set. 2011a.

BELEDELI, Marcelo. Setor de componentes para calçados vive momento histórico. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 5, 18 abr. 2011.

BRASIL. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio — MDIC. Aliceweb2. Disponível em: <<http://alicesweb2.mdic.gov.br/>>. Acesso em: jan. 2012.

CALDAS, Bruno. Destaque nas exportações gaúchas. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 10, 23-25 set. 2011.

COMUNELLO, Patrícia. Abicalçados alerta que setor está às portas de nova crise. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 6, 16 maio 2011.

CRISE afeta exportações de frango para a Europa. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 17, 27 maio 2010.

FIM da isenção nos EUA atinge venda gaúcha. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 6, 2 maio 2011.

FREITAS, Clarisse de. Câmbio reduz em 7,5% embarques de frango. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 15, 4 maio 2011.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA ESTATÍSTICA SIEGFRIED EMANUEL HEUSER — FEE. **Exportações estaduais crescem 9,6% em volume em 2011**. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/p_g_exportacoes_destaque_mes.php>. Acesso em: jan. 2012.

GARCIA, Álvaro Antônio. As exportações gaúchas em 2009. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 37, n. 4, 2010.

GARCIA, Álvaro Antônio. **As exportações gaúchas em 2011: desempenho e perspectivas**. Porto Alegre: FEE, 2012 (Textos para Discussão n. 100). Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/publicacoes/p_g_tds_detalhe.php?ref=100>.

GAÚCHOS buscam liderança... **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 26, 20 jul. 2010.

<http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/p_g_exportacoes_destaque_mes.php>. Acesso em: jan. 2012.

META de exportação passa a US\$ 257 bilhões. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 11, 02-04 set. 2011.

OMC reduz projeção de crescimento do comércio mundial em 2011 para 5,8%. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/>>. Acesso em: jan. 2012.

SILVEIRA, Rogério; DORNELLES, Mizael. Mercado mundial de tabaco, concentração de capital e organização espacial: notas introdutórias para uma geografia do tabaco. **Scripta Nova: Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales**, Barcelona, Universidad de Barcelona, n. 338, oct. 2010. Disponível em: <<http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-338.htm>>. Acesso em: jan. 2012.

TRADE MAP. **Trade statistics for international business development**. Disponível em: <<http://www.trademap.org/>>.

UCHA, Danilo. Confirma-se a safra recorde de soja no Rio Grande do Sul. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 16, 3 mar. 2011.

