

As exportações gaúchas em 2007*

Álvaro Antônio Garcia**

Economista da FEE

Introdução

Ao longo de 2007, as exportações gaúchas cresceram, em valor, aproximadamente 27%.¹

Trata-se de um ótimo desempenho, mesmo considerando uma base comparativa um pouco deprimida, dadas as frustrações das safras agrícolas de 2004 e 2005, cujos volumes não foram integralmente recuperados em 2006. Essa taxa de crescimento supera o aumento das exportações brasileiras, de 17% no mesmo período, e as estimativas para 2007 do crescimento do PIB e do comércio mundial, de 5% e 14% respectivamente, conforme o FMI, e das exportações latino-americanas, de 12% segundo a CEPAL.

Os US\$ 15,0 bilhões exportados pelo Rio Grande do Sul no período acima referido colocam-no na terceira posição entre as unidades da Federação, abaixo de São Paulo e Minas Gerais — com US\$ 51,7 bilhões e US\$ 18,4 bilhões respectivamente — e acima do Rio de Janeiro e do Paraná — com US\$ 14,3 bilhões e US\$ 12,3 bilhões. Embora não tenha alterado sua posição no *ranking* das exportações brasileiras, o Rio Grande do Sul aumentou sua participação, alcançando 9,3% em 2007, contra os 8,6% obtidos no ano anterior. Os principais compradores externos da produção gaúcha foram os Estados Unidos, com 12% do total, e, depois, a China e a Argentina, ambos com cerca de 10% (Tabela 1).

A seguir, comenta-se sobre os principais produtos da pauta exportadora gaúcha, procurando explicitar alguns fatores responsáveis pelo desempenho de cada um deles.

Principais produtos

Complexo soja

As exportações gaúchas do complexo soja apresentaram um ótimo desempenho em 2007. Foram exportados US\$ 1.606 milhões de soja em grão, US\$ 466 milhões de farelo e US\$ 462 milhões de óleo de soja, valores superiores ao do ano anterior em 117%, 41% e 56% respectivamente. Os principais mercados compradores foram, no caso da soja em grão, a China, com 54% do total, no caso do farelo, a Indonésia, com 17%, e, no caso do óleo, o Irã, com 35% (Tabela 1).

A origem desse comportamento está na excelente safra do ano agrícola 2006/07, quando foram colhidas no Estado 9,67 milhões de toneladas dessa oleaginosa, 28% acima do registrado no ano anterior. Essa produção constituiu-se em novo recorde histórico, sendo superior inclusive à produção de 2003, que alcançara 9,57 milhões de toneladas. Além da safra farta, os produtores também foram beneficiados pela excelente procura mundial, graças à forte demanda chinesa e à alta dos preços do petróleo no mercado internacional, que realimentou a busca de fontes alternativas de energia. Os Estados Unidos, por exemplo, passaram a incentivar a produção de etanol a partir do milho, induzindo a uma redução da área plantada com soja e, assim, puxando para cima os preços tanto do cereal quanto da oleaginosa. Por essas razões, em 2007, os produtores gaúchos obtiveram, em média, uma remuneração, em dólares, superior à do ano anterior em 30% no caso da soja em grão, em 22% no caso do farelo e em 47% no do óleo, tendo o preço deste último produto quebrado seu recorde histórico na Bolsa de Chicago (Alto..., 2007).

Essa tendência altista dos preços do grão e demais derivados da soja teve um pequeno arrefecimento, quando da crise imobiliária dos Estados Unidos, devido à retirada de recursos na Bolsa de Chicago por parte de alguns fundos de investimento. Mas, passada a turbulência, os fundos voltaram a investir em *commodities* agrícolas, e o preço da soja retomou a escalada ascendente, tendo o do grão chegado ao final do ano num patamar próximo ao do seu recorde histórico (Meira, 2008).

* Artigo recebido em 18 jan. 2008.

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

O autor agradece as colegas Beky Macadar, Sonia Teruchkin e Teresinha Bello pelos comentários e sugestões e ao estagiário Gustavo Meira Carneiro pelo 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 de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Há que se ressaltar, no entanto, que o excelente volume de produção e o bom comportamento dos preços no mercado internacional foram contrabalançados, mais uma vez, pela desvalorização do dólar frente ao real. Através desse mecanismo, os sojicultores têm sofrido importantes perdas de renda ao longo dos últimos anos. Entre 2003 e 2007, por exemplo, o dólar desvalorizou-se 37% e, entre 2006 e 2007, cerca de 11%.² Além disso, em 2004, e principalmente em 2005, os produtores de soja tiveram acentuadas frustrações de safra, de modo que parecem corretas suas afirmativas de que, apesar do sucesso desses dois últimos anos — em especial o de 2007 —, ainda não recuperaram integralmente as perdas anteriores.

Para os próximos anos, a tendência é de manutenção dos preços em patamares mais elevados do que o da média histórica, seja pela forte demanda chinesa, que não dá ares de arrefecimento, seja pelo crescimento da produção de combustíveis alternativos em diversas partes do mundo. Alguns desses combustíveis ou concorrem em área com a soja, ou são elaborados a partir dela, como é o caso da produção de biodiesel no Brasil. Nesse sentido, dificilmente se terá no mercado externo um excesso de oferta, podendo, entretanto, os preços dessa oleaginosa caírem momentaneamente em função de algum fato relevante, como uma crise financeira internacional que leve os fundos de investimento a reduzirem suas posições no mercado de *commodities* agrícolas.

Se os preços da soja se mantiverem em níveis relativamente elevados, pode-se esperar para o Brasil um aumento na área plantada com essa oleaginosa. Já no Rio Grande do Sul, devido ao esgotamento da fronteira agrícola, a expansão da soja fica condicionada à redução do plantio de outras culturas de verão, dentre elas, o milho, para o qual, a expectativa também não é de redução de área, devido aos ótimos preços que o cereal vem alcançando no mercado externo, pelas razões já mencionadas. Assim, um crescimento expressivo no valor nas exportações de soja parece condicionado a novos recordes de produtividade e/ou à seqüência na escalada de seus preços. Mas a produtividade de 2007 dificilmente será reproduzida em 2008, porque o resfriamento das águas do Pacífico na costa do Peru —

fenômeno conhecido como La Niña —, historicamente, traz pouca chuva para a área produtora de soja no Rio Grande do Sul, prejudicando sua colheita (Castro, 2007). Os preços dessa oleaginosa, por sua vez, já se encontram num patamar elevado. Em suma, se, em 2008, o complexo soja repetir o resultado de 2007, já terá sido um feito considerável.

² Para esse cálculo, foi considerada a taxa de câmbio média de cada ano a partir dos valores diários da Ptax, fornecida pelo Banco Central do Brasil. Se fossem considerados para o cálculo apenas os valores do início (01.01.03) e do fim do período (31.12.07), a desvalorização da moeda norte-americana seria de 50%.

Tabela 1

Valor e variação percentual dos primeiros produtos e participação dos maiores mercados nas exportações do RS — 2007

CÓDIGOS	SUBCAPÍTULOS	VALOR (US\$ 1 000)	VARIAÇÃO Δ% 2007 2006	PRINCIPAIS MERCADOS
2401	Fumo não manufaturado.....	1 615 651	34,5	Bélgica (18%), China (17%), Estados Unidos (15%) e Alemanha (8%)
1201	Soja, mesmo triturada.....	1 605 973	117,2	China (54%), Tailândia (13%), Irã (6%) e Holanda (5%)
6403	Calçados de couro natural.....	1 036 843	-6,6	Estados Unidos (46%), Reino Unido (16%), Itália (7%) e Canadá (3%)
0207	Carne de aves.....	920 799	28,6	Arábia Saudita (13%), Japão (11%), Emirados Árabes (11%) e Hong Kong (7%)
3901	Polímeros de etileno em formas primárias	642 754	11,2	Argentina (37%), Chile (11%), Bélgica (8%) e China (4%)
0203	Carne suína.....	639 217	13,8	Rússia (90%), Hong Kong (3%), Argentina (2%) e Cingapura (1%)
2710	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	551 995	121,5	Paraguai (28%), Antilhas Holandesas (26%), Argentina (22%) e Uruguai (17%)
2304	Farelo de soja	467 536	41,1	Indonésia (17%), Austrália (16%), Coreia do Sul (14%) e Espanha (12%)
1507	Óleo de soja	462 310	56,2	Irã (35%), China (26%) Bangladesh (14%) e Índia (9%)
8701	Tratores.....	400 098	31,6	Argentina (22%), México (14%), Venezuela (11%) e Estados Unidos (10%)
4107	Couros preparados, após curtimenta, de bovinos e de eqüídeos (couro cabado) ..	284 906	-5,3	Hong Kong (19%), Estados Unidos (15%), China (12%) e Alemanha (7%)
8708	Partes e acessórios para veículos	267 916	15,3	Estados Unidos (28%), Argentina (14%), México (9%) e África do Sul (9%)
9403	Móveis e suas partes.....	263 137	8,3	Reino Unido (15%), Estados Unidos (11%), Argentina (9%) e Chile (8%)
8707	Carrocerias para veículos.....	253 660	5,7	México (18%), Chile (18%), Argentina (17%) e Peru (15%)
4104	Couros e peles de bovinos e eqüídeos pré-parados (<i>wet blue</i> e <i>crust</i>)	227 833	20,9	Itália (28%), Estados Unidos (17%), China (12%) e Hong Kong (7%)
8433	Máquinas e aparelhos agrícolas.....	223 234	47,5	Argentina (57%), Paraguai (11%), Venezuela (4%) e Alemanha (4%)
2902	Hidrocarbonetos cíclicos.....	196 607	26,0	Estados Unidos (57%), Argentina (39%), China (2%) e Chile (1%)
1602	Preparações e conservas de carne, miudezas ou de sangue.....	173 795	34,9	Reino Unido (20%), Alemanha (16%), Holanda (16%) e Estados Unidos (9%)
3902	Polímeros de propileno e outras olefinas	162 089	38,9	Argentina (36%), Bélgica (11%), Turquia (7%) e Nigéria (7%)
8716	Reboques e semi-reboques.....	161 178	42,9	Venezuela (29%), Chile (19%), Argentina (12%) e Reino Unido (8%)
	Subtotal	10 557 530	32,7	-
	Outros	4 460 144	16,0	-
	TOTAL	15 017 674	27,2	Estados Unidos (12%), Argentina (10%), China (10%) e Rússia (5%)

FONTE: MDIC/Secex/Sistema Alice.

Carnes

Carne de aves

As exportações gaúchas de carne de aves alcançaram, em 2007, o valor de aproximadamente US\$ 921 milhões, um crescimento de 29% sobre o mesmo período do ano anterior. O volume comercializado foi 7% superior ao de 2006, e o preço médio da carne de aves esteve 21% acima do alcançado naquele ano.

As duas principais mercadorias comercializadas — o frango em pedaços congelado e o frango inteiro congelado — apresentaram crescimento de receita da ordem de 26% e 43% respectivamente, saltando de US\$ 440 milhões para US\$ 556 milhões no caso do frango em pedaços e de US\$ 228 milhões para US\$ 327 milhões no caso do frango inteiro. O principal mercado para o primeiro foi o Japão, com 19% do total, e, para o segundo, a Arábia Saudita, com 26% do total. Para as aves como um todo, os três maiores compradores foram a Arábia Saudita, com 13% do total, seguida pelo Japão e pelos Emirados Árabes, ambos com 11% do total (Tabela 1).³

Um dos motivos dos dados positivos de 2007 é a fraca base de comparação, visto que o ano de 2006 não foi bom para as exportações gaúchas. Naquele ano, além de a gripe aviária, na Europa e na Ásia, ter retraído a demanda mundial, o aparecimento da doença de Newcastle no Estado provocou o embargo parcial ou total de compras do frango *in natura* por parte de diversos países. Esses fatores acarretaram queda de preços e quantidades em 2006 — de 17,6 % e 13,9 % respectivamente.

Em 2007, a demanda internacional retomou o patamar pré-crise, e também os preços recuperaram-se, não só pelo crescimento da procura, mas igualmente devido ao expressivo aumento no preço do milho, o principal insumo da produção aviária. O preço médio da tonelada exportada de frango em pedaços aumentou 20%, e a do frango inteiro subiu 27%. Ademais, cresceram bastante as quantidades exportadas para Hong Kong e Rússia, no caso do frango em pedaços, e para a Arábia Saudita e os Emirados Árabes, no caso do frango inteiro. Para a Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango (Abaf), três fatores aumentaram a demanda

externa por esse produto. Nos países do Extremo Oriente, foi a substituição de parte do consumo de carne suína por carne de aves, devido ao aparecimento da doença da orelha azul em suínos (ver sobre carne suína). Além disso, também contribuíram a elevação do preço da carne bovina no mercado externo e a redução de matrizes por parte dos produtores europeus em função da gripe aviária de 2006 (Exportação..., 2007).

Tudo isso, no entanto, não foi suficiente para garantir uma boa rentabilidade para os produtores e para a indústria do frango, uma vez que, além da continuada valorização do real, que fez o País perder competitividade frente a importantes concorrentes, como a Tailândia, 2007 foi um ano, como já mencionado, de grande elevação no preço do milho.

Carne suína

As vendas externas de carne suína — fresca, refrigerada e congelada — atingiram, em 2007, o valor de US\$ 639 milhões, o que representou um acréscimo de 14% sobre os US\$ 562 milhões obtidos em igual período do ano anterior (Tabela 1). Esse é um resultado muito bom, uma vez que, no ano de 2006, no Rio Grande do Sul, ao contrário do Brasil, o valor das exportações desse produto já havia tido um crescimento expressivo, de 102%. O comportamento de 2007 deveu-se exclusivamente ao aumento de 15% no volume comercializado no exterior, já que o preço médio apresentou uma queda de 1%. O principal, e quase único, mercado comprador da carne suína gaúcha foi a Rússia, que adquiriu 90% do total (Tabela 1).

Das mercadorias que compõem esse agregado, a mais vendida no mercado externo pelo Estado foi a carne suína congelada, que alcançou, no referido período, valor de US\$ 442 milhões, 7% a mais que em igual período do ano anterior. Aqui também o preço médio teve um decréscimo de 1%, mais do que compensado pelo aumento de 17% no volume. O excelente desempenho das exportações gaúchas de carne suína em 2006 e a manutenção desse comportamento em 2007, embora em patamar menor, foram conseqüência de uma realocação da produção brasileira voltada ao exterior. Com efeito, a descoberta de focos de febre aftosa no Mato Grosso do Sul, em 2005, fez com que a Rússia, a maior compradora da carne suína brasileira, vetasse a importação desse produto oriundo de alguns estados brasileiros, dentre eles Santa Catarina e Paraná, dois grandes exportadores. Disso se beneficiou o Rio Grande do Sul, que, livre do embargo russo, pôde aumentar consideravelmente as

³ Os dados sobre carne de aves — posição 0207 da NCM — referem-se basicamente à carne de frango — posição 02071 da NCM. Por exemplo, em 2007, dos US\$ 921 milhões exportados com carne de aves, US\$ 883 milhões ou 96% do total corresponderam à exportação de carne de frango.

vendas para aquele mercado em 2006 e ainda crescer um pouco mais em 2007, tornando-se o maior exportador nacional desse tipo de carne.

Registre-se ainda que, apesar da exagerada dependência do mercado russo para a carne suína gaúcha, em 2007 o Rio Grande do Sul viu crescer em cerca de 40% suas exportações para Hong Kong. Esse mercado, abastecido, em parte, pela China, necessitou ampliar as compras de outros fornecedores, visto que uma pequena parcela do rebanho suíno chinês, o maior do mundo, teve de ser eliminada, porque contraiu um vírus letal, que causa uma enfermidade conhecida como “doença da orelha azul” (Hong Kong..., 2007). O próprio mercado chinês é cobiçado pelos exportadores brasileiros, e não só para a carne suína, mas também para a de aves e a bovina. Nesse sentido, ocorreram alguns encontros entre autoridades de ambos os países ao longo de 2007, mas, ao que tudo indica, a ampliação do acordo comercial bilateral só será possível após a próxima reunião da Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível (Cosban) — comandada pelos vice-presidentes dos dois países —, marcada para ocorrer no Brasil, em 2008 (China..., 2007).

Carne bovina

As vendas externas de carne bovina sofreram uma queda expressiva em 2007. Considerando as carnes congeladas, refrigeradas ou frescas, houve uma queda de 59%, uma vez que seu valor caiu de cerca de US\$ 232 milhões em 2006 para algo em torno de US\$ 95 milhões em 2007.⁴ A principal mercadoria desse agregado — a carne bovina desossada congelada — teve sua receita diminuída de US\$ 178 milhões para US\$ 51 milhões, o que significa uma redução de 71%. A outra mercadoria mais vendida — a carne bovina desossada fresca ou refrigerada — também apresentou uma redução nas vendas ao exterior, com US\$ 53 milhões em 2006 contra US\$ 43 milhões em 2007, ou seja, queda de 19%. Esses modestos números resultaram, basicamente, do comportamento dos volumes comercializados, porque a diminuição nos preços internacionais foi pouco significativa.

⁴ A título de ilustração, registre-se que até mesmo as exportações de bovinos vivos, inexpressivas no cômputo geral das exportações gaúchas, tiveram sensível redução em 2007: foram cerca de 9 mil animais contra 43 mil no ano de 2005 e 69 mil no de 2006.

O fraco desempenho das exportações gaúchas de carne bovina em 2007, conforme mostrado acima, decorreu de alguns fatores. Um deles foi o fato de a base de comparação, o ano anterior, estar elevada. Isto porque, no ano de 2006, o Rio Grande do Sul se aproveitou do embargo de diversos países à carne bovina de outros estados brasileiros — devido ao foco de febre aftosa ocorrido no Mato Grosso do Sul — e exportou uma quantidade muito acima de sua média dos últimos anos. Ou seja, em 2006, o Rio Grande do Sul “substituiu” outros estados brasileiros no fornecimento desse produto no mercado internacional, apresentando um crescimento das exportações da ordem de 164% (Bello; Teruchkin, 2007). Determinante para a péssima *performance* de 2007, no entanto, foi a falta de carne bovina para abate no Estado. Essa escassez, por sua vez, ocorreu devido tanto a um inverno rigoroso, que enfraqueceu as pastagens e emagreceu o gado, com também às restrições sanitárias, que impediram o ingresso, no Estado, de boi vivo e carne com osso provenientes de outros estados da Federação. Assim, os frigoríficos locais acabaram pagando um preço pela arroba da carcaça, em média, 20% acima do preço nacional, o que lhes retirou competitividade nos mercados interno e externo, sendo que, neste último, ainda tiveram de conviver com a desvalorização do dólar frente à moeda brasileira (Guedes, 2007).⁵

Fumo

Mesmo considerando a comparação com uma base relativamente baixa — em 2006, houve uma queda na receita da ordem de 14% —, em 2007, o desempenho do setor exportador fumageiro gaúcho pode ser considerado muito bom. Em termos de valor, a exportação de fumo não manufaturado — que representou cerca de 96% total do Capítulo 24 da NCM, Fumo e seus sucedâneos manufaturados — teve um crescimento de 35%, sendo 10% a alta no preço médio e 23% a elevação no volume comercializado. Os países que mais adquiriram o produto foram a Bélgica, com 18% do total, a China, com 17%, e os Estados Unidos, com 15% (Tabela 1).

Esse resultado foi consequência de uma excelente safra tanto em termos de produtividade quanto de quali-

⁵ A crise que se abateu sobre os frigoríficos gaúchos em 2007 foi tão forte que, do início do ano até o final de agosto, já haviam sido demitidos 2.000 trabalhadores, ou 25% da força de trabalho empregada no final do ano anterior. A previsão era de 1,5 milhão de abates para 2007 contra 2,2 milhões verificados em 2006 (Guedes, 2007).

dade do fumo, graças às condições climáticas favoráveis que prevaleceram no sul do Brasil, principal região produtora do País. Em 2007, do total de fumo beneficiado pela indústria, 50% vieram do Rio Grande do Sul, 33%, de Santa Catarina; e 17%, do Paraná. O Brasil, segundo maior produtor e maior exportador mundial de fumo, em 2007 bateu o recorde nas vendas externas desse produto, tanto em termos de volume comercializado como de receita obtida, que foi superior a US\$ 2,2 bilhões. Já no Rio Grande do Sul, a exportação foi recorde somente em termos de valor, talvez porque uma grande empresa exportadora, a Universal Leaf Tabacos, tenha, em 2006, transferido uma de suas plantas processadoras de Venâncio Aires (RS) para Joinville (SC) e passado a exportar parte de sua produção pelo estado vizinho.

Há que se ressaltar, no entanto, que esse recorde nas vendas, em dólares, não significou, para as empresas exportadoras, ganhos de rentabilidade na mesma proporção. A valorização do real obrigou-as a trabalhar dentro de margens reduzidas, e o problema cambial só não causou maior estrago porque, paralelamente, também ocorreram valorizações nas moedas de alguns países concorrentes, como África do Sul e Zâmbia (Bueno, 2007).

Calçados

As exportações gaúchas de todo tipo de calçado de couro natural — posição 6403 da NCM — mostraram que a receita obtida com esse produto confirma o desempenho pífio verificado ao longo dos últimos anos, caindo de US\$ 1.110 milhões em 2006 para US\$ 1.037 milhões em 2007, quer dizer, redução em torno de 7%. Manteve-se também a tendência de elevação do preço médio, de 16%, e de diminuição na quantidade exportada, de 20%. Os Estados Unidos ainda são o principal mercado para esse produto, com 46% do total, seguido pelo Reino Unido e pela Itália, com 16% e 7% respectivamente (Tabela 1).

Quando se analisa o conjunto da produção de calçados — que inclui, além dos de couro, os sapatos de borracha, de plástico, de tecido e suas partes —, observa-se uma redução nas perdas, ou seja, o Capítulo 64 da NCM mostra uma variação de US\$ 1.317 milhões para US\$ 1.291 milhões entre os dois anos supracitados, significando uma queda de apenas 2% no valor exportado. Assim, esses outros tipos de calçados e suas partes variaram positivamente, o que serviu para amenizar a queda no agregado como um todo.

Como é sabido, há um bom tempo o calçado gaúcho — e o de boa parte do Brasil — vem perdendo

mercado externo para o produto chinês, devido ao baixo custo da mão-de-obra naquele país asiático. Também não se duvida de que esse é um processo irreversível para os calçados de baixo preço, porque, mesmo que venha a ocorrer um encarecimento relativo da mão-de-obra chinesa, o mundo globalizado permite que as empresas encontrem outros locais com mão-de-obra mais barata.⁶ Diante desse quadro, a indústria calçadista gaúcha tenta sobreviver de diversas maneiras, dentre elas, pedindo redução de tributos, deslocando-se para outros locais do País e do exterior em busca de mão-de-obra mais barata e protegendo-se da concorrência externa via barreiras alfandegárias — como a conquista recente da elevação da Tarifa Externa Comum do Mercosul para 35% na importação de calçados. Por outro lado, aqueles que desejam manter suas plantas no Estado e continuar exportando estão em busca de um novo nicho no mercado internacional de calçados, de preço mais elevado, próximo, por exemplo, daquele obtido pelo calçado espanhol. Para tanto, os empresários têm priorizado a diversificação de mercados e a incorporação de maior valor agregado com alta tecnologia, *design* e marcas próprias. Nesse processo de transição, o que se pode concluir até agora é que a queda nas exportações de calçados gaúchos — relativamente ao crescimento do mercado internacional desse produto — vem sendo apenas parcialmente amortecida pela elevação de seu preço médio.

Couros

As exportações totais de couros do Rio Grande do Sul, em 2007, atingiram US\$ 530 milhões, um valor 4% superior ao do ano anterior. Quando se separa o desempenho dos couros acabados daquele dos couros preparados — estes últimos abrangendo o *crust* e o *wet blue* —, percebe-se que a receita dos primeiros teve uma redução de 5%, caindo de US\$ 301 milhões em 2006 para US\$ 285 milhões em 2007, enquanto as vendas dos couros preparados cresceram 21%, passando de US\$ 188 milhões em 2006 para US\$ 228 milhões em 2007. O principal comprador dos couros acabados foi Hong Kong, com 19% do total, e o dos couros preparados foi a Itália, com 28% do total (Tabela 1).

⁶ Atualmente, um dos países mais procurados pela indústria intensiva em mão-de-obra é o Vietnã, onde o preço da hora trabalhada é mais barato que na China e a quarta parte da média brasileira (Landim, 2007).

A *performance* exportadora dos curtumes gaúchos, embora positiva, não foi alentadora, tendo em vista que, no mesmo período, as vendas externas de todos os tipos de couros do Brasil cresceram, entre 2006 e 2007, cerca de 17%. Os empresários do setor, no Estado, reclamaram, ao longo do ano, de sua descapitalização, devido principalmente à impossibilidade de transferir créditos de ICMS nas compras realizadas em outros estados, de onde vem cerca de 80% do couro trabalhado nos curtumes gaúchos. Além disso, um outro fator para explicar o resultado assinalado acima foi o baixo número de abatimentos de bovinos no próprio Rio Grande do Sul, em 2007 (ver carne bovina), e, por conseguinte, a menor disponibilidade do couro produzido localmente.

Há alguns anos, a exportação de couros vem apresentando uma tendência de substituição de produtos de menor valor por produtos de maior valor agregado *pari passu* a uma alteração no mercado comprador, com o crescimento das vendas para as indústrias automobilística e mobiliária — para a fabricação de estofamentos —, em detrimento das tradicionais indústrias calçadista, do vestuário e de artefatos. Dessa forma, pode causar estranheza que, em 2007, a posição 4107 da NCM — couro acabado — tenha sofrido uma queda, enquanto cresceram as exportações da posição 4104 — couro *crust* e *wet blue*. Mesmo assim, no entanto, o processo de substituição por produtos de maior valor agregado continuou. Essa tendência pode ser comprovada com mais dados sobre o desempenho das exportações gaúchas na posição 4104: o crescimento já mencionado de 21% só foi alcançado graças ao aumento do preço médio da tonelada exportada, de 45%, uma vez que o volume comercializado caiu em 16%. Assim, ainda que o preço médio do couro tenha se elevado no mercado internacional, a extraordinária variação do preço médio só foi possível porque ocorreu uma substituição, “dentro” da posição 4104, de um produto de menor valor, o *wet blue*, por outro de maior valor agregado, o *crust*.

Produtos petroquímicos

Dentre as exportações de produtos petroquímicos, destacam-se as dos polímeros de etileno em formas primárias — posição 3901 da NCM —, cuja receita subiu 11% entre 2006 e 2007, quando atingiu US\$ 643 milhões, e as dos polímeros de propileno e outras olefinas — posição 3902 da NCM —, que alcançaram US\$ 162 milhões em 2007, um valor 39% superior ao do ano anterior. No primeiro caso, o resultado foi puxado pelo preço médio, que cresceu 12% contra uma queda de 0,5%

no volume, e, no segundo, pelo volume, que aumentou 26% contra 10% no preço médio. Tradicionalmente, o maior mercado para os produtos petroquímicos gaúchos é a Argentina, o que foi confirmado em 2007, quando aquele país platino contribuiu, respectivamente, com 37% e 36% das receitas obtidas com as vendas no exterior de polímeros de etileno e de polímeros de propileno.

O bom resultado alcançado pela petroquímica gaúcha é consequência de um mercado externo aquecido, especialmente o argentino, e da maior disponibilidade de polímeros de propileno, graças ao aumento da oferta interna da matéria-prima utilizada na sua elaboração. Um fator que ajudou na manutenção dos preços internacionais dos produtos petroquímicos foi a confirmação do atraso para o início das operações de algumas unidades produtoras de resinas termoplásticas no Oriente Médio. Entre os especialistas, a avaliação é a de que a demanda externa por produtos petroquímicos se manterá no patamar atual, se for confirmado o crescimento do PIB mundial em níveis satisfatórios, dado que o potencial de aumento da demanda por esses produtos é de três vezes a evolução do PIB (Mudança..., 2007).

Móveis

As exportações de móveis e suas partes alcançaram o valor de US\$ 263 milhões em 2007, registrando um crescimento de 8% sobre o mesmo período do ano anterior. O Reino Unido, com 15% do total, foi o maior comprador dos móveis gaúchos, seguido dos EUA, com 11%, e da Argentina, com 9%.

A elevação de 8% nas vendas externas de móveis pode ser considerada um resultado razoável. A indústria moveleira vem diversificando mercados como forma de sobreviver ao câmbio baixo e à concorrência chinesa, ocorrendo esta principalmente no mercado norte-americano. Essa diversificação vem sendo obtida através de inovações utilizadas pelas empresas exportadoras, como, por exemplo, a busca de mercados emergentes e a criação de novos produtos, além de mudanças nos canais de comercialização através da abertura de franquias e de lojas próprias, bem como de uma maior participação em feiras, o que proporciona um contato direto com os lojistas.

Ainda nesse sentido de melhorar a competitividade, um fato alentador aconteceu em meados de 2007: a China suprimiu o benefício fiscal que concedia às suas empresas quando da importação de insumos a serem utilizados na exportação de móveis, o que, a médio prazo, aumentará o preço dos produtos oriundos daquele país,

possibilitando às empresas gaúchas a recuperação das vendas em alguns mercados externos (Arruda, 2007). Caberia ainda assinalar que, sendo a indústria moveleira gaúcha menos dependente do mercado externo do que, por exemplo, a indústria moveleira de Santa Catarina, nela são menos sentidos os efeitos da valorização do real e da concorrência com produtores que trabalham com escala e mão-de-obra barata, como é o caso da China.

Demais produtos relevantes

Dentre os outros produtos que compõem a pauta exportadora gaúcha, o maior destaque coube às exportações de óleo diesel e gasolina — agregadas na posição 2710 da NCM —, que, em 2007, cresceram 122%, alcançando a soma de US\$ 552 milhões (Tabela 1). Se forem considerados os combustíveis minerais como um todo — posição 27 da NCM —, constata-se que o crescimento foi ainda maior, de 130%, tendo o valor comercializado no exterior atingido a cifra de US\$ 587 milhões. Esse desempenho é fruto da ampliação de 50% da capacidade de produção da Refinaria Alberto Pasqualini (Refap), cujos investimentos atingiram US\$ 1,1 bilhão e permitiram, dentre outras coisas, uma mudança na capacidade de processamento do óleo nacional — mais pesado que o importado —, que passou de 15% para 80% do total processado. Essa e outras alterações logísticas tornaram viável à Refinaria exportar cerca de 12% de sua produção em 2007, pretendendo chegar a 20% em 2008 (Refap..., 2007).

Caberia assinalar ainda o comportamento das vendas externas de tratores, máquinas e implementos agrícolas e carrocerias. Os dois primeiros — posições 8701 e 8433 da NCM — tiveram incremento de 32% e receita de US\$ 400 milhões e aumento de 48% e receita US\$ 223 milhões respectivamente. Como não poderia deixar de ser, o comércio de tratores e máquinas e implementos agrícolas tem sua *performance* vinculada à renda no campo e, no caso das empresas do Rio Grande do Sul, ao campo da América Latina, o grande mercado para esses produtos. Assim, como o preço das *commodities* agrícolas teve bom desempenho em 2007, isso se refletiu na comercialização desses produtos, especialmente no mercado argentino, responsável pela aquisição de 22% das exportações gaúchas de tratores e 57% das de máquinas agrícolas (Tabela 1).

Em relação às carrocerias, verificou-se um incremento de 6%, com as vendas externas dessa mercadoria alcançando US\$ 254 milhões em 2007. Esse

foi um resultado razoável, considerando que a valorização do real frente ao dólar reduziu bastante a competitividade do setor no mercado externo. A Marcopolo, por exemplo, a principal produtora de carrocerias no Estado, viu adiados seus planos de montar no Brasil um grande sistema de produção de CDK, *kits* para montagem no exterior, seja em convênios com outras montadoras, seja em suas próprias unidades produtivas localizadas em outros países (Marcopolo..., 2007).⁷

Por fim, ainda que sem um peso expressivo no comércio exterior do Rio Grande do Sul, deve-se registrar o salto vertiginoso nas exportações de milho: esse cereal teve sua receita com exportação aumentada, de 2006 a 2007, de US\$ 7,4 milhões para US\$ 76,5 milhões, ou seja, um crescimento de 934%. As condições de oferta interna e, principalmente, o alto preço do produto no mercado externo — devido à frustração da safra em algumas regiões produtoras e à utilização desse cereal na produção de combustível — são os fatores que explicam o desempenho supracitado.

Considerações finais

Dentre os principais produtos exportados, cabe destacar a excelente *performance* daqueles do complexo soja — grão, farelo e óleo —, do fumo, das carnes de aves e de suínos e dos produtos petroquímicos. Destes o melhor desempenho foi o da soja em grão, porque, além de uma colheita recorde, houve expressivo crescimento dos preços no mercado internacional. Nem todo esse ganho, entretanto, foi transferido ao produtor rural, devido à continuidade do processo de valorização cambial, que impediu o crescimento em igual proporção da receita em reais. Pela sua importância no comércio exportador gaúcho, chama atenção novamente o fraco desempenho das exportações de calçados, cujos produtores, há um bom tempo, tentam escapar da concorrência chinesa, buscando novos nichos de mercado, agregando valor ao seu produto. Observou-se que, até o momento, o preço mais elevado não tem sido suficiente para compensar a redução na quantidade de pares exportados.

Dos outros produtos relevantes, verificou-se o crescimento nas vendas externas de móveis, cuja indústria vem diversificando mercados como forma de sobreviver ao câmbio baixo e à concorrência chinesa. Embora em

⁷ A Marcopolo exporta para mais de 100 países e possui linha de montagem na Colômbia, no México, em Portugal, na África do Sul, na Rússia e na Índia.

menor escala, também aumentaram as vendas de couros, onde continua o processo de substituição de produtos de menor valor pelos de maior valor agregado. Como destaque negativo, teve-se a queda nas vendas externas de carne bovina, devido à escassez de animais para abate e ao seu elevado preço no Estado. Como destaque positivo, salienta-se o salto vertiginoso nas exportações de combustíveis minerais — óleo diesel e gasolina —, fruto de alterações logísticas e da ampliação na capacidade de produção da refinaria Alberto Pasqualini.

Existe, nas vendas externas do RS, uma tendência ao aumento da especialização em produtos intensivos em recursos naturais em detrimento daqueles intensivos em trabalho.⁸ Nos últimos anos, das três principais indústrias exportadoras de produtos intensivos em trabalho no Estado — a de calçados, a de móveis e a de couros —, apenas a de couros vem acompanhando o crescimento do seu mercado internacional, enquanto a de calçados vem perdendo espaço nos mercados tradicionais desde os anos 90, a de móveis apresentou um excelente desempenho entre 1996 e 2004, mas, desde então, vem encontrando dificuldades em segurar a fatia de mercado externo ganha anteriormente. Assim, a manter-se o mesmo patamar da taxa de câmbio no Brasil e a continuar o aprofundamento da divisão internacional do trabalho, ficará cada vez mais difícil às produções oriundas do Rio Grande do Sul competirem no custo da mão-de-obra com produções de outros países, como a China, a Índia e o Vietnã.

Por outro lado, a perspectiva de crescimento na produção mundial de biocombustíveis, aliada à necessidade crescente da China e de outros países em desenvolvimento por proteínas animal e vegetal, deverá manter em patamar elevado os preços dos produtos intensivos em recursos naturais, como a soja e o milho, além dos diversos tipos de carnes. Ademais, projeta-se para os próximos anos a implantação de três grandes fábricas de celulose no Estado, o que deverá aumentar em muito a exportação desse produto, também intensivo em recursos naturais. A dúvida que fica é a de saber em que medida a produção do Rio Grande do Sul poderá aproveitar plenamente essas oportunidades que o mercado internacional provavelmente oferecerá. Isto porque, além dos problemas climáticos, a fronteira agrícola estadual está esgotada. Nesse caso, a “falta de espaço” poderá acirrar a concorrência entre os produtos intensivos em recursos naturais, limitando a expansão de todos, ao mesmo tempo, na pauta exportadora gaúcha.

⁸ Sobre a classificação dos diferentes produtos, ver Puga (2007).

Referências

- ALTO preço do óleo de soja preocupa mercado. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 18, 31 ago./1-2 set. 2007.
- ARRUDA, Guilherme. Indústria de móveis ganha mais espaço. **Jornal do Brasil**, Rio de Janeiro, 25 jun 2007. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: jun. 2007.
- BELLO, Teresinha; TERUCHKIN, Sônia. As exportações gaúchas em 2006: crescimento apesar das dificuldades. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 34, n. 4, p. 83-91, 2007. Disponível em: <<http://www.fee.tche.br>>. Acesso em: jun. 2007.
- BUENO, Sergio. Universal já processa metade do fumo em SC. **Valor Econômico**, São Paulo, 05 jul. 2007. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: jul. 2007.
- CASTRO, Silvana de. Soja mais valorizada. **Zero Hora**, Porto Alegre, 12 out 2007. Campo & Lavoura, p. 1.
- CHINA decide carnes. **Valor Econômico**, São Paulo, 18 set. 2007. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: set. 2007.
- EXPORTAÇÃO de frango pode fechar ano com recorde em volume e receita. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p.14, 10 out. 2007.
- GUEDES, João. Frigoríficos já demitiram 2 mil pessoas no Estado. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 13, 23 ago. 2007.
- HONG KONG compra mais suíno do Brasil. **Valor Econômico**, São Paulo, 10 set. 2007. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>.
- LANDIM, Raquel. Vietnã segue os passos da China e avança no Brasil. **Valor Econômico**, São Paulo, p. A12, 14 maio 2007.
- MARCOPOLO perde espaço no exterior. **Valor Econômico**, São Paulo, 30 ago. 2007. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: ago. 2007.
- MEIRA, Patrícia. Soja nas alturas beneficia produtor gaúcho. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 14, 05 jan. 2008.
- MUDANÇA ocorre em período de crescimento. **Jornal do Comércio**, p. 19, 25 maio 2007.
- PUGA, Fernando A especialização do Brasil nas exportações mundiais. **Visão do Desenvolvimento**, BNDES, n. 36, 10 set. 2007.

REFAP consolida ampliação e inicia novos projetos.

Jornal do Comércio, p. 19, 25 maio 2007.

SAFRA nacional de fumo alcança 760 mil toneladas.

Jornal do Comércio, Porto Alegre, p. 10, 28 ago. 2007.