

Textos para Discussão N° 58

Secretaria do Planejamento e Gestão
Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser

As exportações gaúchas em 2008

Álvaro Antonio Garcia

Porto Alegre, março de 2009



GOVERNO DO ESTADO
RIO GRANDE DO SUL

SECRETARIA DO PLANEJAMENTO E GESTÃO

Secretário: Mateus Affonso Bandeira



DIRETORIA

Presidente: Adelar Fochezatto

Diretor Técnico: Octavio Augusto Camargo Conceição

Diretor Administrativo: Nóra Angela Gundlach Kraemer

CENTROS

Estudos Econômicos e Sociais: Sônia Rejane Unikowski Teruchkin

Pesquisa de Emprego e Desemprego: Roberto da Silva Wiltgen

Informações Estatísticas: Adalberto Alves Maia Neto

Informática: Luciano Zanuz

Editoração: Valesca Casa Nova Nonnig

Recursos: Alfredo Crestani

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pela FEE, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões. As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista da Fundação de Economia e Estatística.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

www.fee.tche.br

As exportações gaúchas em 2008*

Álvaro Antonio Garcia

Economista, Técnico da FEE

Resumo

O objetivo deste artigo é o de analisar o comportamento das exportações do Rio Grande do Sul em 2008. Nele mostra-se que os elevados preços das commodities agrícolas, pelo menos até meados do ano, foram os principais responsáveis pelo bom desempenho das vendas externas do complexo soja, principalmente farelo e óleo, das carnes, especialmente a de aves, e dos cereais, como o arroz. Também como resultado dos preços das commodities, cresceram bastante as exportações de tratores e demais máquinas agrícolas. O estudo apresenta ainda uma análise da pauta exportadora do Rio Grande do Sul entre 1989 e 2008 ressaltando a perda da participação relativa dos produtos intensivos em trabalho e o aumento da participação daqueles intensivos em recursos naturais.

Palavras-chave: Rio Grande do Sul; exportações; commodities agrícolas.

Abstract

This paper has the purpose analyze the exports behavior in Brazilian state of Rio Grande do Sul in 2008. In it is shown that the high prices of the agricultural commodities, at least even middle of this year, they were the main responsible for the good performance of the foreign trade of the soy complex, mainly bran and oil, of the meats, especially the one of the poultries, and of the cereals, as the rice. Also as a result of the high prices of the commodities, there was a great growth in the exports of tractors and other agricultural machines. The study still presents an analysis of the group of the exports in Rio Grande do Sul between 1989 and 2008 standing out the relative participation loss of the labour intensive products and the increase of the participation of the natural resources intensive products.

Key words: State of Rio Grande do Sul; exports; agricultural commodities

Classificação JEL: P33

Introdução

As exportações gaúchas alcançaram em 2008 o valor de US\$ 18,5 bilhões, com um incremento de aproximadamente 22,9% sobre o ano anterior e um desempenho semelhante ao do Brasil como um todo, onde as vendas externas atingiram US\$197,9 bilhões e tiveram um aumento de 23,2% entre os dois períodos considerados¹. O valor exportado pelo Rio Grande do Sul o colocou em 4º lugar no ranking nacional, atrás de São Paulo (US\$ 57,7 bilhões) Minas Gerais (US\$ 24,4 bilhões) e Rio de

* O autor agradece as colegas Beky Macadar, Sonia Teruchkin e Teresinha Bello pelos comentários e sugestões e aos estagiários Gustavo Carneiro e Paula Pavinatto Alves 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 do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Janeiro (US\$18,7 bilhões). Os maiores compradores da produção originária do Estado foram a União Européia (19% do total), os Estados Unidos (13%), a China (10%) e a Argentina (9%)².

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

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

Complexo Soja

As exportações gaúchas do complexo soja em 2008 atingiram US\$ 3,0 bilhões, o que significou um crescimento nominal da ordem de 17 % frente ao ano anterior (tabela 1). Esse resultado se deveu exclusivamente ao excelente comportamento dos preços, que aumentaram em 56% e, assim, mais que compensaram a queda no volume, de 25%. Essa produção foi direcionada basicamente para a China (44%) e para a União Européia (24%). Quando se desagregam os dados do complexo soja, observa-se que os grãos tiveram um desempenho bem modesto, pois o volume comercializado caiu 36% e a receita em dólares só superou a do ano anterior (em 1%) porque os preços evoluíram 58%. Já o farelo e o óleo tiveram comportamentos semelhantes: a variação do valor foi de cerca de 46% em cada um, resultado este “puxado” pela evolução dos preços, crescimento de 47 % no caso do farelo e de 49 % no caso do óleo, uma vez que o volume comercializado caiu em 1% e 2%, respectivamente.

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

Os maiores compradores de grãos foram a China (58%) e a União Européia (21%), de farelo a União Européia (50%) e a Austrália (14%) e de óleo novamente a China (56%), agora secundada, de longe, pelo Irã (12%).

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

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

Este último ponto merece um “parágrafo à parte”. Nos últimos anos, com os juros baixos e/ou declinantes nos Estados Unidos, Europa e Japão, os agentes financeiros, em especial os dos grandes fundos de investimento, passaram a buscar outras fontes de aplicação que não os fundos de renda fixa lastreados no Tesouro desses países. No início da crise imobiliária nos Estados Unidos e ainda sem uma idéia muito clara da intensidade da mesma, esses investidores continuaram na busca de mais rentabilidade por meio da diversificação de seus ativos. Daí a aplicação nos mercados futuros de *commodities* agrícolas, cujas análises de mercado apontavam para uma relativa escassez de oferta no médio e longo prazo. Em 2007, por exemplo, a bolsa de Chicago negociou 4,3 bilhões de toneladas de soja, ao passo que, neste mesmo ano, a produção física mundial dessa oleaginosa alcançou 220 milhões de toneladas (Risco..., 2008.). Mesmo após a reversão dessa tendência altista, a partir de agosto/setembro de 2008 quando a crise financeira passou a contaminar a economia real, os preços das *commodities*, de modo geral, ainda mantiveram-se em patamares superiores a seus valores históricos³.

Deve-se ressaltar, no entanto, que esse ganho dos preços em dólares não se transferiu na íntegra para os produtores de soja, uma vez que, além do referido aumento dos custos de produção, na maior parte do ano o real manteve-se valorizado, reduzindo as receitas em moeda nacional. Por fim, para 2009 existe toda uma expectativa sobre o comportamento da demanda em função da desaceleração das principais economias do mundo. Além disso, os produtores estão tendo dificuldade em financiar

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

sua próxima safra dada a restrição de crédito que se aprofundou no segundo semestre de 2008. Também as condições climáticas no início do plantio não têm favorecido os sojicultores. Por essas razões, dificilmente as exportações do complexo soja em 2009 alcançarão a marca do ano anterior.

Carnes

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

Carne de aves

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

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

Quando a crise internacional se intensificou, ainda num primeiro momento cresceram as vendas externas de frangos. Na verdade, de frangos inteiros, direcionados principalmente aos países árabes, apesar da queda do preço do petróleo. Nesse período, a desvalorização do real tornou mais competitivo o produto brasileiro e disso se aproveitaram os exportadores de frango para expandir mercados ao redor do mundo (Esteves,2008). Para o Oriente Médio, por exemplo, onde se concentram pelo menos três grandes importadores (Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Coveite) entre setembro e novembro de 2008 as exportações de frangos inteiros apresentaram um crescimento de 84% frente a igual período do ano anterior. Já na exportação de frangos em pedaços, mais direcionada aos países desenvolvidos, a retração da demanda foi imediata, sendo a comercialização externa praticamente a mesma entre setembro e novembro de 2008 e o mesmo período do ano anterior. Como o Brasil é o maior exportador mundial de carne de frango e, portanto, formador de preços nesse mercado, as associações representativas dos produtores chegaram ao final do ano pedindo aos seus liderados uma redução na produção com o intuito de segurar a queda dos preços (Freio..., 2008). Ainda no final do ano uma notícia alvissareira: a China abriu o mercado para o produto brasileiro. Na verdade, parte da produção exportada pelo Brasil para Hong Kong era

redirecionada à China⁴. Agora, no entanto, existe uma abertura efetiva, o que amplia sobremaneira as possibilidades de novos negócios.

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

Carne suína

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

A ótima evolução nos preços da carne suína deveu-se a uma demanda relativamente aquecida até meados do ano e, principalmente, ao crescimento vertiginoso nos preços do milho e da soja, utilizados como matérias-primas na ração dos suínos. A partir de agosto, houve mercados que postergaram suas importações na esperança de uma queda mais acentuada do real frente ao dólar. Decisiva, no entanto, foi a retração da demanda que, via de regra, esteve associada à falta de crédito disponível por parte dos importadores, como foi o caso da Rússia.

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

Carne bovina

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

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

Rio Grande do Sul – Sicadergs – a seca de 2004 e 2005, o aumento do abate de matrizes em 2006 e a exportação de gado em pé nos últimos anos⁵(Nunes, 2008) .

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

Fumo

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

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

Calçados

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

⁵ Em 2008 as exportações gaúchas de gado em pé, contabilizadas na posição 0102 da NCM, foram cerca de 16000 animais gerando uma receita de US\$ 8 milhões. Ao longo do ano foi constante o embate entre os donos de frigoríficos e os ruralistas, com os primeiros reclamando das vendas ao exterior de gado em pé e os últimos afirmando que a quantidade de animais vivos embarcada era muito pequena quando comparada ao total dos animais disponível para abate (Esteves 1, 2008)

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

Há muitos anos o Rio Grande do Sul vem perdendo espaço no mercado internacional de calçados devido à concorrência de países asiáticos, a China, e, mais recentemente, o Vietnã, que produzem com um custo de mão-de-obra muito mais barato que o brasileiro e, mais ainda que o gaúcho. Isto, aliado ao processo de valorização do real a partir de 2003, derrubou de vez a competitividade da indústria calçadista do Estado, que vem a cada ano tentando se superar para não ser ainda mais deslocada do mercado internacional. Dentre as alternativas que estão sendo desenvolvidas, destaca-se a do calçado com marca, design e estilo próprio, uma tentativa da indústria de fugir da *commodity* “*stricto sensu*” e alcançar nichos “mais elevados” de mercado. Isto é, a solução foi dedicar-se a segmentos da moda, em especial àquele voltado a calçados de couro feminino. Além disso, os calçadistas passaram a ter maior participação em feiras e exposições mundiais, objetivando a divulgação de sua marca. Dada a concorrência internacional não se pode dizer que essas tentativas tenham sido frustradas. A elevação em dólares do preço médio do calçado de couro natural é resultado, parte da própria valorização do real e parte da oferta de um produto mais elaborado, com maior valor agregado. Com isso, nos últimos anos o aumento do preço desse produto vem compensando, mas apenas parcialmente, a queda sistemática no número de pares embarcados. Em 2008 não foi diferente.

Por outro lado, ainda que movimente valores relativamente pequenos, e apesar do resultado ruim de 2008, a exportação de calçados de plástico e/ou borracha tem crescido ao longo dos últimos anos. Por exemplo, entre 1998 e 2008, em valores nominais as vendas externas de calçados de couro natural caíram de US\$ 1034 milhões para US\$ 962 milhões, o que significou uma taxa média anual de crescimento negativo de 0,7%. No mesmo intervalo de tempo, a receita nominal com as vendas externas de calçados de plástico e/ou borracha evoluiu de US\$ 46 milhões para US\$ 97 milhões, ou seja, teve um crescimento médio anual de 7,8%.

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

Tratores e demais máquinas e aparelhos agrícolas

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

As vendas externas de tratores, que representaram 37% do total do capítulo, cresceram 24% em 2008, alcançando US\$ 495 milhões. Aqui houve um certo equilíbrio para a formação da receita, uma vez que o preço médio aumentou 9% e o número de tratores embarcados subiu 14%. Os principais compradores desse veículo foram, pela ordem, Argentina, México e Estados Unidos, com 25%, 15% e 7% do total, respectivamente. Já as máquinas e aparelhos agrícolas – principalmente ceifeiras-debulhadoras, semeadores-adubadores e partes de outras máquinas e aparelhos para colheita, debulha, etc. – que alcançaram 33% do total comercializado no capítulo 84, tiveram excelente desempenho com crescimento do valor de 36%, tendo o preço médio evoluído 13% e o volume embarcado 21%. Essa produção foi direcionada para a Argentina, com 35% do total, seguida pelo Paraguai com 23% e a Venezuela com 6%. Há pelo menos dois motivos para explicar essa performance do segmento de máquinas agrícolas.

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

⁶ A Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação – Agrishow é o maior evento do gênero da América Latina e vem sendo realizada anualmente, desde 1994, na cidade de Ribeirão Preto, no Estado de São Paulo.

O outro motivo, este pelo lado da demanda, é conjuntural. Observe-se que, apesar da indústria de tratores e demais máquinas agrícolas ter obtido um relativo sucesso na diversificação de mercados, os grandes compradores desses produtos ainda são os países da América Latina, em especial os da América do Sul⁷, devido a questões de logística, como, por exemplo, o custo do transporte. Afora isso, em 2008, embalados pelo comportamento mundial dos preços das commodities em geral, esses países ganharam renda para adquirir nossas mercadorias. Ademais, pela quantidade de recursos que obtiveram no exterior, boa parte deles teve, pelo menos até setembro, uma valorização de suas moedas nacionais frente ao dólar norte-americano, o que compensou a valorização do real e manteve competitivos os produtos oriundos do Brasil (Olmos, 2008).

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

Produtos Petroquímicos

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

Foram basicamente duas as causas do desempenho negativo dos produtos petroquímicos exportados pelo Estado: a alta do preço do petróleo, que obrigou os produtores de resinas petroquímicas a elevarem seus preços e significou uma perda de competitividade do produto gaúcho, e, entre abril e maio, uma parada programada da Copesul, a central de matérias-primas do Pólo Petroquímico de Triunfo, que reduziu a oferta dessas mercadorias refletindo-se em toda a cadeia produtiva.

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

Cabe registrar que nessa área a grande novidade do ano foi a confirmação de que a Braskem, a maior produtora de resinas termoplásticas da América Latina, deverá implantar no Estado uma unidade industrial com capacidade de produção anual de 200 mil toneladas de eteno e polietileno verde e com previsão de entrar em funcionamento no final de 2010. Obtido a partir do etanol da cana-de-açúcar, o chamado “plástico verde”, apesar de não ser biodegradável, tem vantagem ecológica porque no período de vegetação da cana a planta absorve gás carbônico da atmosfera, colaborando assim para a redução do efeito estufa (Klein, 2008). Existe uma ótima expectativa de demanda para esse produto, principalmente por parte das grandes multinacionais de alimentos e itens de cuidado pessoal, interessadas na utilização desse material em suas embalagens, associando assim seus produtos ao ecologicamente correto. Por isso, a Braskem acredita que estará colocando no mercado externo, principalmente nos países desenvolvidos, 70% de sua produção anual (Bens..., 2008).

Cereais

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

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

Uma conjugação de fatores explica esse desempenho nas vendas externas de arroz. Pelo lado da oferta nada poderia ter sido melhor: a safra gaúcha alcançou 7,5 milhões de toneladas, recorde de produção e de produtividade, tendo esta atingido 7 mil quilos por hectare. Pelo lado da demanda, o mercado externo desse cereal teve um comportamento semelhante ao de outras commodities agrícolas, embora com algumas peculiaridades que viabilizaram um crescimento ainda mais espetacular de seus preços. Primeiro houve uma redução da área plantada com esse cereal, em benefício de outros produtos que servem também para a produção de biocombustíveis, como a soja, o milho e a palma (Esteves3, 2008). Com isso os preços subiram. E como o arroz é a ração básica na alimentação humana de diversos países asiáticos – também os maiores produtores e exportadores mundiais –, houve uma série de protestos nesses países. Para conter os protestos, governos de países como a Tailândia, a Índia e o Vietnã, impuseram restrições às vendas externas de arroz o que, a nível internacional, implicou numa escassez relativa do produto e numa nova alta dos preços. Dessa conjuntura se aproveitaram os produtores do Rio Grande do Sul – responsáveis por mais de 90% das exportações brasileiras –, para colocar seu produto no exterior, ampliando alguns mercados e

conquistando outros. Registre-se, por fim, que o Estado exportou majoritariamente arroz beneficiado, com maior valor agregado e melhor preço no mercado internacional (Conforme...,2008).

Outros produtos relevantes

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

Por outro lado, subiu a receita com a exportação de **combustíveis**. Foram US\$ 675 milhões em 2008, crescimento de 15% sobre os US\$ 587 milhões de 2007. Aqui, mais um vez , foi o crescimento do preço médio, de 34%, o responsável pelo aumento do valor, pois o volume embarcado apresentou uma redução de 14%. As exportações gaúchas de combustíveis deram um salto depois de 2006, com a ampliação em 50% da capacidade de produção da refinaria Alberto Pasqualini - Refap. A partir daí gerou-se uma produção, principalmente de óleo diesel, que excede o consumo do mercado atendido pela refinaria gaúcha, isto é, o Rio Grande do Sul e o sul e o oeste de Santa Catarina. Esse excedente, que oscila em torno de 16% da capacidade de produção da refinaria, é então exportado, comumente para os países do Mercosul (Mendes1, 2008).

Já os produtores gaúchos de **móveis** continuaram sua acirrada disputa no mercado externo. O ano de 2008 apresentou uma pequena elevação de valor, de 3%, resultado de um aumento do preço médio da ordem de 19% e de uma redução de volume de 14%. Do total das exportações de móveis 22% foram para a União Européia, 12% para a Argentina e 9% para a Venezuela. O mercado norte-americano, o maior comprador até poucos anos atrás, está ficando a cada ano mais distante da produção gaúcha, devido à concorrência asiática com seu baixo custo de mão-de-obra e à desvalorização do dólar frente ao real. Para compensar a perda desse mercado, a indústria mobiliária gaúcha voltou-se para a Europa, particularmente o Reino Unido, e para a América Latina, em especial para a Argentina, o Chile e, agora, a Venezuela. O relativo sucesso dessa empreitada ocorreu, no primeiro caso porque, nos últimos anos, a desvalorização do euro e da libra esterlina frente ao real não aconteceu na mesma proporção daquela verificada com o dólar norte-americano, e, no segundo, porque a proximidade do mercado sul-americano, ao reduzir despesas com frete, melhora a competitividade do produto gaúcho frente a seus concorrentes asiáticos.

As mudanças nas exportações gaúchas ao longo dos anos

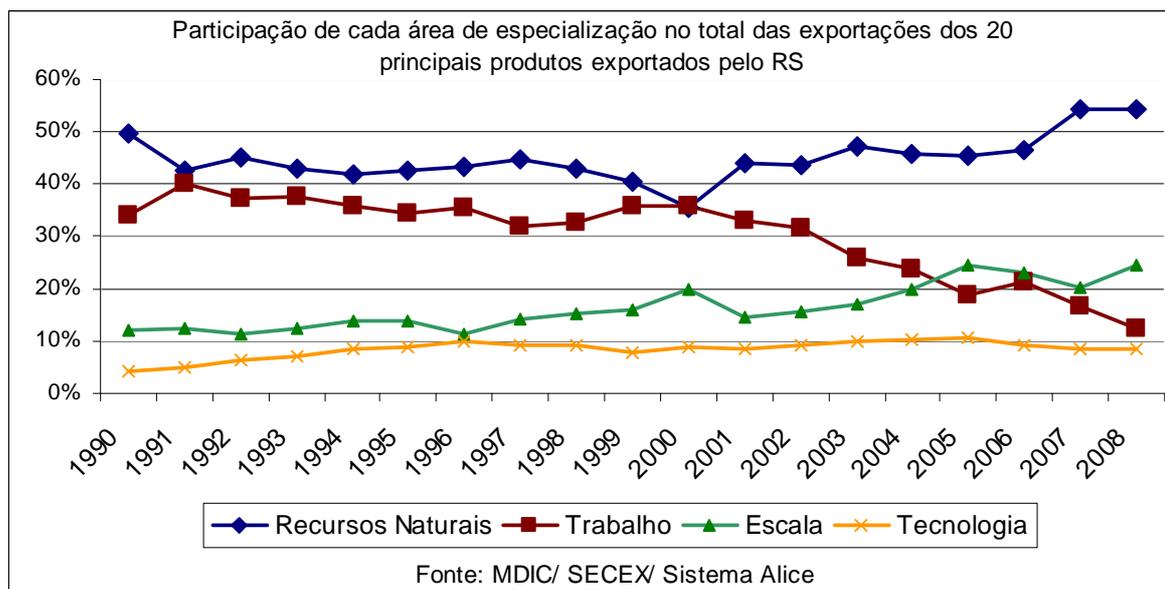
O Ministério de Desenvolvimento e Comércio Exterior, através do Sistema Alice, apresenta informações sistematizadas sobre comércio exterior dos estados brasileiros desde 1989. São,

portanto, dados referentes a vinte anos. Por outro lado, num trabalho de 2007, divulgado pelo BNDES, Fernando Puga agrega as exportações brasileiras em quatro grandes setores, intensivos em (a) Recursos Naturais, (b) Trabalho, (c) Escala e (d) Tecnologia Diferenciada e Baseada em Ciência⁸.

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

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

⁸ Esses setores foram assim discriminados, de acordo com suas especializações: (a) Recursos Naturais: agropecuária, extração mineral, petróleo e álcool (inclusive refino), alimentos e bebidas, madeira, papel e celulose e produtos de minerais não metálicos; (b) Trabalho: têxtil, vestuário, couro e calçados, produtos de metal e móveis/jóias/indústrias diversas; (c) Escala: química, borracha e plástico, metalurgia e veículos automotores; (d) Tecnologia Diferenciada e Baseada em Ciência: máquinas e equipamentos, máquinas de escritório e informática, aparelhos elétricos, material eletrônico e comunicações, instrumentos médicos e ópticos, aviação/ferroviário/embarcações/motos (Vide Puga, 2007).



Considerações Finais

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

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

Em 2009 seguramente não teremos a mesma taxa de crescimento conseguida pelas exportações gaúchas em 2008. É provável que sequer tenhamos uma taxa positiva, tendo em vista a inevitável desaceleração da economia mundial a partir da crise financeira originada nos Estados Unidos. Por outro lado, se a desvalorização do real for mantida aumentará a competitividade dos produtos nacionais. Mas, pergunta-se, haverá demanda? Sem dúvida, a resposta a essa e outras questões vai depender da capacidade de propagação, da intensidade e da duração da atual crise econômica mundial.

Tabela 1

Valor, variação de valor, do volume¹, do preço médio e principais mercados das exportações do RS - 2008 (em US\$ milhões)

Cód.NCM ²	Produto	Valor 2008	Valor 2007	Var. valor	Var. volume	Var. Preço médio	Principais mercados
1201, 2304 e 1507	a. Complexo soja	2.976	2.536	17,4	-24,8	56,1	China (44%), UE (24%), Coreia do Sul (5%)
1201	Grão	1.618	1.606	0,7	-36,1	57,7	China (58%), UE (21%), Tailândia (6%)
2304	Farelo	681	468	45,8	-1,0	47,2	UE (50%), Austrália (14%), Indonésia (12%)
1507	Óleo	676	462	46,3	-1,9	49,2	China (56%), Irã (13%), Índia (11%)
02	b. Carnes	2.240	1.747	28,2	3,0	24,5	Rússia (31%), Arábia Saudita (10%), UE(9%)
0207	Aves	1.294	921	40,5	12,2	25,2	Arábia Saudita (17%), Japão (12%) Emirados Arabes
0203	Suína	682	639	6,8	-20,5	34,3	Rússia (88%), Hong Kong (4%), Argentina (3%)
0201 e 0202	Bovina	110	96	15,1	-17,1	38,9	Rússia (18%), Chile (11%), Hong Kong (9%)
24	c. Fumo	2.008	1.674	20,0	-3,9	24,8	UE (35%), China (18%), EUA (13%)
87	d. Veículos e suas partes	1.345	1.178	14,1	25,8	-9,3	Argentina (20%), México (12%), Chile (10%)
8701	Tratores	495	400	23,7	13,9	8,6	Argentina (25%), México (15%), EUA (7%)
64	e. Calçados	1.208	1.291	-6,4	-25,4	25,4	UE (46%), EUA (28%), Argentina (5%)
6403	Couro natural	962	1.037	-7,2	-27,5	28,0	UE (49%), EUA (32%), Canadá (3%)
6401 e 6402	Plástico ou borracha	97	108	-10,5	-18,9	10,3	Argentina (24%), EUA (11%), Venezuela (9%)
84	f. Máquinas	1.165	951	22,6	14,5	7,1	Argentina (21%), EUA (11%), Paraguai (10%)
8432 a 8437	Máquinas e aparelhos agrícolas	387	283	36,4	20,5	13,1	Argentina (35%), Paraguai (23%), Venezuela (6%)
39	g. Plásticos e suas obras	818	894	-8,5	-22,8	18,5	Argentina (39%), UE (21%), Chile (9%)
3901	Polímeros de etileno	565	643	-12,1	-25,1	17,3	Argentina (40%), UE (25%), Chile (11%)
10	h. Cereais	583	154	277,3	111,7	78,3	Paquistão (14%), Benin (12%), Cuba (8%)
1006	Arroz	291	48	500,1	157,2	133,3	Benin (24%), Cuba (16%), Senegal (14%)
1001	Trigo	204	29	599,8	527,8	11,5	Paquistão (40%), Marrocos (16%), Vietnã (11%)

Tabela 1 cont.

Valor, variação de valor, do preço médio e do volume¹ e principais mercados das exportações do RS - 2008 (em US\$ milhões)

Cód.NCM	Produto	Valor 2008	Valor 2007	Var. Val	Var. Vol	Var. pm	Principais mercados
1005	Milho	87	76	13,6	-12,4	29,7	UE (85%), Paraguai (8%), Coreia do Sul (6%)
29	i. Produtos Químicos	550	437	25,8	3,0	22,1	UE (36%), Argentina (28%), EUA (24%)
41	j. Couros	509	530	-3,9	-18,9	18,5	UE (29%), Hong Kong (14%), China (14%)
27	k. Combustíveis minerais	675	587	14,9	-14,4	34,3	Paraguai (27%), EUA (21%), Argentina (19%)
94	l. Móveis	316	307	2,9	-13,6	19,1	UE (22%), Argentina (12%), Venezuela (9%)
	Subtotal (a+b+...+l)	14.394	12.288	17,1	-11,9	33,0	-
	Outros	4.066	2.730	49,0	-8,1	62,1	-
	Total	18.460	15.018	22,9	-11,1	38,2	UE (19%), EUA (13%), China (10%), Argentina (9%)

Fonte dos dados brutos: MDIC/ Secex/ Sistema Alice

¹A variação de calçados é em pares e a de tratores em unidades.²Nomenclatura Comum do Mercosul

Referências

BENS de consumo querem plástico verde. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 2^o Caderno, p.1, 06 out. 2008.

BRIXIUS, Leandro. Especulação contribui para a inflação global. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p.13, 2-3-4 maio 2008.

CONFORME o Irga, vendas externas de arroz atingem novo recorde. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p.12, 10 set. 2008.

ESTEVES, Ana. Receita com exportação de frango in natura cresce 85%. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p.16, 3-4-5 out. 2008.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MENDES1, Giuliano. Refap planeja investir R\$ 3 bilhões em 2014. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 10, 15 jul. 2008.

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

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

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

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

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

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