

Textos para Discussão FEE N° 100

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

As exportações gaúchas em 2011: desempenho e perspectivas

Álvaro Antônio Garcia

Porto Alegre, fevereiro de 2012



**SECRETARIA DO PLANEJAMENTO, GESTÃO E
PARTICIPAÇÃO CIDADÃ**

Secretário: João Motta



DIRETORIA

Presidente: Adalmir Antonio Marquetti

Diretor Técnico: André Luis Forti Scherer

Diretor Administrativo: Roberto Pereira da Rocha

CENTROS

Estudos Econômicos e Sociais: Renato Antonio Dal Maso

Pesquisa de Emprego e Desemprego: Dulce Helena Vergara

Informações Estatísticas: Cecília Rutkoski Hoff

Informática: Luciano Zanuz

Documentação: Tânia Leopoldina P. Angst

Recursos: Maria Aparecida R. Forni

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.

<http://www.fee.rs.gov.br/textos-para-discussao>

As exportações gaúchas em 2011: desempenho e perspectivas

Álvaro Antônio Garcia¹

Técnico da FEE

RESUMO

No estudo, trata-se 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, os polímeros 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.

Classificação JEL: F10; F14.

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, polymers, 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.

JEL classification: F10; F14.

Introdução

As exportações gaúchas no ano de 2011 alcançaram o valor de US\$ 19,4 bilhões, com 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

¹ O autor agradece aos colegas do Núcleo de Análise Setorial da FEE pelos comentários e sugestões e, obviamente, os exime de quaisquer imprecisões remanescentes.

(OMC) para a evolução comércio mundial em 2011, de 5,8% (FEE..., 2012; OMC..., 2012).²

Já, 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, mas relativamente mais distante desses dois últimos, em função do crescimento expressivo, no mercado internacional, dos preços dos minérios, que ajudou Minas Gerais, e dos derivados de petróleo, que favoreceu o Rio de Janeiro.

Este artigo, além desta sucinta introdução, primeiramente apresenta uma seção com o desempenho de 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 Sul.

Principais agregados e/ou produtos

Complexo soja

As exportações gaúchas do complexo soja, ou seja, 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 peso preponderante (Tabela 1)³.

O melhor desempenho desse agregado, em termos de valor exportado, como se acontecer, foi do grão de soja. No período em pauta, foram comercializados aproximadamente US\$ 3,0 bilhões desse produto, 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% (Tabela 1). A soja em grão foi exportada, em sua ampla maioria, para a China, que adquiriu 79,2% do total.

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%. O maior mercado comprador foi a União

² 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, 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). Ver, a respeito: <<http://alicesweb2.mdic.gov.br/>>.

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

Europeia⁴, com 66,7% do total comercializado pelo Estado.

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%.⁵ Aqui, novamente, a China foi o principal importador, com 34,0% do total.

Terceiro maior exportador nacional dessa oleaginosa, o Rio Grande Sul iniciou o plantio de soja, no final de 2010, em clima de pessimismo, devido ao fenômeno La Niña, que, costumeiramente, traz pouca chuva no período do desenvolvimento da lavoura. No entanto, 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 vêm nos ganhos de produtividade a maior possibilidade de aumentar o volume colhido. Nesse sentido, a cada ano eles buscam utilizar técnicas mais avançadas, como sementes certificadas, correção do solo, variedades mais resistentes à pragas e doenças, bem como o uso de fertilizantes e 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, estiveram, ao longo do período, com seus estoques ajustados, ao mesmo tempo 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 em farelo e óleo, auxiliam, direta ou indiretamente, na alimentação dos milhões de chineses que, a cada ano, se dirigem aos centros urbanos em busca de melhores condições de vida.

Em suma, todo o conjunto desses fatores assinalados 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.

⁴ Por ter uma política comercial unificada, a União Europeia é tratada, neste texto, como se fosse um único país.

⁵ 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 e no Anexo.

Outros produtos agrícolas

Fumo

O Rio Grande do Sul é um tradicional exportador de fumo. É o maior dentre 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 se mantém 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 subdesenvolvidos.⁶ Assim, tudo indica que ainda por um bom tempo haverá demanda por cigarros e, enquanto não forem obrigados a reduzir ou parar com seu cultivo, por lei ou por força da demanda, 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 — as que dominaram amplamente as vendas do capítulo. Elas alcançaram esse resultado, 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. Os maiores compradores do tabaco não manufaturado do Rio Grande do Sul foram a União Europeia — US\$ 663 milhões —, a China — US\$ 340 milhões — e os Estados Unidos — US\$ 192 milhões.

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 o 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

⁶ Ver, a respeito Silveira e Dornelles (2010).

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. O mercado preponderante nas compras de arroz foi, como de costume nos últimos anos, aquele constituído pelos países da África Subsaariana, que absorveu quase 61% do total, com destaque para as aquisições da Nigéria e do Senegal.

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. Isso reduziu a oferta global, elevou os preços no mercado externo e viabilizou a comercialização do produto gaúcho em novos mercados, especialmente no norte da África, em países como a Argélia, o Egito e a Tunísia (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), Francisco Turra, alertava para outro aspecto da perda de competitividade dos produtores

sulistas. Segundo ele, o crescimento relativo das exportações da Região Centro-Oeste no total 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).

Essas questões 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 internacional⁷. 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%.

O Oriente Médio continuou sendo o grande mercado para o frango gaúcho, com destaque para a Arábia Saudita, que adquiriu 21,8% do total exportado, e para os Emirados Árabes Unidos, que compraram 7,7%. O Japão, por sua vez, com 11,5% do total, manteve a segunda colocação entre os importadores. Ressaltem-se ainda, como resultados positivos, o crescimento das exportações de frango para China, cujo mercado foi efetivamente liberado em agosto de 2010, e para a União Europeia, região sempre estratégica para as vendas desse produto, pela sua melhor remuneração e por “servir de passaporte” para a conquista de outros mercados ao redor do mundo.

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 em 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 exterior.⁸

O impacto da resolução russa pode ser comprovado, quando se analisa, separadamente, os dados de janeiro a junho e de julho a dezembro, referentes a 2011, vis-à-vis o mesmo período de 2010. Assim, nos primeiros seis meses do ano, o Estado havia exportado,

⁷ 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 <<http://www.trademap.org>>.

⁸ Entre 2007 e 2010, em valores correntes, do total exportado de carne suína pelo Estado, a Rússia adquiriu 82,4%.

para o resto do mundo, US\$ 261,9 milhões em 2010 e US\$ 261,7 milhões em 2011, ou seja, praticamente os mesmos valores. Já considerando somente o segundo semestre, os valores alcançaram US\$ 258 milhões em 2010 e US\$ 178 milhões em 2011, redução de 31,0%. Para a Rússia especificamente, no primeiro semestre, as exportações atingiram US\$ 200,5 milhões e US\$ 177,9 milhões em 2010 e 2011 respectivamente, ou seja, redução de 11,3%. Já no segundo semestre, os valores alcançaram US\$ 187 milhões em 2010 e US\$ 1,6 milhão em 2011, isto é, queda de 99,1%.

As perdas relativas no comércio com a Rússia — que, graças às vendas do primeiro semestre, ainda continuou como a maior importadora de carne suína do Estado, com 40,8% do total — foram compensadas, em parte, pelo crescimento das exportações para outros mercados. Desses, cabe destacar o da Ucrânia, que, com um crescimento de 672,8%, passou a representar o segundo maior comprador de carne suína do Rio Grande do Sul, com participação de 13,3% do total, e o de Hong Kong, com aumento de 71,0% e representatividade de 11,8% nas exportações gaúchas desse produto.

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%. Em função da representatividade desse produto, o capítulo 64 da NCM apresentou o saldo negativo em termos de valor assinalado acima.

Os dois outros produtos melhores ranqueados desse capítulo — partes de calçados e calçados de borracha ou plástico — apresentaram crescimento de suas exportações em 2011. O primeiro deles teve um aumento de 23,6% no valor exportado, enquanto o segundo mostrou uma expansão de 20,0%. Ambos tiveram elevação no preço médio e nas quantidades comercializadas no exterior, consideradas partes de calçados em quilograma líquido e calçados de plástico ou borracha em número de pares.

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 moeda desvalorizada. No plano nacional, perde mercados — de calçados de menor valor agregado — para alguns estados da Região Nordeste, notadamente 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 Índia.⁹

Mais recentemente, como resultado da situação descrita acima, empresas gaúchas — e brasileiras — têm fechado plantas e transferido suas produções para outros países, como os da América Central, neste 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 se ter 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.¹⁰ Considerando 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, no 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. Com isso, os calçadistas esperam que as medidas restritivas às importações da China sejam estendidas a outros países.¹¹

Já as vendas ao exterior de calçados de plástico ou borracha pelo Rio Grande do Sul são pouco expressivas em termos de valor, e têm oscilado nos últimos anos, sem que, no entanto, haja alguma sinalização de que possam, um dia, ter uma participação maior no comércio externo da cadeia produtiva. Por outro lado, as exportações de partes de calçados, embora também com pouca representatividade na cadeia, têm aumentado nos últimos tempos, tendência que pode continuar nos próximos anos. Isto 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

⁹ 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).

¹⁰ Ver MDIC e TRADE MAP.

¹¹ Esses países seriam, dentre outros, o Vietnã, a Malásia e a Indonésia. Numa entrevista dada em maio de 2010, o presidente da Abicalçados, Milton Cardoso, após afirmar que, naquele ano, havia um registro de ingresso no Brasil de 7,3 milhões de pares de calçados oriundos da China, ao passo que, conforme o registro chinês, haviam saído 24 milhões de pares rumo ao Brasil, pergunta: “Onde estão os 17 milhões dessa diferença: mudaram de nacionalidade nos porões dos navios ou foram parar no fundo do mar” (COMUNELLO, 2011).

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).¹²

Derivados do petróleo

Dos capítulos da NCM que agregam produtos derivados do petróleo, dois têm se destacado mais nas exportações do Rio Grande do Sul: na história recente, o de número 27 — Combustíveis e óleos minerais — e, desde os anos 80, o de número 39 — Plásticos e suas obras.¹³

As exportações gaúchas inseridas no capítulo 27 alcançaram, em 2011, o valor de US\$ 240 milhões, redução de 47,9% em relação às do ano de 2010. Desse total, as vendas de óleos de petróleo — majoritariamente óleo diesel — representaram US\$ 214 milhões e apresentaram uma queda de 42,2 % (Tabela 1). Como os preços médios desses produtos aumentaram 16,1%, a redução no valor foi consequência da diminuição da quantidade comercializada no exterior, de 50,2%. Entre 2010 e 2011, caíram as vendas para o Paraguai — de US\$199 milhões para US\$57 milhões — e para a Argentina — de US\$ 113 milhões para US\$ 29 milhões.

Historicamente, as vendas de derivados de petróleo do capítulo 27 representaram pouco na pauta exportadora gaúcha. Sua participação era restrita principalmente à comercialização de óleo diesel para os demais países do Mercosul, fruto da política comercial da Petrobrás. No entanto, após a ampliação da refinaria Alberto Pasqualini (Refap), concluída em 2006, o Estado apresentou um crescimento expressivo nas vendas externas, em que, além da elevação das exportações de óleo diesel, alguns outros derivados do petróleo começaram aparecer com mais frequência nas estatísticas de comércio exterior, como a gasolina, exportada para a região do Caribe e para a Nigéria. Esse aumento atingiu seu auge em 2009, e depois apresentou um processo de regressão que se mantém até 2011.¹⁴ Atualmente, está em fase de implantação na Refap uma unidade de hidrotreatamento para óleo diesel, o que significa óleo com menor teor de enxofre, ou seja, mais limpo. Conforme o presidente da Companhia, Roberto Nagao, com a entrada em operação dessa planta, prevista para o início de 2014, a

¹² 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%.

¹³ Além desses, os capítulos da NCM de números 29, Produtos químicos orgânicos, e 40, Borrachas sintéticas e borrachas artificiais derivadas de óleos, com frequência têm apresentado uma participação significativa no conjunto das vendas externas do Estado.

¹⁴ Há de ressaltar-se que, em 2009, quando as exportações desse capítulo atingiram o ápice, US\$ 1,8 bilhão, estavam incluídas as vendas de energia elétrica para a Argentina, no valor de, aproximadamente, US\$ 1,1 bilhão. Ver, a respeito, Garcia (2010).

empresa aumentará suas exportações de óleo diesel, principalmente para a Argentina, tendo, inclusive, possibilidade de colocá-lo no mercado europeu (Refap..., 2011).

Por outro lado, alguns produtos do capítulo 39 da NCM apresentam, desde a criação do Polo Petroquímico de Triunfo, um peso expressivo na pauta exportadora do Rio Grande do Sul. Em 2011, o total comercializado pelo Estado através do capítulo 39 atingiu US\$ 1,2 bilhão, aumento de 18,7% sobre o verificado no ano anterior. Nesse agregado sobressai a comercialização de polímeros. E, em 2011, não foi diferente. As vendas ao exterior de polímeros de etileno atingiram a soma de US\$ 843 milhões, elevação de 16,2 % sobre o ano anterior. Essa *performance* pode ser atribuída, basicamente, ao crescimento do preço médio desse produto, de 14,6%, dado que o incremento no volume embarcado atingiu tão somente 1,5%.¹⁵ Ainda que situadas em um patamar comparativamente bem menor em relação às vendas externas de polímeros de etileno, também evoluíram as exportações de polímeros de polipropileno: em 2011, elas tiveram um incremento de valor da ordem de 26,4%, fruto tanto da elevação do preço, de 16,6%, quanto do volume, de 8,4%.

Os países da América do Sul, especialmente a Argentina, além da União Europeia, são os grandes mercados para os polímeros produzidos no Estado. Em 2011, por exemplo, do total das vendas de polímeros de etileno, 55,1% foi para América do Sul — sendo 29,0% para a Argentina — e 25,8% para a União Europeia. Considerando-se as exportações do capítulo 39 como um todo, a América do Sul absorveu 57,1 % do total — a Argentina 29,9 % — e a União Europeia, 23,5%.

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 “infinidade” 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 semi-diesel. Os países da América do Sul, em especial a Argentina, são os principais compradores dos produtos desses dois capítulos.

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).¹⁶

¹⁵ Cabe salientar que, atualmente, nem toda a produção do capítulo 39 é oriunda de derivados do petróleo. Desde setembro de 2010, a Braskem está produzindo eteno, numa de suas plantas do Polo Petroquímico de Triunfo, utilizando como matéria-prima a cana-de-açúcar. Daí deriva um tipo de polímero popularizado como “plástico verde”. Embora mais caro, esse biopolímero é bem aceito no mercado internacional, porque, considerando toda a sua cadeia produtiva, para cada tonelada produzida, são retiradas da atmosfera cerca de 2,5 toneladas de gás carbônico (CO₂). Está para ser construída, ainda em local indefinido, mas com boas chances de ser no Polo Petroquímico de Triunfo, uma nova planta da Braskem, que irá produzir polipropileno também a partir da cana-de-açúcar.

¹⁶ Sobre o capítulo 87, poder-se-ia ainda ressaltar a importância no crescimento das vendas externas de reboques e semi-reboques,

Embora a comercialização de tratores tenha mostrado uma evolução positiva, ela preocupa nos médio e longo prazos. Isto porque, tradicionalmente, o Rio Grande do Sul exporta tratores para a Argentina e vinha se beneficiando da elevação dos preços das *commodities* agrícolas nos últimos anos, o que incrementava a demanda de tratores — e outras máquinas agrícolas — pelo país vizinho. Acontece que a Argentina, ultimamente, tem praticado uma política de defesa comercial que implica criar obstáculos à colocação de determinados produtos em 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, ela 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 aumentar sua produção na Argentina. 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 Brasil tem obtido superávit no comércio bilateral. Sendo assim, os setores locais beneficiados não têm interesse em desencadear uma guerra comercial com o grande parceiro do Mercosul.¹⁷

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 caíram de US\$ 93 milhões para US\$ 39 milhões entre 2010 e 2011. Já 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 a Venezuela, que passou de US\$ 12 milhões para US\$ 39 milhões; para o Paraguai, que cresceu de US\$ 25 milhões para US\$ 38 milhões; e para outros países, como Estados Unidos, México e África do Sul. Dessa forma, a questão que se coloca é a de saber se, e em que medida, nos médio e longo prazos, esses mercados irão substituir uma suposta perda de parte do mercado argentino.

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 semi-diesel — posição 8408 da NCM — sobressaem em relação 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 semi-diesel atingiram US\$ 125 milhões, aumento de 173,0%. Incluindo ao valor dos motores as vendas de suas partes — subitens 84099912 a

de ônibus e, principalmente, de automóveis, produto este que o Estado não tinha nenhuma tradição no comércio exterior. Além disso, como destaque negativo, a redução nas exportações de carrocerias. Ver, a respeito, os dados apresentados no Anexo.

¹⁷ 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 ida 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, 2011b).

84099999 da NCM — o total passa a US\$ 167 milhões em 2011, acréscimo de 172,1% sobre o resultado do ano anterior.

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 semi-diesel, 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. Ainda merece destaque o crescimento das vendas para os Estados Unidos — US\$ 69 milhões, aumento de 83,1 % — e, em valores absolutos bem menores, as exportações para México e Alemanha. Não foi possível esclarecer, se esses componentes de veículos em geral foram direcionados para tratores, ônibus, automóveis ou outras máquinas agrícolas, mas é razoável supor que, pelo menos nas exportações para a Argentina, 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. Dada essa situação, o Estado busca uma diversificação de mercados, notadamente para outros países da América do Sul.

Principais mercados

Conforme mostra a Tabela 2, o bloco econômico constituído por 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 total.¹⁸ 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, aumento de 17,1%. 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 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

¹⁸ 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.

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, como o 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)¹⁹.

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/semi-reboques 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/semi-reboques 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 aquém, 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

¹⁹ A participação do Brasil no SGP trazia benefícios tributários ao País. Um estudo da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs) mostrou que, em 2010, do US\$ 1,2 bilhão obtido no comércio do RS com os Estados Unidos, pelo menos US\$ 302,2 milhões se enquadravam nas regras de redução tarifária do SGP (FIM, 2011).

verificado no ano anterior. Esse desempenho aconteceu porque, para a 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. Mas, 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 a Ucrânia, sua vizinha, subiram 672,8%.

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. Também em volume, o crescimento do Estado provavelmente estará acima daquele a ser confirmado para o comércio mundial.

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 aos atuais ao longo dos próximos anos, dado ao 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 se afastar 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, 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, dada uma demanda mundial por proteína animal em crescimento constante, parece depender da capacidade das unidades produtivas locais de se reestruturarem, para não perder 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 calçados, móveis e couros. No caso de calçados, por exemplo, o custo relativo da mão de obra local e a valorização do real, não só arrasou as vendas externas, como ainda criou uma situação onde, hoje em dia, a maior luta dos calçadistas parece ser o de garantir o mercado brasileiro. Como este 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, dada 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.

Quanto aos móveis e aos couros, embora não se tenha comentado sobre eles ao longo do texto, registre-se aqui que os primeiros tiveram uma expansão bastante boa ao longo da primeira metade da década de 2000, mas, ultimamente, já vêm sentindo os efeitos que a valorização cambial trouxe à rentabilidade de suas exportações. Em relação a couros, uma análise de suas vendas externas ao longo dos últimos anos mostrou que, dos principais produtos intensivos em trabalho, foi o que registrou melhor desempenho. Dentre outros fatores, esse resultado deveu-se à diversificação da demanda, com a expansão de sua utilização na indústria automotiva, por exemplo, e ao baixo valor agregado que ele carrega, o que torna mais fácil sua aceitabilidade no mercado de diferentes países que o utilizam como matéria-prima.

Dos produtos derivados do petróleo aqui analisados, o comportamento futuro das exportações de óleo diesel, e mesmo gasolina, vai depender do papel que a Petrobrás destinará à Refap, quando da expansão da quantidade extraída dos poços do pré-sal e da efetiva aceitabilidade no mercado externo do óleo a ser produzido com menor teor de enxofre. Tudo indica, entretanto, que esse papel continuará sendo o de exportações residuais para o Mercosul e mais alguns países da América do Sul e Central. Já as vendas externas de polímeros, por sua vez, dependerão da competitividade da Brasken, que, se supõe, deverá expandir a exportação de biopolímeros, sejam os de etileno atualmente produzidos, sejam os

de polipropileno, cuja unidade de produção a ser instalada em 2012 tem grandes chances de acontecer no Polo Petroquímico de Triunfo.

As vendas de veículos e máquinas agrícolas são, desde muito tempo, destaque na pauta exportadora gaúcha, seja com a venda de carrocerias, ônibus e partes de veículos para a América Latina como um todo, seja com a de tratores e máquinas agrícolas para os países do Mercosul, notadamente para a Argentina. Entretanto, com a internacionalização da empresa Marcopolo, que abriu unidades produtivas ou realizou *joint ventures* em alguns países do mundo, houve um certo arrefecimento nas vendas externas de carrocerias e ônibus. A venda destes deu uma retomada em 2011, mas o grande destaque foram as exportações de automóveis, cujo futuro, parece, está na dependência da evolução do acordo automotivo do Mercosul e do comércio intrafirma.

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, a partir de 2003, com a elevação 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, há esperança da evolução da demanda em outros países da América do Sul e, quiçá, da África Subsaariana, última grande fronteira agrícola mundial.

A análise sobre os 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 Subsaariana.

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 China, Liga Árabe e África Subsaariana 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, que já está em curso, e a da União Européia, que, supõe-se, virá no médio prazo, seguramente

aumentarão a demanda por produtos gaúchos. Mas como 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. Já para a União Europeia, a dependência maior é em função 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 Subsaariana, ingressarem num processo de crescimento sustentado. Sendo assim, nesse caso, o problema principal parece ser o da capacidade do Estado de criar condições para aumentar sua produção, de modo a satisfazer uma demanda mundial em constante expansão.

Tabela 1

Valor, variação do valor, do preço médio, da quantidade, e principais mercados das exportações do RS - 2011

							(US\$ mil)
Cód. NCM (1)	AGREGADO/PRODUTO	VALOR 2011	VALOR 2010	VARIAÇÃO DO VALOR (%)	VARIAÇÃO DO PREÇO MÉDIO (%)	VARIAÇÃO DA QUANTIDADE (%)	
	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	
39	f. Plásticos e suas obras	1 235 087	1 040 536	18,7			
3901	Polímeros de etileno	843 239	725 578	16,2	14,6	1,5	
27	g. Combustíveis e Óleos Minerais	240 458	461 274	-47,9			
2710	Óleos de petróleo	214 376	370 799	-42,2	16,1	-50,2	
87	h. 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	i. Reatores nucleares, caldeiras e máquinas	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 semi-diesel	124 993	45 777	173,0	24,4	119,4	
	Subtotal (a+b+....i)	14 584 132	11 349 969	28,5			
	Demais Produtos	4 842 970	4 032 477	20,1			
	Total RS	19 427 102	15 382 446	26,3			

(continua)

Tabela 1

Valor, variação do valor, do preço médio, da quantidade e principais mercados das exportações do RS — 2011

Cód. NCM (1)	AGREGADO/PRODUTO	MERCADOS
	Complexo Soja	
1201	Soja, mesmo triturada.	China (79,2%), Taiwan (6,6%), União Europeia (4,7%).
2304	Farelo	União Europeia (66,7%), Vietnã (7,5%), Cuba (7,2%).
1507	Óleo de soja	China (34,0%), União Europeia (14,5%), Egito (13,6%).
24	Fumo (tabaco)	
2401	Tabaco não manufaturado	União Europeia (35,8%), China (18,3%), Estados Unidos (10,4%).
10	Cereais	
1006	Arroz	Nigéria (27,3%), Senegal (8,0%), Haiti (6,9%).
1001	Trigo	Argélia (34,2%), Egito (10,8%), Tunísia (8,9%).
02	Carnes e miudezas, comestíveis	
0207	Carne de aves	Arábia Saudita (21,8%), Japão (11,5%), Emirados Árabes Unidos (7,7%).
0203	Carne suína	Rússia (40,8%), Ucrânia (13,3%), Hong Kong (11,8%).
64	Calçados e suas partes	
6403	Calçados de couro natural	União Europeia (43,4%), Estados Unidos (24,4%), Argentina (5,0%).
6406	Partes de calçados	União Europeia (54,4%), Argentina (28,7%), Republica Dominicana (3,1%).
39	Plásticos e suas obras	
3901	Polímeros de etileno	Argentina (29,0%), União Europeia (25,8%), China (6,7%).
27	Combustíveis e Óleos Minerais	
2710	Óleos de petróleo	Uruguai (39,3%), Paraguai (26,5%), Argentina (13,4%).
87	Veículos, suas partes e acessórios	
8701	Tratores	Argentina (11,4%), Venezuela (11,4%), Paraguai (11,1%).
8708	Partes e acessórios dos veículos	Argentina (44,5%), Estados Unidos (14,7%), México (8,7%).
84	Reatores nucleares, caldeiras e máquinas	
8432 a 8437	Máquinas agrícolas	Paraguai (31,6%), Argentina (25,5%), Venezuela (7,1%).
8408	Motores diesel ou semi-diesel	Argentina (68,7%), México (28,1%), Estados Unidos (1,1%).

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

NOTA: As quantidades constam em dados brutos (em quilogramas), à exceção de calçados (em pares) e de tratores, automóveis de passageiros e ônibus (em unidades).

(1) Nomenclatura Comum do Mercosul.

Tabela 2

Exportações gaúchas para blocos econômicos e países selecionados — 2010 e 2011

(US\$ mil)

DISCRIMINAÇÃO	VALOR 2011	VALOR 2010	VARIAÇÃO DO VALOR (%)	PAÍS/TOTAL BLOCO
CHINA, HONG KONG E MACAU	3 680 879	2 645 625	39,1	-
China	3 382 742	2 394 156	41,3	91,9
UNIAO 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
AMERICA DO SUL (EXCLUSIVE MERCOSUL)	1 634 886	1 209 753	35,1	-
Venezuela	448 429	241 392	85,8	27,4
LIGA ARABE	1 409 962	984 941	43,2	-
Arábia Saudita	345 449	252 450	36,8	24,5
AFRICA SUBSAHARIANA	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	-
Rússia, Federação da	337 887	548 277	-38,4	68,7
Total Blocos Econômicos Selecionados	16 564 186	13 346 519	24,1	-
Total RS	19 427 102	15 382 446	26,3	-

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

Anexo

Tabela A1

Valor, variação do valor, do preço médio e da quantidade dos 50 produtos mais importantes da pauta exportadora gaúcha — 2011

								(US\$ mil)
Cód. NCM	CLASSIFICAÇÃO	PRODUTOS (1)	VALOR 2011	VALOR 2010	VARIAÇÃO DO VALOR (%)	VARIAÇÃO DO PREÇO MÉDIO (%)	VARIAÇÃO DA QUANTIDADE (%)	
1201	1	Soja, mesmo triturada	2 961 372	1 782 456	66,1	32,6	25,3	
2401	2	Tabaco não manufaturado	1 852 354	1 767 761	4,8	-4,5	9,8	
0207	3	Carne de aves	1 317 743	1 219 757	8,0	16,8	-7,5	
2304	4	Farelo de soja	1 178 014	834 505	41,2	13,5	24,4	
3901	5	Polímeros de etileno	843 239	725 578	16,2	14,6	1,5	
1507	6	Óleo de soja	576 477	378 052	52,5	38,1	10,4	
1006	7	Arroz	570 257	151 930	275,3	20,9	210,5	
1001	8	Trigo e trigo com centeio	453 450	113 536	299,4	54,6	158,3	
6403	9	Calçados de couro natural	452 628	598 885	-24,4	9,7	-33,4	
0203	10	Carne suína	439 760	519 912	-15,4	10,3	-23,3	
8701	11	Tratores	345 354	325 714	6,0	9,8	-7,0	
8708	12	Partes e acessórios para veículos	317 666	265 617	19,6	6,3	12,5	
4107	13	Couros preparados, de bovinos	308 465	313 976	-1,8	14,4	-14,1	
1602	14	Outras preparações de carne	291 131	211 114	37,9	33,0	3,7	
3902	15	Polímeros de propileno	285 790	226 121	26,4	16,6	8,4	
2901	16	Hidrocarbonetos acíclicos	261 371	130 877	99,7	60,5	24,4	
8433	17	Máquinas para colheita ou debulha	246 334	215 041	14,6	6,5	7,5	
		Óleos de petróleo, exceto óleos brutos	214 376	370 799	-42,2	16,1	-50,2	
8716	19	Reboques e semi-reboques	211 406	116 990	80,7	46,1	23,7	
4002	20	Borracha sintética e artificial	199 683	90 718	120,1	41,3	55,8	
8707	21	Carrocerias para veículos automóveis	196 115	230 638	-15,0	11,1	-23,5	
9998	22	Consumo de bordo	186 682	120 808	54,5	33,8	15,5	
4703	23	Pastas químicas de madeira	180 502	179 415	0,6	19,1	-15,5	
9403	24	Móveis e suas partes	180 400	185 820	-2,9	6,7	-9,0	
2909	25	Éteres, éteres-alcoois e éteres-fenóis	171 280	156 625	9,4	26,9	-13,8	
4011	26	Pneumáticos novos, de borracha	169 039	128 157	31,9	22,7	7,5	
		Couros curtidos ou em crosta, de bovinos	168 119	135 726	23,9	15,6	7,2	
8703	28	Automóveis de passageiros	155 923	215	72 479,9	-6,1	82 473,9	
6406	29	Partes de calçados	150 128	121 424	23,6	18,4	4,4	
9303	30	Armas de fogo	132 527	139 894	-5,3	2,9	-7,9	
8409	31	Partes destinadas aos motores	126 453	85 353	48,2	-35,8	130,8	
2902	32	Hidrocarbonetos cíclicos	126 088	97 525	29,3	21,7	6,3	
8408	33	Motores diesel e semi-diesel	124 993	45 777	173,0	24,4	119,4	
3105	34	Aubos e fertilizantes	100 352	79 425	26,3	28,7	-1,8	
8532	35	Condensadores elétricos	98 252	83 378	17,8	17,4	0,4	
6813	36	Guarnições de fricção, para freios	95 158	88 191	7,9	7,1	0,7	
8467	37	Ferramentas pneumáticas	91 460	69 753	31,1	2,5	27,9	
0210	38	Carnes e miudezas comestíveis	88 512	83 205	6,4	9,0	-2,4	
8702	39	Ônibus	86 431	27 097	219,0	56,2	74,20	
8432	40	Máquinas para preparo do solo	80 606	57 156	41,0	9,7	28,6	
0202	41	Carne bovina, congelada	79 934	89 597	-10,8	23,4	-27,7	
6402	42	Calçados de borracha ou plástico	79 668	66 401	20,0	15,3	4,1	
4401	43	Madeira em estilhas ou partículas	79 655	62 153	28,2	16,5	10,0	
1601	44	Enchidos de carne	76 208	68 039	12,0	3,5	8,2	
8413	45	Bombas para líquidos	72 409	47 479	52,5	21,0	26,0	
7103	46	Pedras preciosas ou semipreciosas	66 726	47 611	40,1	24,3	12,7	
5603	47	Falsos tecidos	66 381	53 619	23,8	18,8	4,2	
8421	48	Centrifugadores	64 925	7 323	786,6	256,6	148,6	
8211	49	Facas e suas lâminas	59 407	53 223	11,6	14,3	-2,3	
8504	50	Transformadores elétricos	57 117	64 215	-11,1	3,8	-14,3	
		Total dos 50 mais	16 738 320	13 034 581	28,4	3,0	24,7	
		Demais produtos	2 688 782	2 347 865	14,5	12,2	2,1	
		Total RS	19 427 102	15 382 446	26,3	2,8	22,8	

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/Secex/Sistema Alice

NOTA: As quantidades constam em dados brutos (em quilogramas), à exceção de calçados (em pares) e de tratores, automóveis de passageiros e ônibus (em unidades).

(1) Classificação da NCM, a quatro dígitos (posição).

Referências

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

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

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

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

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

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

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA ESTATÍSTICA – FEE Exportações estaduais crescem 9,6% em volume em 2011. Disponível em <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_exportacoes_destaque_do_mes.php> Extraído em jan. 2012.

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

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

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

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

MINISTÉRIO DE DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIO – MDIC. Aliceweb2Disponível em <<http://alicesweb2.mdic.gov.br/>> Extraído em jan 2012

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

REFAP espera avançar no Mercosul com combustível mais limpo. **Revista Exame**. Disponível em <<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias-melhores-e-maiores/noticias/>> Acesso em dez 2011

SILVEIRA, Rogério e 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 n.338 oct 2010. Universidade de Barcelona. 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, 3 mar 2011, p.16.

