

RELAÇÕES INTERNACIONAIS

O comércio exterior do RS em 2001*

*Álvaro Antônio Garcia***

Este trabalho pretende avaliar o desempenho do comércio exterior gaúcho no ano 2001; na verdade, nos 10 primeiros meses do referido ano, período para o qual existiam dados disponíveis quando da realização da análise. Até outubro, as exportações gaúchas haviam atingido US\$ 5,5 bilhões, com um crescimento de 14% sobre igual período do ano anterior, o que colocava o Estado como o segundo maior exportador nacional, superando Minas Gerais, depois de muitos anos, e ficando abaixo apenas de São Paulo. Com isso, é possível que o Rio Grande do Sul encerre o ano com exportações acima de US\$ 6,3 bilhões, até então o seu melhor resultado, obtido em 1997.

Cabe ressaltar que, certamente, os dados para o ano todo não vão alterar as tendências das principais variáveis aqui analisadas. Todavia, dada a concentração da comercialização dos produtos da safra de verão no primeiro semestre, é provável que, considerando-se o ano cheio, eles percam um pouco de participação relativa no total das exportações. Ademais, a deterioração da crise argentina no final do ano deve influenciar o comportamento dos produtos gaúchos naquele mercado, especialmente no mês de dezembro. Além dessas questões de ordem mais geral, uma ou outra situação pontual é registrada ao longo do texto, quando se presume que o resultado dos dois últimos meses do ano possa vir a alterar a trajetória de alguma variável.

Por outro lado, as importações, também até outubro, alcançaram US\$ 3,4 bilhões, o que significou um aumento de 3%. O saldo comercial obtido até agora, de aproximadamente US\$ 2 bilhões, deve ser visto com reserva, não pelo seu valor em si, mas porque podem ocorrer desvios, mais especificamente no caso das importações, vale dizer, um determinado produto, por diferentes razões, ser internalizado em outra unidade da Federação e transportado até o

* Este texto foi elaborado com dados disponíveis até 15.12.01.

** Economista, Técnico da FEE e Professor da Unisinos.

O autor agradece às Economistas Teresinha Bello e Sônia Teruchkin pelos comentários e sugestões à versão preliminar do texto e à estagiária Valéria Piolti da Silva pela coleta e organização das informações.

Estado, ou vice-versa. Por isso, acredita-se que mais importante do que analisar o tamanho do saldo comercial é descrever o comportamento das principais variáveis que compõem o comércio exterior do Rio Grande do Sul, com ênfase na sua pauta exportadora, porque, *grosso modo*, são as vendas externas que influenciam mais fortemente na composição do emprego e da renda, em suma, no desempenho do PIB estadual.

Assim sendo, o trabalho está dividido em quatro seções: na primeira, trata-se dos principais produtos da pauta exportadora, procurando explicar as causas que levaram ao desempenho de cada um deles. A seção seguinte, em que se trata do destino das exportações, é um prolongamento da seção anterior, agora sob a perspectiva dos principais mercados, sejam eles blocos econômicos, sejam simplesmente países. Na terceira seção abordam-se as importações e, de certa forma, juntam-se num só os dois enfoques apresentados quando da análise das exportações. Daí o seu título: Principais Importações e suas Origens. À guisa de considerações finais, são resumidas as teses mais relevantes desenvolvidas ao longo do texto.

1 - Exportações dos principais produtos

Calçados

No início de 2001, existia um otimismo moderado entre os produtores gaúchos de **calçados**, responsáveis por 80% das exportações nacionais desse produto. A expectativa era de que as vendas externas poderiam crescer em torno de 15% sobre o resultado do ano anterior, mesmo considerando a crise econômica, que, à época, atingia os dois principais mercados compradores de sapatos: os Estados Unidos, destino de cerca 70% das exportações de calçados do Estado, e a Argentina, responsável por aproximadamente 8% desse mercado. A necessidade de financiamento externo para cobrir o rombo estimado em conta corrente *vis-à-vis* à relativa escassez de recursos externos indicava uma pressão sobre o dólar, o que só poderia beneficiar os exportadores. Ademais, a expectativa era de uma recuperação da economia norte-americana a partir do segundo semestre de 2001, e até uma pequena desaceleração no ritmo de crescimento daquele país não devia ser considerada de todo ruim, porque a diminuição na renda pessoal disponível poderia redirecionar as compras para calçados mais baratos, como os oriundos do Rio Grande do Sul. Em relação à Argentina, avaliava-se que a indústria calçadista daquele país estava sucateada, não tendo condições de suprir a demanda doméstica mesmo com a economia em recessão. Pela proximidade do mercado, qualidade e preço, o produto gaúcho tornava-se competitivo, principalmente o calçado de plástico.

A realidade mostrou dados aquém dos esperados. Entre janeiro e outubro de 2001, as exportações gaúchas de calçados, agregadas no capítulo 64 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NMC), atingiram quase US\$ 1,2 bilhão, com um crescimento de 4,5% sobre igual período do ano anterior (Tabela 2). Quando se abre esse agregado por mercadorias, observa-se que, dentre as principais, a exportação de calçados de couro, responsável por aproximadamente 65% da receita do referido capítulo, se manteve estável, quando comparada à de igual período do ano anterior (ao redor de US\$ 744 milhões), ao passo que a exportação de botas cresceu 25% (de US\$ 187 milhões para US\$ 234 milhões), e a de calçados de plástico, 21% (de US\$ 56 milhões para US\$ 68 milhões) — Tabela 3. Até o primeiro semestre, a evolução das vendas externas mostrava-se mais ou menos de acordo com as expectativas dos calçadistas; na verdade, acima do esperado em relação à Argentina e um pouco abaixo em relação aos Estados Unidos. A partir daí, no entanto, dois acontecimentos colaboraram para a retração nas exportações.

Por um lado, os atentados terroristas em Nova Iorque e Washington, em 11 de setembro, ocasionaram uma redução nas vendas para o mercado norte-americano, embora, conforme uma fonte do setor, os contratos para o fornecimento de calçados para a estação de inverno no hemisfério norte “(...) já tinham sido finalizados entre março e agosto” (Hens, 2001). Por outro lado, acentuou-se sobremaneira a crise Argentina, ao ponto de os próprios exportadores gaúchos passarem a desconfiar da capacidade de pagamento dos importadores daquele país e, nesse sentido, exigirem mais garantias, o que seguramente retraiu as vendas para aquele mercado.

Fumo

O Brasil disputa com os Estados Unidos a terceira colocação na produção mundial de **fumo**, ficando atrás da China e da Índia. Entretanto é o maior exportador de fumo beneficiado, superando o próprio Estados Unidos e o Zimbábue. No Brasil, o Rio Grande do Sul é o maior produtor, com cerca de 52% da produção nacional, seguido por Santa Catarina com 35% e Paraná com 12%. Todavia, como boa parte da produção de Santa Catarina e do Paraná é processada no parque fabril da região de Santa Cruz do Sul, 82% das exportações brasileiras saem pelo Rio Grande do Sul.

Conforme mostra a Tabela 2, nos 10 primeiros meses de 2001, o Estado exportou US\$ 759 milhões de “fumo e seus sucedâneos manufaturados” (Capítulo 24 da NCM), significando um aumento de 28% sobre jan.-out./00. As duas principais mercadorias que compõem esse capítulo apresentaram um cresci-

mento expressivo: a exportação do fumo tipo virgínia saltou de US\$ 429 milhões para US\$ 570 milhões, e a do tipo *burley*, de US\$ 96 milhões para US\$ 111 milhões (Tabela 3).

Em 2001, apresentou-se uma conjuntura favorável à exportação do fumo nacional. Além da desvalorização do real, a redução da produção nos Estados Unidos, por problemas ambientais, e no Zimbábue, envolvido numa quase guerra civil, reduziu os estoques mundiais do produto. Por outro lado, os produtores nacionais seguiram à risca a orientação da indústria e, ajudados pelo clima, conseguiram produzir um fumo mais leve e com baixos teores de nicotina, bem de acordo com a atual demanda do mercado. Com isso, apesar de um pouco menor comparativamente à do ano anterior, a safra comercializada em 2001 foi de excelente qualidade, o que resultou em uma melhor remuneração para todos os envolvidos na cadeia produtiva. Como se verá mais adiante, também colaborou para o aumento da receita com as exportações de fumo o expressivo crescimento das vendas desse produto para a China.

Como soe acontecer, a Europa absorveu cerca de 40% das exportações gaúchas, com destaque nas vendas do fumo tipo virgínia para a Alemanha (US\$ 78 milhões), para a Bélgica (US\$ 46 milhões) e para o Reino Unido (US\$ 32 milhões). As vendas para o Extremo Oriente alcançaram cerca de 24% do total exportado. Nesse caso, além das tradicionais compras do Japão (US\$ 37 milhões do fumo tipo virgínia e US\$ 10 milhões do tipo *burley*), impressiona o crescimento das vendas para a China, que, embora sendo a maior produtora mundial, compra fumo de melhor qualidade de outros países, inclusive do Brasil. Esse país do Extremo Oriente, que, de janeiro a outubro de 2000, havia adquirido do Rio Grande do Sul US\$ 4 milhões do fumo tipo Virgínia, no mesmo período de 2001 adquiriu US\$ 51 milhões. Já para os Estados Unidos, o Rio Grande do Sul exportou aproximadamente 19% do total, sobressaindo-se tanto as vendas do fumo tipo virgínia (US\$ 86 milhões) como as do tipo *burley* (US\$ 41 milhões).¹

Complexo soja

As exportações do **complexo soja** entre janeiro e outubro de 2001 alcançaram US\$ 856 milhões, valor este 75% superior ao obtido no mesmo período do ano anterior, quando foram comercializados no mercado externo o equivalen-

¹ Estas, bem como as demais informações estatísticas que não aparecem nas tabelas e não apresentam citação de fonte, foram extraídas do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/Sistema Análise de Informações de Comércio Exterior (MDIC/Sistema Alice), através do site <http://aliceweb.mdi.gov.br>

te a US\$ 488 milhões (Tabela 3).² Essa excelente performance aconteceu apesar das grandes safras nos principais países produtores. Com efeito, os Estados Unidos colheram 75 milhões de toneladas em outubro-novembro de 2000, e as safras 2000/2001 do Brasil e da Argentina foram, respectivamente, de 38 e 25 milhões de toneladas. A safra do Rio Grande do Sul foi a maior da história, de 7,1 milhões de toneladas, 40% superior à do ano anterior. Esses números só não se traduziram num excedente de oferta porque a demanda também subiu, como se verá a seguir.³

A valorização do dólar, a partir da segunda quinzena de março, tornou o produto gaúcho mais competitivo no mercado internacional. Ademais, as doenças da “vaca louca”, aparecida na Europa em 1999, e da febre aftosa, que, em 2001, voltou em diversas regiões do mundo, inclusive na Europa, restringiram a demanda por carne bovina, que passou a ser substituída, em parte, por carne de aves e de suínos. Concomitantemente, e em função do aparecimento das doenças supracitadas, em diversos países proibiu-se o uso de farinha à base de restos animais. Com isso, os fabricantes mundiais de ração de base vegetal elevaram a procura pela soja em grão, e o próprio farelo de soja, pelas mesmas razões, teve sua demanda aquecida. Enquanto, nos 10 primeiros meses de 2000, o Estado havia obtido uma receita de US\$ 259 milhões com a venda de **soja em grão** no Exterior, nos 10 primeiros meses de 2001, a receita foi de US\$ 483 milhões, isto é, verificou-se um aumento de 86%. No caso do **farelo**, o

² Esses valores correspondem à soma das mercadorias “outros grãos de soja, mesmo triturados”, “bagaços e resíduos sólidos da extração do óleo” e “óleo de soja, em bruto, mesmo degomado”, constantes na Tabela 3. *Grosso modo*, na medida em que o complexo soja responde pela quase-totalidade desses capítulos, esses valores correspondem aos Capítulos 12, 23 e 15 da Tabela 2.

³ Os Estados Unidos vêm alcançando sucessivos aumentos na produção de soja, o que eleva o preço desse produto no mercado internacional. A produção norte-americana cresce, apesar da queda dos preços, porque os Estados Unidos subsidiam seus produtores. No início de abril, por exemplo, enquanto o preço de mercado estava ao redor de US\$ 4,30 a US\$ 4,40/*bushel*, o governo norte-americano garantia uma remuneração de US\$ 5,26/*bushel* para o produtor local de soja (Brum, 2001). Para 2001, estima-se que os Estados Unidos venham a gastar US\$ 3 bilhões com o subsídio à soja, o que equivaleria a 60% da receita brasileira prevista para o mesmo ano com a exportação dessa oleaginosa. Receita esta, aliás, que, se confirmada, será a maior da história do País. O Brasil só consegue competir com os norte-americanos no mercado internacional pelo baixo custo relativo da terra e da mão-de-obra.

crescimento foi de 61%, ou seja, de US\$ 162 milhões para US\$ 261 milhões, e, no do **óleo**, o aumento foi de 66%, de US\$ 67 milhões para US\$ 111 milhões (Tabela 2).⁴

Mas existe ainda uma razão adicional para explicar o crescimento das exportações do farelo e, principalmente, do grão de soja: o Brasil produz uma soja não transgênica, ao contrário de seus principais concorrentes — Estados Unidos e Argentina —, onde o cultivo de transgênico supera o de convencional. Isso não tem se refletido num diferencial de preços, mas garantido uma comercialização preferencial. Com efeito, parece que, em 2001, se tornou clara a preferência de países europeus, particularmente França e Reino Unido, e do Extremo Oriente, Japão e China, pela aquisição de soja não transgênica:

“As exportações brasileiras de soja em grão para a União Européia aumentaram 23% no primeiro semestre ante igual período de 2000 (...) Já as vendas da Argentina e Estados Unidos (...) mantiveram-se estáveis (...) Para o Japão, a tendência foi a mesma: os embarques do Brasil aumentaram 138%, ao passo que os da Argentina e EUA caíram 1,2%” (Rocha, Riveras, 2001).

A China chegou ao ponto de, oficialmente, dificultar o ingresso de produto transgênico no seu mercado ao exigir “(...) uma declaração do governo do país de origem se responsabilizando por eventuais danos ambientais e à saúde” (Rocha, Riveras, 2001). Embora tal medida tenha entrado em vigor somente a partir de junho de 2001, é possível que, anteriormente, a preferência pelo produto não transgênico tenha influenciado na compra de soja. Isso explicaria, além, obviamente, do crescimento da demanda e do preço competitivo do produto nacional face à desvalorização do real, o aumento vertiginoso das exportações gaúchas de soja em grão para aquele mercado, que aumentaram de US\$ 155 milhões nos 10 primeiros meses de 2000 para US\$ 268 milhões em igual período de 2001, valor este que representou 55% do total de soja em grão exportado pelo Rio Grande do Sul no período. Em termos percentuais, teve mais significado ainda o crescimento verificado no comércio de soja em grão com a União

⁴ É provável que o crescimento nas vendas externas de farelo e de óleo de soja sejam eventuais. Conforme dados da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove), desde a implantação da Lei Kandir, o Brasil vem perdendo participação no mercado mundial desses produtos, de 35% para 26% no caso do farelo e de 30% para 17% no caso do óleo. Durante o primeiro semestre de 2001, a partir de uma proposta da Abiove, discutiu-se muito sobre a conveniência de voltar a taxaação do grão de soja. Entretanto essa proposta foi retirada da agenda após um acordo entre a cadeia produtiva do complexo soja e o Governo Federal. Ver, a respeito, Riveras (2001) e Zanatta (2001).

Européia: considerando os dois períodos assinalados acima, as exportações aumentaram 165%, ou seja, de US\$ 46 milhões para US\$ 122 milhões.⁵

Complexo carnes

As exportações do **complexo carnes** estão incluídas em dois capítulos da NCM: o 02, “carnes e miudezas, comestíveis”, e o 16, “preparações de carnes, de peixes ou de crustáceos, etc.”. *Grosso modo*, o primeiro deles inclui as carnes *in natura*, e o segundo, as industrializadas. Aqui, algumas diferenças precisam ser ressaltadas. O Capítulo 02 (carnes *in natura*) movimentou exportações de uma ordem de grandeza muito superior à do Capítulo 16 (carnes industrializadas). Assim, enquanto, pelo Capítulo 02, o Rio Grande do Sul exportou, entre janeiro e outubro de 2001, US\$ 358 milhões — 53% acima de igual período do ano anterior —, pelo Capítulo 16, as vendas externas alcançaram US\$ 44 milhões — com crescimento de 19%. Inclusive, o Capítulo 16 nem aparece na Tabela 2, porque o critério foi o de incluir os capítulos que apresentassem receita igual ou superior a US\$ 50 milhões.

Uma outra diferença marcante diz respeito à composição interna de cada capítulo: no Capítulo 02, as exportações de carne de frango atingiram 76% do total, contra 16% de carne de suínos e apenas 3% de carne de bovinos. No Capítulo 16, que, vale a pena lembrar, tem uma representatividade irrisória na pauta de exportações do Estado, os industrializados de carne bovina tiveram uma participação de 49% sobre o total, enquanto os de frango tiveram 27%, e os de suíno, 6%. Feitas essas ressalvas, será visto a seguir o comportamento das principais mercadorias desses capítulos — três do Capítulo 02 e uma do Capítulo 16 —, que foram incluídas entre as 45 mais exportadas pelo Rio Grande do Sul.

Carne de aves

O mercado importador de **carne de aves** do Rio Grande do Sul é bem delimitado: enquanto os cortes de frango são exportados basicamente para a Europa e o Extremo Oriente — Japão e Hong Kong —, os frangos inteiros têm como destino o Oriente Médio — especialmente Arábia Saudita —, apesar de,

⁵ Está em curso no mundo uma acirrada disputa a respeito do real impacto dos produtos transgênicos sobre a saúde humana. Desse embate pelo convencimento da opinião pública mundial, resultará a verdadeira dimensão do mercado para os produtos não transgênicos: se apenas um nicho para consumidores mais exigentes ou se um mercado de consumo de massa.

em 2001, ter crescido muito a exportação desse produto para a Rússia. Os problemas sanitários verificados no rebanho bovino de algumas regiões do mundo, particularmente na Europa, com a disseminação no continente da doença da “vaca louca” a partir de outubro de 2000 e a volta da febre aftosa no início de 2001, reduziram sobremaneira o consumo dessa carne vermelha e abriram mercado para a carne de frango. Mesmo que a desvalorização do euro frente ao dólar tenha contra-arrestado em parte a desvalorização do real frente à moeda norte-americana, o crescimento expressivo da demanda européia por cortes de frango viabilizou não só um aumento do volume exportado, mas também do preço desse produto, que possui maior valor agregado relativamente ao frango inteiro.

Assim é que, entre janeiro e outubro de 2001, conforme mostra a Tabela 3, as exportações gaúchas de cortes de frango (pedaços e miudezas, comestíveis de galos ou galinhas, congelados) alcançaram um valor de US\$ 148 milhões, o dobro da receita obtida em igual período do ano anterior. Como era de se esperar, o grande “salto” nas vendas verificou-se no mercado europeu: as exportações para a União Européia aumentaram de US\$ 41 milhões para US\$ 84 milhões entre os dois períodos supracitados. Deve-se frisar que, a partir do segundo semestre, a expansão arrefeceu um pouco devido à retomada gradual do consumo de carne bovina, uma vez passado o susto inicial, e à forte concorrência que se instalou no mercado europeu com o avanço das exportações tailandesas (Rocha, 2001).

Cabe registrar, ainda, o crescimento nas vendas para o Japão, de US\$ 14 milhões para US\$ 20 milhões. É provável que esse resultado tenha sido influenciado pela suspensão da compra de frango chinês pelo Japão, em razão de problemas sanitários. É possível também que, nos dois últimos meses do ano — que não aparecem nas estatísticas aqui apresentadas —, cresçam ainda mais as exportações para o mercado nipônico, uma vez que, no início de novembro, o Japão suspendeu as compras de frango dos Estados Unidos, devido à descoberta de aves infectadas pelo vírus *influenza*, em granjas localizadas no Estado de Connecticut (Gonçalves, 2001).

Também foi expressivo o aumento percentual das exportações gaúchas de frangos inteiros (carnes de galos ou galinhas, não cortadas em pedaços), embora bem abaixo daquele registrado nas exportações de cortes. Nos 10 primeiros meses de 2001, a receita obtida com a venda dessa mercadoria no Exterior alcançou US\$ 122 milhões, 50% superior à receita do mesmo período de 2000, quando atingiu US\$ 82 milhões (Tabela 3). Desse total de 2001, cerca de 60% tiveram como destino o Oriente Médio, com destaque para a Arábia Saudita, que comprou do Rio Grande do Sul US\$ 39 milhões em frangos inteiros, 18% a mais que no mesmo período do ano anterior. O maior crescimento, entretanto, verificou-se num mercado que já vinha sendo trabalhado há algum tempo, o da

Rússia. Para lá foram exportados US\$ 27 milhões, quando, em 2000, nos mesmos 10 meses, se havia vendido apenas US\$ 5 milhões.

Carne suína

Também a **carne suína** proveniente do Estado tem um mercado externo bem delimitado e, nesse caso, bastante restrito. Nos últimos anos, a Argentina tem sido o principal mercado comprador, secundado por Hong Kong e pelo Uruguai. Como se verá mais adiante, essa estrutura de mercado poderia ter sofrido uma reviravolta, não fosse o reaparecimento da febre aftosa no Rio Grande do Sul. Dos 10 primeiros meses de 2000 para os 10 primeiros de 2001, as exportações gaúchas de carne de suínos (outras carnes, de suínos, congeladas) cresceram 27%, passando de US\$ 39 milhões para US\$ 50 milhões (Tabela 3). Os principais destinos foram a Argentina (de US\$ 23 milhões para US\$ 26 milhões) e Hong Kong (de US\$ 8 milhões para US\$ 10 milhões). As aquisições do Uruguai mantiveram-se ao redor de US\$ 4 milhões.

O crescimento acima mencionado, embora razoável, poderia ter sido muito maior. Com efeito, em julho de 2000, o Rio Grande do Sul começou a exportar carne suína para a Rússia. Em outubro do mesmo ano, as exportações foram suspensas devido ao aparecimento de focos de febre aftosa no Estado. Em meados de fevereiro de 2001, ou seja, quatro meses depois, a Rússia anunciou o fim do embargo (Rússia, 2001). Naquele momento, o anúncio do governo russo criou as melhores expectativas para produtores gaúchos. Além de uma grande importadora de carne suína, a Rússia, em função do reaparecimento da febre aftosa na Europa, estava abandonando fornecedores tradicionais, como a Bélgica e a Dinamarca, e redirecionando suas aquisições para outros países, dentre os quais o Brasil (Teixeira, 2001). No dizer dos gaúchos, “o cavalo estava passando encilhado”.

Acontece que, em maio de 2001, reapareceu a febre aftosa no Rio Grande do Sul, e, com isso, voltou a proibição para exportar carne suína para a Rússia. Esse embargo durou aproximadamente seis meses, uma vez que só no final de novembro puderam ser reiniciadas as vendas para aquele país (RS..., 2001). Por isso, o crescimento das exportações de carne suína para a Rússia, que aumentaram de US\$ 2 milhões entre janeiro e outubro de 2000 para US\$ 6 milhões no mesmo período de 2001, soa como um fracasso. Normalmente, o Rio Grande do Sul exporta entre 25% e 30% do total do Brasil. Apenas para efeito de comparação, entre janeiro e outubro de 2001, o Brasil exportou US\$ 72 milhões em carne de suínos para a Rússia, oito vezes mais que os US\$ 9 milhões exportados em idêntico período do ano anterior.

Carne bovina

O comércio exterior de **carne bovina in natura** mais uma vez não decolou. Havia uma expectativa positiva, mas a volta da febre aftosa no Estado jogou por terra toda a esperança, e o valor exportado foi outra vez irrisório comparado ao que, supõe-se, seja o seu potencial. Por outro lado, as exportações de carne bovina industrializada (preparações alimentícias e conservas de bovinos) tiveram uma pequena queda de 9%, de US\$ 22 milhões para US\$ 20 milhões (Tabela 3). Isso, basicamente, porque o pequeno aumento das vendas para o Reino Unido não compensou o decréscimo verificado nas exportações para os Estados Unidos.⁶

Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos

O Rio Grande do Sul exporta uma variedade de mercadorias englobadas no Capítulo 84 da NCM, referente a “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos e suas partes”. Normalmente, esse é um capítulo que apresenta pouca variação no total exportado de um ano para outro, porque, além de incluir mercadorias não sujeitas às variações climáticas, o grande número de produtos acaba por diluir ganhos e perdas. Mesmo assim, duas mercadorias sobressaem-se às demais: motores diesel e aparelhos de ar condicionado. Conforme mostra a Tabela 2, o capítulo supramencionado apresentou uma variação positiva de 5% entre os 10 primeiros meses de 2000 e o mesmo período do ano seguinte, ou seja, passou de US\$ 307 milhões para US\$ 322 milhões.

As exportações de **motores diesel** (outros motores diesel/semidiesel para veículos) mantiveram-se estáveis entre os dois períodos acima mencionados, mais precisamente, em torno de US\$ 73 milhões, conforme consta na Tabela 3. O grande salto nas vendas externas desse produto verificou-se em 2000, quando a Maxion International Motores, empresa do International Engine Group, firmou um contrato de quatro anos para abastecer a Ford mexicana.⁷ Assim, em 2001, tal qual já havia acontecido no ano anterior, a quase-totalidade das expor-

⁶ Para um estudo mais detalhado do complexo carnes, ver Fürstenau, **Uma Análise Comparada do Desempenho do Setor Exportador de Carnes em 2001 — Brasil e Rio Grande do Sul**, publicado nesta edição da revista **Indicadores Econômicos FEE**.

⁷ Para maiores detalhes sobre o referido contrato, ver Garcia (2001, p. 76).

tações de motores diesel foi direcionada ao México. Na verdade, caiu um pouco a exportação para aquele país da América do Norte, de US\$ 73 milhões para US\$ 64 milhões, compensada pela expansão das vendas para os Estados Unidos, que de praticamente zero em 2000 passaram para US\$ 8 milhões em 2001, provavelmente fruto de um acordo da Maxion com a norte-americana Ford Power Products, que previa a remessa de 3 mil motores em 2001 (Maxion..., 2001).

As vendas de **aparelhos de ar condicionado** para paredes e janelas (outros aparelhos de ar condicionado para paredes e janelas), fabricados pela Springer-Carrier, destinam-se, majoritariamente, ao mercado dos Estados Unidos, que, via de regra, absorve mais do que 50% da produção comercializada no Exterior. Conforme mostra a Tabela 3, as vendas desses aparelhos reduziram-se de US\$ 43 milhões para US\$ 29 milhões entre janeiro e outubro de 2000 e igual período do ano seguinte. Isso aconteceu porque caíram as exportações para os Estados Unidos, de US\$ 26 milhões para US\$ 14 milhões. Essa queda, por sua vez, reflete a desaceleração da economia norte-americana e, quiçá, a paralisação que se abateu sobre aquele mercado no período imediatamente posterior aos atentados terroristas de 11 de setembro.

Couros

O mercado internacional de **couros** oscilou bastante ao longo de 2001. Inicialmente, os preços subiram muito em função da redução dos abates na Europa, que variou de 20% a 50% dependendo do país, e do sacrifício de cinco milhões de animais devido aos problemas sanitários já mencionados. No segundo semestre, uma série de fatores, entre os quais a retomada do ritmo normal de abates na Europa e mesmo no próprio Rio Grande do Sul, já com a febre aftosa sob controle, além da não-esperada recuperação da economia norte-americana, fizeram os preços desabarem. Na média de janeiro a outubro de 2001, no entanto, os preços desse produto estiveram acima daquela de igual período do ano anterior.

Conforme mostra a Tabela 2, as exportações de couros do Estado — que forma a quase-totalidade do Capítulo 41, “peles, exceto peleteria, e couros” — cresceram 15%, passando de US\$ 216 milhões para US\$ 249 milhões. Desagregando esse capítulo, observa-se o crescimento das três principais mercadorias que o compõem: o *wet blue*, o couro semi-acabado e o couro acabado apresentaram exportações, no período jan.-out./01, de, respectivamente, US\$

55 milhões, US\$ 48 milhões e US\$ 122 milhões, ou seja, aumentos de 16%, 25% e 40% sobre os valores de igual período do ano anterior.⁸

O menor aumento na exportação do couro *wet blue* — primeiro estágio do curtimento e, portanto, de baixo valor agregado —, aquela que mais vinha crescendo nos últimos anos, deve-se a imposição de um imposto de exportação de 9% em dezembro de 2000. Isto por pressão dos calçadistas gaúchos, que reclamavam da exportação dessa matéria-prima, principalmente para a Itália, um dos maiores concorrentes no mercado externo. Esse dado, no entanto, pode estar incorreto. Acontece que, desse imposto, eram excluídas as vendas para os países do Mercosul, o que dava margem a dois tipos de fraude: a exportação do couro *wet blue* como se fosse um produto semi-acabado, e sobre o qual não incidia nenhum imposto, e operações de triangulação, isto é, venda para terceiros mercados através dos países do Mercosul, principalmente Uruguai e Paraguai (Bittar, 2001). Novamente por pressão dos calçadistas em maio de 2001, o imposto de 9% foi ampliado para os países do Mercosul. Os dados estatísticos provavelmente embutem essa fraude. Entre janeiro e outubro de 2001, as exportações de couro *wet blue* para o Uruguai alcançaram US\$ 6 milhões, enquanto, no mesmo período do ano anterior, haviam atingido US\$ 800 mil. Para o Paraguai, o aumento foi de US\$ 170 mil para US\$ 1,6 milhão. Já para a Itália, principal comprador do *wet blue*, as vendas caíram de US\$ 41 milhões para US\$ 32 milhões.

Em relação ao couro acabado, deve-se destacar o crescimento das exportações para os dois principais mercados, Hong Kong e Estados Unidos, que alcançaram, respectivamente, US\$ 34 milhões e US\$ 33 milhões de janeiro a outubro de 2001 contra US\$ 24 milhões e US\$ 19 milhões nos 10 primeiros meses de 2000. Para o couro semi-acabado, o mercado dos Estados Unidos manteve-se estável, em torno de US\$ 8 milhões, mas cresceram muito as vendas para a Itália, de US\$ 4 milhões para US\$ 10 milhões, e, principalmente, para a China, de US\$ 600 mil para US\$ 10 milhões. O crescimento nas vendas para a China — maior produtora mundial de calçados —, Estados Unidos e demais mercados foi decorrência da troca de fornecedores no mercado mundial, em vista da redução dos abates e da eliminação de animais contaminados na Europa, conforme mencionado anteriormente.

⁸ A soma das mercadorias mencionadas não alcança o total do capítulo, porque existem outras classificações de couros, mesmo entre os semi-acabados, acabados, etc., que não constam na análise por apresentarem um valor pouco significativo em termos de exportação.

Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres

O Capítulo 87 da NCM, denominado “veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios”, também engloba uma quantidade muito grande de mercadorias. Dessas mercadorias, entretanto, o Rio Grande do Sul é um grande exportador de apenas quatro; pela ordem, carroçarias, tratores, ônibus e partes e acessórios para tratores e veículos.⁹ Conforme mostram as Tabelas 2 e 3, do total de US\$ 249 milhões exportados através desse capítulo entre janeiro e outubro de 2001 — 25% a mais que no mesmo período de 2000 —, as quatro mercadorias mencionadas acima responderam por US\$ 208 milhões, isto é, 84% do total.

As **carroçarias** para ônibus são basicamente exportadas pela Marcopolo, sediada em Caxias do Sul e que possui plantas em outros cinco países — Argentina, Colômbia, México, África do Sul e Portugal.¹⁰ Recentemente, essa empresa firmou uma parceria com a Iveco, do Grupo Fiat, para a transferência de tecnologia quando da instalação de uma planta na China, onde serão produzidos ônibus com chassis da Iveco e carroçarias projetadas pela empresa caxiense e produzidas pela estatal chinesa Changzhou Bus Company (CBC) (Tecnologia..., 2001). A Marcopolo e a Agrale, esta última também de Caxias do Sul e produtora de chassis, exportam, ainda, ônibus rodoviários, urbanos e micros.

As vendas de carroçarias para o Exterior tiveram um incremento de 16% no período jan.-out./01 sobre o mesmo período do ano anterior, isto é, passaram de US\$ 65 milhões para US\$ 75 milhões. Nesse produto, o crescimento mais expressivo ocorreu no comércio com o México — de US\$ 31 milhões para US\$ 46 milhões. Para esse país da América do Norte, a Marcopolo exportou carroçarias sob o sistema PDK (carroçarias montadas sem chassis e componentes mecânicos) para uma unidade que possui em parceria com a Daimler-Chrysler, em Monterrey, onde são montados veículos com chassis e motores da Mercedes-Benz (Moglia, 2001). Na vendas externas de **ônibus** (veículos au-

⁹ Talvez, no próximo ano, já venham a fazer parte desse grupo as exportações do automóvel Celta, produzido pela General Motors, em Gravataí, na Região Metropolitana de Porto Alegre. Em meados de 2001, a empresa fez duas exportações-piloto, uma de 100 carros para o Uruguai e outra de 60 para o Paraguai. A partir de 2002, a General Motors programa vender o Celta para países da América do Sul e Central (Gallas, 2001; Breno, 2001).

¹⁰ Também a Comil, de Erechim, exporta carroçarias, mas num volume muito menor que sua concorrente no Estado. Entre janeiro e julho de 2001, por exemplo, a Marcopolo havia exportado 2.154 carroçarias, e a Comil, 76 (Marcopolo..., 2001).

tomóveis para transporte de 10 ou mais pessoas), que aumentaram de US\$ 18 milhões para US\$ 29 milhões, destacam-se as para a Venezuela (US\$ 8 milhões) e para os Emirados Árabes Unidos (US\$ 5 milhões).¹¹

Por outro lado, as vendas externas de **tratores** mais que dobraram, passando de US\$ 26 milhões para US\$ 54 milhões, enquanto as de **partes e acessórios para tratores e veículos automóveis** subiram de US\$ 42 milhões para US\$ 49 milhões. O grande salto na comercialização externa de tratores decorreu, quase exclusivamente, das vendas para os Estados Unidos, que aumentaram de US\$ 6 milhões para US\$ 29 milhões na relação entre os 10 primeiros meses de 2001 e igual período do ano anterior. Isso aconteceu porque a AGCO do Brasil, que produz a marca Massey Ferguson, ganhou um nicho de mercado naquele país atendido anteriormente pela fábrica do grupo na Turquia, fábrica esta fechada no final 2000 (Cardoso, 2001). Já as vendas gaúchas de outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis, basicamente pelas empresas citadas acima, alcançaram literalmente todos os continentes. A maior parcela, entretanto, pouco mais de 50%, foi colocada na América Latina, com destaque para a Colômbia, que absorveu mercadorias que somaram US\$ 13 milhões.

Produtos petroquímicos

Dos principais capítulos da NCM que compõem a pauta exportadora do Estado, o de “plásticos e suas obras” e o de “produtos químicos orgânicos” foram os que apresentaram o pior desempenho: entre janeiro e outubro de 2000 e igual período de 2001, enquanto o primeiro teve uma queda de valor da ordem de 26% — US\$ 302 milhões para US\$ 218 milhões —, o segundo sofreu um decréscimo de 49% — de US\$ 194 milhões para US\$ 99 milhões (Tabela 2). No caso do Rio Grande do Sul, tratam-se, basicamente, de produtos petroquímicos. Conforme mostra a Tabela 3, desagregada por mercadorias, caíram as vendas externas dos diversos tipos de **polietileno** e de **benzeno**.

A queda significativa das exportações dos petroquímicos deveu-se a um conjunto de fatores que afetaram tanto a demanda quanto a oferta desses produtos. Por um lado, a desaceleração da economia norte-americana reduziu a

¹¹ A Marcopolo previa embarcar em novembro, período não coberto pelas estatísticas deste texto, cerca de 200 ônibus para a Arábia Saudita, de um contrato de 1,5 mil a ser exportado para aquele país do Oriente Médio no período de três anos. Portanto, considerando-se o ano cheio, o crescimento nas exportações dessa mercadoria deverá ser ainda mais significativo (Paz, 2001).

demanda e criou um excedente no mercado mundial, levando à queda dos preços desses produtos. Além disso, a estagnação da economia argentina, para onde vai grande parte da produção gaúcha — especialmente de polietilenos —, também contribuiu para a redução da demanda externa. Pelo lado da oferta, embora o preço da nafta tenha caído no mercado internacional, a desvalorização do real — mais que proporcional à queda dos preços em dólares — elevou o custo de produção, na medida em que fez crescer o preço da principal matéria-prima. Dessa forma, pressionadas por custos mais altos e demanda em queda, as indústrias do Pólo Petroquímico de Triunfo perderam competitividade no resto do mundo, para onde, muitas vezes, exportar significava ter prejuízos.¹²

Outros

Dentre os demais produtos, caberia ainda destacar as exportações de **móveis** e de **milho**. No primeiro caso, a projeção no início do ano para o setor era de um incremento de 12%. Entretanto a crise econômica na Argentina, o principal mercado, e a estagnação da economia dos Estados Unidos, o segundo principal mercado, levaram a um decréscimo na exportação de móveis. Comparando-se os 10 primeiros meses de 2000 aos de 2001 (Tabela 2), tem-se que a receita com a venda desse produto, Capítulo 94 da NCM, recuou de US\$ 131 milhões para US\$ 127 milhões, representando uma redução de 3%. Como os dados são até outubro, e daí em diante acelerou-se a crise na Argentina, é provável que o resultado do ano todo expresse uma queda ainda mais significativa.

Já o imenso crescimento nas vendas externas de cereais — de 1.637%, embora sobre uma base muito baixa — decorreu, basicamente, do aumento das exportações de milho, que responderam por US\$ 77 milhões dos US\$ 88 milhões obtidos no Capítulo 10 (Tabelas 2 e 3). As excelentes safras — brasileira e gaúcha — desse cereal viabilizaram que o Rio Grande do Sul, um tradicional importador, exportasse milho em quantidade significativa. A maior parte desse produto foi colocada nos mercados europeus e do Oriente Médio.

¹² Na verdade, reduziu-se o volume de comércio em toda a cadeia produtiva. Ou seja, em função da conjuntura descrita anteriormente, também as importações de “naftas para petroquímica” declinaram sobremaneira ao longo de 2001. Ver, a respeito, a seção sobre importações.

2 - As exportações por destino

Dos principais blocos econômicos com os quais o Rio Grande do Sul comercia, o resultado mais satisfatório ocorreu com a União Européia, para onde as exportações apresentaram um crescimento de 15%, ou seja, evoluíram de pouco mais de US\$ 1,00 bilhão nos 10 primeiros meses de 2000 para cerca de US\$ 1,16 bilhão em igual período de 2001 (Tabela 4). Considerando-se que, nesse período, o euro se desvalorizou frente ao dólar e que o crescimento estimado para esse bloco econômico em 2001 é de apenas 1,7%, o desempenho obtido pelo Estado foi muito bom.¹³ Isso aconteceu porque, além da desvalorização do real, inclusive em relação ao euro, as doenças da “vaca louca” e da febre aftosa que atingiram o rebanho europeu abriram mercado para o crescimento das exportações de farelo e, principalmente, de grãos de soja e de carne de frango. Assim, a par das já tradicionais exportações de fumo, que cresceram bastante, de US\$ 206 milhões para US\$ 282 milhões, e de calçados, que caíram um pouco, de US\$ 124 milhões para US\$ 115 milhões, os grandes saltos verificaram-se nas vendas de soja em grão — de US\$ 46 milhões para US\$ 123 milhões — e de carne de frango — de US\$ 64 milhões para US\$ 106 milhões.

No seu comércio com o NAFTA, onde se encontram o primeiro (Estados Unidos) e o quarto (México) maiores mercados de suas exportações, o Rio Grande do Sul obteve um desempenho razoável, visto que a expectativa para a economia norte-americana é de um crescimento de tão-somente 1% em 2001, e, além disso, os atentados de 11 de setembro reduziram as vendas para aquele país nos meses de setembro e outubro. Considerando-se os dois períodos já mencionados, a receita obtida com as vendas para aquele bloco econômico teve um aumento de 4%, isto é, evoluiu de US\$ 1,55 bilhão para US\$ 1,61 bilhão (Tabela 4). Para os Estados Unidos, nos 10 primeiros meses de 2001, as exportações gaúchas atingiram US\$ 1,36 bilhão. Nesse mercado, as vendas estiveram concentradas em calçados (US\$ 811 milhões) e, secundariamente, em fumo (US\$ 135 milhões). Para o México, as exportações aumentaram 12%, atingindo US\$ 195 milhões, e também estiveram centralizadas em dois produtos, motores diesel (US\$ 64 milhões) e carroçarias (US\$ 46 milhões).

¹³ As estimativas de crescimento do PIB para blocos econômicos e países utilizadas neste texto provêm do segundo relatório (revisado), **Perspectivas da Economia Mundial**, do Fundo Monetário Internacional (FMI).

Em relação aos países da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), excluindo os pertencentes ao Mercosul e ao México, as exportações do Rio Grande do Sul cresceram 25%, embora o total, de US\$ 325 milhões para os 10 primeiros meses de 2001, ainda tenha um peso pouco expressivo nas vendas totais do Estado. De qualquer maneira, deve-se registrar o pequeno acréscimo no comércio com o Chile, para onde o Estado remeteu o que costumeiramente o faz, isto é, produtos petroquímicos, calçados, carroçarias, reboques, tratores e ônibus. Ressalta-se, ainda, o crescimento das exportações para a Venezuela, de 74%, e para a Colômbia, de 69%. Para a primeira, além de calçados, subiram muito as vendas de ônibus e de máquinas e equipamentos para a lavoura; e, para a segunda, evoluíram bastante as vendas de peças e equipamentos agrícolas, chassis e ônibus.

Dentre os blocos mais importantes, foi com o Mercosul que o Estado apresentou o pior desempenho exportador: decréscimo de 11% nos 10 primeiros meses de 2001 comparativamente ao mesmo período do ano anterior. Em valores absolutos, houve redução de US\$ 815 milhões para US\$ 726 milhões (Tabela 4). Caíram as vendas para a Argentina, segundo maior parceiro comercial do Estado, e despencaram as para o Uruguai e o Paraguai, embora seja bem menor a participação relativa desses países no comércio externo do Rio Grande do Sul.

Para a Argentina, as exportações declinaram 6% entre os dois períodos referidos, quer dizer, passaram de US\$ 536 milhões para US\$ 506 milhões. Analisando-se o desempenho por capítulos da NCM, vê-se que, dentre os principais, o pequeno crescimento nas vendas de calçados (de US\$ 81 milhões para US\$ 84 milhões), de “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc.” (de US\$ 55 milhões para US\$ 57 milhões) e a relativa estabilidade nas exportações de móveis (de US\$ 35 milhões para US\$ 34 milhões) e de carnes (de US\$ 31 milhões para US\$ 32 milhões) foram insuficientes para contrabalançar as quedas em “plásticos e suas obras” (de US\$ 106 milhões para US\$ 80 milhões), “Produtos químicos orgânicos” (de US\$ 37 milhões para US\$ 30 milhões) — capítulos que, no caso do Rio Grande do Sul, envolvem majoritariamente produtos petroquímicos — e “veículos automóveis, tratores, e suas partes” (de US\$ 45 milhões para US\$ 35 milhões). Como já foi comentado, dada a aceleração da crise econômica na Argentina, é provável que a inclusão dos dados de novembro e dezembro de 2001 se reflita numa queda percentual ainda maior no comércio com esse vizinho do Prata. Por outro lado, enquanto nas exportações para o Uruguai as reduções mais expressivas aconteceram no comércio de móveis e “veículos automóveis, tratores e suas partes”, com o Paraguai elas se verificaram no comércio de “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc.” e “ferro fundido, ferro e aço”.

Por fim, restaria ainda comentar sobre três outros importantes mercados, o da China, o do Japão e o da Rússia.

Nos 10 primeiros meses de 1999, o Rio Grande do Sul havia exportado US\$ 43 milhões para a China. No mesmo período do ano seguinte, foram US\$ 199 milhões, e, em 2001, também considerando os 10 primeiros meses, foram US\$ 362 milhões. Dessa forma, a China, que já em 2000 se tornara o terceiro maior mercado para as exportações gaúchas, teve sua posição consolidada em 2001 (Tabela 4). Em três anos, um crescimento fantástico, sob qualquer critério de avaliação. Obviamente que esse desempenho teve uma causa. Na verdade, como se verá a seguir, uma conjugação de fatores.

Em primeiro lugar, dado o tamanho de sua população, quando a China se dirige ao mercado mundial normalmente é para comprar muito. Além disso, com a possibilidade de seu ingresso na Organização Mundial do Comércio (OMC), o que acabou acontecendo no final de 2001, a China vinha há alguns anos incentivando a industrialização de certos setores de sua economia, dentre os quais o do complexo soja. Para tanto, taxou sobremaneira o ingresso do óleo, forçando a compra de grãos. Também, e isso não é novidade, a economia chinesa vem crescendo a taxas muito elevadas, quando comparadas à média mundial dos últimos anos. Para 2001, por exemplo, a estimativa é de 7,3%. Por outro lado, desde 1998, com a retirada do imposto de exportação, os produtos primários oriundos do Brasil vinham ganhando competitividade no mercado externo. Somando-se a isso as sucessivas desvalorizações do real a partir do início de 1999, a boa safra gaúcha de soja 1999/00 e a excelente safra 2000/01, ter-se-á a explicação para o crescimento vertiginoso nas exportações gaúchas — basicamente de grãos de soja — para o mercado chinês.

Nos primeiros 10 meses de 2000, já haviam sido vendidos, em grãos de soja, o equivalente a US\$ 155 milhões, e, no mesmo período de 2001, foram US\$ 268 milhões.¹⁴ Esse valor representa 74% de tudo o que o Estado enviou àquele país asiático. Embora em termos absolutos os valores não sejam tão expressivos, também chama atenção o enorme salto dado pelas exportações gaúchas de fumo. Foram US\$ 51 milhões entre janeiro e outubro de 2001 contra apenas US\$ 4 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse desempenho é resultado, além da competitividade via preço, da excelente qualidade do fumo gaúcho colhido em 2001.

A recessão por que passa a economia japonesa e, secundariamente, a desvalorização do iene frente ao dólar são, provavelmente, as causas do fraco desempenho das vendas gaúchas para aquele mercado do Extremo Oriente, que caíram

¹⁴ Para uma melhor compreensão das mudanças verificadas nas exportações do complexo soja para a China em 2000, ver Garcia (2001, p. 74).

6%, ou seja, passaram de US\$ 137 milhões para US\$ 129 milhões entre janeiro e outubro de 2000 e igual período do ano seguinte. Para o Japão, as maiores receitas foram obtidas com a venda de fumo (US\$ 36 milhões), “madeira de não coníferas” (US\$ 26 milhões) e carne de frango (US\$ 20 milhões).

Já para a Rússia, as exportações saltaram de US\$ 24 milhões para US\$ 76 milhões, ou seja, uma evolução percentual de 211%. A estimativa para o crescimento do PIB russo em 2001 é de 5,8%, mais que o dobro da média mundial, estimada em 2,4%. Isso, associado à desvalorização do real, ajudou na colocação de produtos gaúchos naquele mercado, mas o decisivo foram os problemas sanitários verificados na Europa, que fizeram a Rússia redirecionar suas aquisições no Exterior. Por isso, as exportações gaúchas de carnes — basicamente carne de frango e, em segundo plano, carne de suínos — subiram de US\$ 10 milhões para US\$ 44 milhões. Também evoluíram bastante as vendas de fumo, de US\$ 13 milhões para US\$ 26 milhões.

3 - Principais importações e suas origens

Normalmente, o Rio Grande do Sul é o quarto maior importador do País, após São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná. Em 2001, pelo menos até outubro, não foi diferente com o Estado, absorvendo 7,2% das compras externas. Embora adquirindo um número expressivo de mercadorias, as importações gaúchas estão bem delimitadas: o Estado adquire no resto do mundo óleo bruto de petróleo e derivados, como naftas para petroquímica e outras naftas, bens de capital, cereais e adubos e fertilizantes.

Como de costume, as importações gaúchas, através do Capítulo 27 da NCM — “combustíveis, óleos e ceras minerais, etc.” —, foram as mais expressivas. Em 2001 (jan.-out.), do total de US\$ 3,45 bilhões em mercadorias adquiridas no Exterior, 32%, ou seja, US\$ 1,06 bilhão, foram através desse capítulo (Tabela 5). Trata-se, basicamente, de matérias-primas para abastecer as refinarias Alberto Pasqualini e Ipiranga e o Pólo Petroquímico de Triunfo, embora, nesse ano, tenha chamado atenção a importação de gás natural, mais pelo crescimento do que propriamente pelo valor absoluto.

Conforme mostra a Tabela 5, o valor do capítulo como um todo, na relação jan.-out./01 sobre jan.-out./00, apresentou um decréscimo de 14%. Entretanto a importação de sua principal mercadoria, **óleo bruto de petróleo**, obteve uma elevação de US\$ 593 milhões para US\$ 635 milhões. Na medida em que o preço médio do barril de petróleo caiu no mercado internacional ao longo do ano, esse resultado denota um aumento mais que proporcional nas quantidades importadas. Por outro lado, caiu para a metade a importação de **outras naftas**, isto é,

passou de US\$ 275 milhões para US\$ 134 milhões (Tabela 6). Em relação à origem dessas importações, cabe destacar que, na importação de óleo, ocorreu uma troca de posições entre os dois principais fornecedores, com a Argentina cedendo o primeiro lugar para a Nigéria. Ou seja, a Argentina, que nos 10 primeiros meses de 2000 havia colocado no mercado gaúcho o equivalente a US\$ 318 milhões, passou, no mesmo período de 2001, para US\$ 147 milhões. Já a Nigéria pulou de US\$ 125 milhões para US\$ 398 milhões entre os períodos supracitados. Isso aconteceu devido a razões de mercado, vale dizer, passou a ser mais em conta para as empresas adquirirem o produto daquele país africano do que comprá-lo no seu vizinho do Prata.

Já a importação de **naftas para a petroquímica** caiu 33%, ou seja, passou de US\$ 304 milhões para US\$ 205 milhões (Tabela 6). Conforme já relatado na seção sobre as exportações de produtos petroquímicos, a desaceleração da economia mundial, particularmente a dos Estados Unidos e a da Argentina, associada ao crescimento do custo da nafta em reais devido à valorização do dólar, inviabilizou uma série de mercados para a exportação. Com isso, comprou-se menos nafta para petroquímica. Assim sendo, diminuíram muito as compras da Argentina — de US\$ 203 milhões para US\$ 144 milhões —, nossa principal fonte de suprimento dessa matéria-prima. Cabe ainda destacar o crescimento das aquisições de gás natural pelo Estado, que pularam de US\$ 1,3 milhão para US\$ 35 milhões. Esse produto veio da Argentina para abastecer a nova usina termoeletrica localizada em Uruguaiana.¹⁵

Por congregarem um número muito grande de mercadorias passíveis de serem importadas, os Capítulos 84, “reatores nucleares, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos”, e 85, “máquinas e aparelhos elétricos, etc.”, apresentam, quando desagregados, mercadorias que têm pouca participação relativa no total do capítulo.

Foi o que aconteceu com o Capítulo 84, que, no período que compreende os 10 primeiros meses do ano de 2000 e os 10 primeiros do ano seguinte, teve um crescimento de 12%, isto é, passou de US\$ 413 milhões para US\$ 464 milhões (Tabela 5). Desse valor, entretanto, a mercadoria mais significativa, **outros motores diesel e semidiesel para veículos**, participa com apenas 5% do total do capítulo. As outras seis mercadorias classificadas entre as 50 mais

¹⁵ O Estado recebeu, ainda, gás natural proveniente da Bolívia, através do gasoduto que liga a região de Santa Cruz de la Sierra ao Sul e Sudeste brasileiros. No entanto, essa importação não aparece nas estatísticas referentes ao comércio exterior do Rio Grande do Sul, porque, segundo informações obtidas na refinaria Alberto Pasqualini, esse gás é “naturalizado” (internalizado) quando de sua entrada no País, em Corumbá, Mato Grosso do Sul.

importadas do Estado, e, portanto, constantes da Tabela 6, variam sua participação no total do capítulo entre 2% e 3,5%. Assim, fica difícil explicar o comportamento do capítulo a partir de suas mercadorias mais importantes, uma vez que o peso dessas mercadorias é pouco significativo. Nesse sentido, e dado o crescimento moderado verificado, se é induzido a acreditar que o desempenho das importações do setor esteve atrelado ao comportamento da própria economia gaúcha, que deve apresentar um crescimento razoável ao longo de 2001. As maiores aquisições incluídas nesse capítulo vieram dos Estados Unidos (US\$ 141 milhões), da Alemanha (US\$ 58 milhões), da Itália (US\$ 55 milhões) e da Argentina (US\$ 51 milhões).

Já em relação ao Capítulo 85, chama atenção o crescimento de 173%, de US\$ 99 milhões para US\$ 271 milhões entre os dois períodos considerados (Tabela 5). Aqui, também, o grande número de mercadorias que colaboram para a formação das importações dificulta um monitoramento mais preciso das causas dessa evolução. Entretanto, a partir da desagregação do Capítulo 85, pode-se perceber que, em 2001, o grande aumento das importações decorreu das compras de equipamentos para a produção e distribuição de **energia** e para o setor de **telecomunicações**.¹⁶ Registre-se ainda que, em termos de valor, as maiores aquisições ocorreram na Suécia. O Rio Grande do Sul, que havia, nos 10 primeiros meses de 2000, importado menos de US\$ 1 milhão da Suécia, comprou, nos 10 primeiros meses de 2001, cerca de US\$ 85 milhões.

Um outro item importante nas importações gaúchas, o de **adubos e fertilizantes** — Capítulo 31 da NCM —, apresentou um acréscimo de 7%, isto é, passou de US\$ 203 milhões para US\$ 216 milhões no comparativo entre os dois períodos considerados na análise (Tabela 5). Conforme especialistas do setor, esse resultado teria sido reflexo da renda obtida pelos produtores gaúchos na

¹⁶ Isto fica evidente quando se constata as mercadorias do Capítulo 85, que, entre janeiro e outubro de 2001, apresentaram importações iguais ou superiores a US\$ 5 milhões. Elas são 12 ao todo e são as seguintes: "terminais fixos de telefonia celular, sem fonte própria de energia", "outras bobinas de reatância e de auto-indução", "transformador elétrico de potência superior a 500 KVA", "microprocessadores montados, próprios para montagem em superfície", "outras partes de outros transformadores, conversores, etc.", "centrais automáticas de sistema troncalizado para telefonia", "outros condutores elétricos para tensão não superior a 80V", "outros disjuntores para tensão igual ou superior a 72,5 KV", "outros conversores elétricos estáticos", "roteadores digitais, com velocidade de serial de pelo menos 4 Mbits/s", "condensadores fixos para linhas elétricas de 50/60 Hz e capazes de absorver uma potência relativa igual ou superior a 0,5 kvar" e "partes de transformadores de dielétrico líquido, de potência superior a 16KVA, mas não superior a 500 KVA". Somadas, as importações dessas mercadorias, que entre janeiro e outubro de 2000 haviam alcançado US\$ 24 milhões, no mesmo período de 2001 atingiram US\$ 149 milhões.

safrá 2000/01, da crescente “profissionalização” desses produtores — que se expressa na busca de melhores índices de produtividade —, e da boa perspectiva em relação à safra 2001/02. As aquisições de cloreto de potássio foram realizadas, principalmente, no Canadá e na Alemanha; as de diodrogênio-ortofosfato de amônia, na Rússia e nos Estados Unidos; e as de uréia, também na Rússia e na Ucrânia.

Já em relação às importações de **couros** — cuja situação conjuntural foi comentada quando da exposição sobre as exportações —, cabe destacar que, dos US\$ 140 milhões gastos com a compra desse produto no Exterior, entre janeiro e outubro de 2001, e que representaram um crescimento de 12% em relação a igual período do ano anterior, a maioria o foi na Argentina. Dessa forma, boa parte desse couro para lá retornou sob a forma de calçados.

As aquisições de cereais do Exterior alcançaram US\$ 109 milhões no período jan.-out./01, um acréscimo de 4% sobre o mesmo período do ano anterior (Tabela 6). Como é sabido, o Brasil é um importador histórico de **trigo**, situação esta que se transferiu também para o Rio Grande do Sul, à medida que os produtores foram perdendo as benesses da política agrícola do Governo Federal e os acordos estabelecidos no Mercosul permitiram o ingresso desse cereal no País sem nenhum imposto de importação. Os dados de 2001 para o período acima mencionado confirmam essa tendência: o Estado adquiriu US\$ 62 milhões de trigo — provenientes, na sua totalidade, da Argentina —, um valor levemente superior ao do ano anterior, de US\$ 61 milhões. Esse resultado deveu-se à elevação do preço do produto no mercado internacional, uma vez que o volume importado foi cerca de 10% inferior ao do ano anterior. Já as importações de **arroz**, provenientes do Uruguai e, em segundo plano, da Argentina, alcançaram, considerando somente as especificadas na Tabela 6, US\$ 50 milhões, 10% acima do verificado no mesmo período do ano anterior. Sobre esse capítulo, restaria ainda acrescentar a **não-importação** de milho — graças à excelente safra, o Estado tornou-se até exportador — e o elevado crescimento das aquisições externas de **cevada**, que atingiram US\$ 11 milhões nos 10 primeiros meses de 2001, quase 900% a mais do que em igual período do ano anterior (Tabela 7).

4 - Considerações finais

Apesar da estagnação da economia norte-americana, da recessão na Argentina, do crescimento moderado da economia européia, do decréscimo do

PIB japonês e das desvalorizações do euro e do iene frente ao dólar, ainda assim as exportações gaúchas cresceram em 2001. Por que aconteceu isso?

Em primeiro lugar, a desvalorização do real frente ao dólar superou, por larga margem, as desvalorizações das outras moedas supracitadas. Além disso, pelo lado da demanda, dois acontecimentos influenciaram o desempenho das exportações: as doenças da “vaca louca” e da febre aftosa no rebanho europeu e as compras externas da China, que, quando importa, é normalmente num volume bem acima dos padrões do comércio mundial. Pelo lado da oferta, foram decisivas para a performance alcançada pelo Rio Grande do Sul a excelente safra de soja e a também excelente, nesse caso em termos de qualidade, safra de fumo. Aliás, toda a safra de verão foi muito boa, haja vista que até milho o Estado exportou.

Dessa forma, pode-se dizer que 2001 foi o ano das *commodities* agrícolas. Devido aos problemas sanitários na Europa, cresceram muito as exportações de soja e de frango para aquele mercado. As vendas de suínos, apesar de evoluírem, o fizeram em volume bem menor do que poderiam, em vista do reaparecimento, também no Rio Grande do Sul, da febre aftosa. A produção de fumos de melhor qualidade, concomitantemente à queda da produção nos principais países concorrentes, viabilizou a expansão das vendas desse produto. Também a participação da China no mercado internacional como compradora de produtos agrícolas produzidos no Estado tornou possível a expansão das vendas de soja, fumo e couros.

Os principais produtos gaúchos de exportação com presença marcante nos mercados norte-americano e argentino obtiveram resultados modestos, quando não negativos. As vendas de calçados mantiveram-se praticamente iguais às de 2000. Nesse caso, alguns fatores colaboraram para que os resultados não fossem piores. Além da desvalorização cambial, o sucateamento da indústria argentina, a venda da coleção de inverno para os Estados Unidos antes dos acontecimentos de 11 de setembro e a própria desaceleração da economia norte-americana, que teria influenciado os consumidores na compra de calçados mais baratos, são alguns dos motivos alegados para explicar o desempenho razoável do principal produto de exportação do Rio Grande do Sul.

O pior desempenho foi o da indústria petroquímica. Espremidas pela elevação dos preços das matérias-primas em função da desvalorização do real e pela crise econômica em seus dois principais mercados, pela ordem, o da Argentina e o dos Estados Unidos, as empresas do setor não conseguiram competitividade suficiente para ganhar espaço no já enfraquecido mercado mundial e, assim, tiveram de reduzir suas exportações.

Os demais produtos, com peso relativamente menor nas exportações do Estado, também de uma maneira geral se mantiveram estáveis, ou caíram aqueles cujas vendas se concentravam nos mercados norte-americano e argentino, como móveis e aparelhos de ar condicionado, ao passo que cresceram aqueles com mercado mais diversificado ou com mercado fora dessa região, como carroçarias, ônibus e partes e acessórios para tratores e veículos. Caberia ainda ressaltar, como exceções à tendência descrita acima, o aumento das vendas de couro e tratores para os Estados Unidos. No primeiro caso, resultante da troca de fornecedores naquele mercado ocasionada pela redução dos abates na Europa, e, no segundo, decorrente de uma modificação no comércio intrafirma de uma empresa multinacional.

Pelo lado das importações, como era de se esperar, foi mantida a dependência externa do petróleo e seus derivados que continuam respondendo por mais de um terço das aquisições do Estado no Exterior. Na verdade, houve uma pequena queda nas importações desses produtos, parte em decorrência da redução de seus preços médios no mercado internacional, mas, principalmente, devido ao volume adquirido de “outras naftas” e “naftas para a petroquímica”. Esta última teve seu volume bastante diminuído em função do aumento de seus preços em reais e da queda da demanda, que se abateu sobre toda a cadeia produtiva dos petroquímicos. Destaque-se, ainda, a substituição da Argentina pela Nigéria como origem da maior parte das importações de petróleo e derivados.

Além disso, o Estado manteve sua condição de grande importador de bens de capital, mesmo com a desvalorização do real, indicando que a indústria local não pode substituí-los, provavelmente, pela inexistência de similares no mercado nacional. A esse respeito, chamou atenção o crescimento dos gastos com bens destinados à produção e à distribuição de energia e ao setor de telecomunicações. Por fim, não teve alteração significativa a tradicional compra de trigo da Argentina, enquanto o crescimento nas importações de adubos e fertilizantes, pelo menos em parte, foi decorrência da ótima safra 2000/01 e da boa perspectiva em relação à do próximo ano.

A expectativa para 2002 é de, novamente, taxas modestas de crescimento para as principais economias do mundo e também para a brasileira. Por essa razão, o volume do comércio exterior do Rio Grande do Sul dependerá ainda mais do desempenho de suas safras agrícolas e do comportamento da taxa de câmbio.

Quando este texto estava sendo encerrado, agravava-se sobremaneira a crise argentina, indicando que o vizinho do Prata caminhava para o abandono do sistema de câmbio fixo, com a conseqüente desvalorização do peso. A ser confirmada essa tendência, é provável que ocorram, no comércio com a Argentina, uma redução das exportações e um crescimento das importações. Todavia a convergência dos regimes cambiais de suas duas principais economias pode-

rá fortalecer o Mercosul nas negociações internacionais, além de incrementar o comércio intrabloco, seja pela eliminação de uma série de barreiras hoje em vigor — criadas principalmente pela Argentina, para contrabalançar a valorização do peso frente ao real —, seja pela reativação do comércio intra-industrial, amortecido desde que se aceleraram as disparidades cambiais. Ademais, considerando-se um prazo maior de tempo, a provável recuperação da economia argentina poderá trazer um impacto positivo também sobre as exportações do Rio Grande do Sul.

Tabela 1

Balança comercial do Rio Grande do Sul — jan.-out./00 e jan.-out./01

DISCRIMINAÇÃO	VALOR (US\$ 1 000 FOB)		VARIAÇÃO %
	2000	2001	
Exportação	4 839 917	5 491 646	13,47
Importação	3 343 705	3 448 384	3,13
Saldo	1 496 212	2 043 262	36,56

FONTE: MDIC/Sistema Alice.

Tabela 2

Valores e composição, por capítulo da Nomenclatura Comum do Mercosul,
das exportações do Rio Grande do Sul — jan-out/00 e jan-out/01

CAPÍTULOS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Variação %	2000	2001
64 - Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes	1 107 865	1 157 338	4,47	22,89	21,07
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	595 072	758 797	27,51	12,30	13,82
12 - Sementes e frutos oleaginosos, grãos, etc.	260 248	486 351	86,88	5,38	8,86
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	234 149	358 028	52,91	4,84	6,52
84 - Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc., mecânicos	306 841	322 187	5,00	6,34	5,87
23 - Resíduos das indústrias alimentares, alimentos para animais	168 304	269 030	59,85	3,48	4,90
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	216 471	249 069	15,06	4,47	4,54
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc	198 235	249 021	25,62	4,10	4,53
39 - Plásticos e suas obras	301 765	217 710	-27,85	6,23	3,96
94 - Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões, etc.	130 851	127 232	-2,77	2,70	2,32
15 - Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	70 989	114 446	61,22	1,47	2,08
29 - Produtos químicos orgânicos	193 915	98 994	-48,95	4,01	1,80
10 - Cereais	5 061	87 930	1 637,40	0,10	1,60
40 - Borracha e suas obras	81 554	85 627	4,99	1,69	1,56
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	64 103	70 150	9,43	1,32	1,28
82 - Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, etc.	69 847	68 456	-1,99	1,44	1,25
47 - Pastas de madeira, etc., desperdícios e aparas de papel	114 761	65 432	-42,98	2,37	1,19
85 - Máquinas, aparelhos e material eletrônico, etc.	71 409	61 627	-13,70	1,48	1,12
99 - Transações especiais	53 691	50 099	-6,69	1,11	0,91
Subtotal	4 191 440	4 847 425	15,65	87,71	89,18
Outros	648 477	644 221	-0,66	12,29	10,82
TOTAL	4 839 917	5 491 646	13,47	100,00	100,00

FONTE: MDIC/Sistema Alice

Tabela 3

Exportações do Rio Grande do Sul por mercadorias — jan.-out./00 e jan.-out./01

CAPÍ- TULOS DA NCM	MERCADORIAS	VALOR			PARTICIPAÇÃO %	
		2000	2001	Variação %	2000	2001
		(US\$ 1.000 FOB)	(US\$ 1.000 FOB)			
64	Outros calçados de couro natural	745 512	743 288	-0,30	15,40	13,53
24	Fumo não manufaturado, total ou par- cialmente destalado, folhas secas, tipo Virgínia	429 469	570 446	32,83	8,87	10,39
12	Outros grãos de soja, mesmo triturados	258 885	483 411	86,73	5,35	8,80
23	Bagaços e outros resíduos sólidos da extração do óleo	162 332	260 789	60,65	3,35	4,75
64	Outros calçados de couro natural co- brindo o tornozelo	187 049	233 763	24,97	3,86	4,26
02	Pedaços e miudezas, comestíveis de galos ou galinhas, congelados	73 798	148 607	101,37	1,52	2,71
02	Carnes de galos ou galinhas, não corta- das em pedaços	81 545	122 342	50,03	1,68	2,23
41	Couro/pele bovina, preparado após cur- timento, plena flor com acabamento	86 978	121 504	39,70	1,80	2,21
15	Óleo de soja, em bruto, mesmo dego- mado	67 135	111 393	65,92	1,39	2,03
24	Fumo não manufaturado, total ou par- cialmente destalado, folhas secas, tipo <i>burley</i>	96 433	111 195	15,31	1,99	2,02
39	Outros polietilenos sem carga, densida- de superior ou igual a 0,94, em formas primárias	105 581	100 640	-4,68	2,18	1,83
10	Milho em grão, exceto para semeadura	1	77 283	7 728 200,00	0,00	1,41
87	Carroçarias para veículos automóveis que transporte 10 pessoas ou mais	64 668	75 221	16,32	1,34	1,37
84	Outros motores diesel/semidiesel para veículos	73 299	72 563	-1,00	1,51	1,32
64	Outros calçados de borracha ou plástico	55 778	67 733	21,43	1,15	1,23
47	Pasta química da madeira de não coní- fera a soda/sulfato	104 173	60 141	-42,27	2,15	1,10
41	Couro/pele, inteiro/meio, de bovino, <i>wet blue</i>	46 892	54 533	16,29	0,97	0,99
87	Outros tratores	25 821	54 302	110,30	0,53	0,99
02	Outras carnes, de suíno, congeladas	39 243	49 794	26,89	0,81	0,91
87	Outras partes e acessórios para trata- res e veículos	41 744	49 299	18,10	0,86	0,90
41	Outros couros ou peles bovinas, prepa- ra curtimento plena flor sem acabamen- to	38 602	48 183	24,82	0,80	0,88
99	Consumo de bordo - combustíveis e lu- brificantes	51 405	46 987	-8,59	1,06	0,86

(continua)

Tabela 3

Exportações do Rio Grande do Sul por mercadorias — jan -out /00 e jan -out /01

CÁPI- TULOS DA NCM	MERCADORIAS	VALOR			PARTICIPAÇÃO %	
		2000	2001	Variação %	2000	2001
		(US\$ 1 000 FOB)	(US\$ 1 000 FOB)			
39	Poliétileno sem carga, densidade inferior a 0,94, em forma primária	73 086	46 587	-36,26	1,51	0,85
94	Móveis de madeira para quartos de dormir	40 352	41 472	2,78	0,83	0,76
94	Outros móveis de madeira	43 088	36 169	-16,06	0,89	0,66
24	Desperdícios em fumo	23 714	33 051	39,37	0,49	0,60
42	Outras obras de couro natural ou reconstrução	25 424	31 268	22,99	0,53	0,57
29	Benzeno	55 162	30 045	-45,53	1,14	0,55
29	Éter metil-ter-butil (MTBE)	35 437	29 726	-16,12	0,73	0,54
64	Outros calçados de couro natural e sola exterior	30 090	29 685	-1,35	0,62	0,54
84	Outros aparelhos de ar condicionado, para paredes e janelas	42 764	29 135	-31,87	0,88	0,53
87	Veículos automóveis para transportar superior ou igual 10 pessoas	16 743	29 003	73,22	0,35	0,53
44	Madeira de coníferas, serrada ou cortada em folhas	22 740	28 098	23,56	0,47	0,51
44	Madeira de não coníferas, em estilhas	23 234	26 297	13,18	0,48	0,48
40	Pneumáticos novos de borracha para motocicleta	26 625	25 923	-2,64	0,55	0,47
39	Poliétileno linear, densidade menor que 0,94 em forma primária	55 767	25 300	-54,63	1,15	0,46
64	Outros calçados de matéria têxtil, sola de borracha	34 762	25 005	-28,07	0,72	0,46
35	Proteínas de soja em pó, teor proteína em base seca	18 088	24 193	33,75	0,37	0,44
84	Outras máquinas e aparelhos para colheita	17 403	22 000	26,41	0,36	0,40
68	Outras guarnições não montadas para freios de amianto, etc	21 420	21 705	1,33	0,44	0,40
16	Preparações alimentícias e conservas de bovinos	22 351	20 412	-8,68	0,46	0,37
93	Outras espingardas ou carabinas para caça ou tiro-ao-alvo	26 402	20 087	-23,92	0,55	0,37
24	Fumo não manufaturado, não destalado em folhas secas, etc	23 628	20 067	-15,07	0,49	0,37
09	Outros tipos de mate	16 383	17 642	7,68	0,34	0,32
32	Extrato tanante de mimosa	17 897	16 491	-7,86	0,37	0,30
	Subtotal	3 548 903	4 292 778	20,96	73,33	78,17
	Outros	1 291 014	1 198 868	-7,14	26,67	21,83
	TOTAL	4 839 917	5 491 646	13,47	100,00	100,00

Tabela 4

Valores e composição, por blocos econômicos, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./00 e jan.-out./01

PAÍSES	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Variação %	2000	2001
NAFTA	1 557 796	1 613 798	3,59	32,19	29,39
Estados Unidos	1 321 322	1 361 425	3,04	27,30	24,79
México	174 680	195 027	11,65	3,61	3,55
Canadá	45 301	40 035	-11,62	0,94	0,73
Porto Rico	16 493	17 311	4,96	0,34	0,32
ALADI (exclui o México)	1 073 912	1 051 696	-2,07	22,19	19,15
Mercosul	814 958	726 326	-10,88	16,84	13,23
Argentina	535 827	502 622	-6,20	11,07	9,15
Uruguai	154 633	129 286	-16,39	3,19	2,35
Paraguai	124 498	94 418	-24,16	2,57	1,72
Demais Países da ALADI (exclui o México)	258 954	325 370	25,65	5,35	5,92
Chile	113 081	119 986	6,11	2,34	2,18
Venezuela	38 883	67 847	74,49	0,80	1,24
Colômbia	28 885	48 936	69,42	0,60	0,89
Bolívia	32 827	38 684	17,84	0,68	0,70
Equador	13 231	21 005	58,76	0,27	0,38
Peru	22 517	17 417	-22,65	0,47	0,32
Cuba	9 530	11 495	20,62	0,20	0,21
UNIÃO EUROPÉIA	1 009 437	1 164 967	15,41	20,86	21,21
Alemanha	162 495	188 468	15,98	3,36	3,43
Reino Unido	177 427	185 717	4,67	3,67	3,38
Espanha	131 821	180 211	36,71	2,72	3,28
Países Baixos	149 388	176 511	18,16	3,09	3,21
Itália	170 601	173 105	1,47	3,52	3,15
Bélgica	88 275	101 018	14,44	1,82	1,84
França	48 437	78 650	62,38	1,00	1,43
Portugal	20 994	28 060	33,66	0,43	0,51
Dinamarca	13 695	14 968	9,30	0,28	0,27
Suécia	11 425	10 764	-5,79	0,24	0,20
Grécia	11 753	10 684	-9,10	0,24	0,19
Irlanda	13 725	7 001	-48,99	0,28	0,13
Áustria	4 731	5 517	16,61	0,10	0,10

(continua)

Tabela 4

Valores e composição, por blocos econômicos, das exportações do Rio Grande do Sul — jan.-out./00 e jan.-out./01

PAÍSES	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Variação %	2000	2001
Ilhas Canárias	86	2 037	2 268,60	0,00	0,04
Finlândia	4 577	1 951	-57,37	0,09	0,04
Luxemburgo	0	305	-	0,00	0,01
Ilhas do Canal	5	0	-100,00	0,00	0,00
Ilha da Madeira	2	0	-	0,00	0,00
ÁSIA (exclui o Oriente Médio)	660 704	897 927	35,90	13,65	16,35
China	198 610	362 128	82,33	4,10	6,59
Japão	136 615	128 823	-5,70	2,82	2,35
Hong Kong	86 974	91 922	5,69	1,80	1,67
Coréia do Sul	45 287	68 778	51,87	0,94	1,25
Tailândia	17 733	46 881	164,37	0,37	0,85
Índia	15 904	45 676	187,20	0,33	0,83
Filipinas	34 862	35 868	2,89	0,72	0,65
Taiwan (Formosa)	23 440	26 771	14,21	0,48	0,49
Indonésia	29 993	24 186	-19,36	0,62	0,44
Bangladesh	6 560	19 629	199,22	0,14	0,36
Cingapura	33 458	16 312	-51,25	0,69	0,30
Malásia	21 529	13 158	-38,88	0,44	0,24
Outros	9 739	17 795	82,72	0,20	0,32
ORIENTE MÉDIO	132 143	213 551	61,61	2,73	3,89
Irã	50 314	85 771	70,47	1,04	1,56
Arábia Saudita	42 269	58 352	38,05	0,87	1,06
Emirados Árabes	6 573	23 088	251,26	0,14	0,42
Iemem	5 178	12 287	137,29	0,11	0,22
Israel	10 176	10 153	-0,23	0,21	0,18
Outros	17 633	23 900	35,54	0,36	0,44
ÁFRICA	120 949	145 159	20,02	2,50	2,64
EUROPA ORIENTAL	82 148	163 676	99,25	1,70	2,98
Rússia	24 364	75 853	211,33	0,50	1,38
Outros da Europa Oriental	57 784	87 823	51,98	1,19	1,60
OCEANIA	32 859	27 691	-15,73	0,68	0,50
OUTROS (inclui provisão de navios e aeronaves)	169 967	213 179	25,42	3,51	3,88
TOTAL	4 839 917	5 491 646	13,47	100,00	100,00

FONTE: MDIC/Sistema Alice.

Tabela 5

Valores e composição, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul,
das importações do Rio Grande do Sul — jan.-out./00 e jan.-out./01

CAPÍTULOS	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Variação %	2000	2001
27 - Combustíveis, óleos e ceras minerais etc.	1 232 812	1 057 198	-14,24	36,87	31,62
84 - Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc., mecânicos	413 139	464 250	12,37	12,36	13,88
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	98 971	270 840	173,66	2,96	8,10
31 - Adubos ou fertilizantes	202 711	216 029	6,57	6,06	6,46
29 - Produtos químicos orgânicos	188 491	197 555	4,81	5,64	5,91
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	130 309	163 512	25,48	3,90	4,89
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	126 215	140 729	11,50	3,77	4,21
10 - Cereais	137 013	126 880	-7,40	4,10	3,79
39 - Plásticos e suas obras	104 498	108 854	4,17	3,13	3,26
40 - Borracha e suas obras	69 938	80 533	15,15	2,09	2,41
90 - Instrumentos e aparelhos de óptica, foto, precisão, médicos, etc.	40 937	51 937	26,87	1,22	1,55
28 - Produtos químicos inorgânicos, etc.	46 998	40 699	-13,40	1,41	1,22
Subtotal	2 792 032	2 919 016	4,55	83,50	87,30
Outros	551 673	529 149	-4,08	16,50	12,70
TOTAL	3 343 705	3 448 165	3,12	100,00	100,00

FONTE: MDIC/Sistema Alice

NOTA: Os dados são preliminares.

Tabela 6

Importações do Rio Grande do Sul por mercadorias — jan -out /00 e jan -out /01

CAPÍ- TULOS	MERCADORIAS	VALOR			PARTICIPAÇÃO %	
		2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Variação %	2000	2001
27	Óleos brutos de petróleo	592 800	634 852	7,097	17,73	18,41
27	Naftas para petroquímica	304 293	204 853	-32,68	9,10	5,94
27	Outras naftas	275 233	133 890	-51,35	8,23	3,88
41	Outros couros/peles bovinas, preparar cur- timento, plena flor sem acabamento	71 339	85 088	19,27	2,13	2,47
31	Outros cloretos de potássio	66 611	74 237	11,45	1,99	2,15
10	Trigos (exceto trigo duro ou para semea- dura) e trigo com centeio	60 509	62 312	2,98	1,81	1,81
31	Dióxido de nitrogênio-ortofosfato de amônia, in- clusive mistura hidrogênio, etc	35 866	46 841	30,60	1,07	1,36
27	Gás natural no estado gasoso	1 375	35 329	2 469,38	0,04	1,02
87	Automóveis com motor diesel, 1 500 < < CM3 < = 2 500, até 6 passageiros	0	30 245	-	0,00	0,88
87	Outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis	29 230	28 162	-3,65	0,87	0,82
31	Uréia com teor de nitrogênio superior a 45% em peso	41 431	28 142	-32,08	1,24	0,82
84	Outros motores diesel ou semidiesel para veículos do Capítulo 87	21 748	26 169	20,33	0,65	0,76
10	Arroz ("cargo" ou castanho), descascado, não parboilizado	28 137	23 969	-14,81	0,84	0,70
40	Pneus novos de borracha para automó- veis de passageiros	17 540	22 976	30,99	0,52	0,67
39	Garrafas, garrafas, frascos, artigos se- melhantes de plásticos	5 406	21 346	294,86	0,16	0,62
87	Automóveis com motor a explosão, cil. inferior ou igual a 1 000CM3	31 419	19 647	-37,47	0,94	0,57
85	Terminais fixos de telefonia celular sem fonte de energia	0	18 457	-	0,00	0,54
85	Outras bobinas de reatância e de auto- -indução	0	17 936	-	0,00	0,52
85	Transformador elétrico potência > 500KVA	0	16 448	-	0,00	0,48
84	Outras máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	11 970	15 759	31,65	0,36	0,46
29	Outros tiocompostos orgânicos	14 736	15 517	5,30	0,44	0,45
85	Microprocessadores montados para mon- tagem em superfície	5 642	15 244	170,19	0,17	0,44
84	Outros motores diesel, estacionários, po- tência > 337,5 kw, RPM > 10 000	2 759	15 202	451,00	0,08	0,44
84	Outros motocompressores herméticos para equipamentos frigoríficos	13 766	15 151	10,06	0,41	0,44
31	Outros nitratos de sódio potássico	11 990	14 961	24,78	0,36	0,43
40	Outras borrachas misturadas, não vulca- nizadas em formas primárias	14 653	14 907	1,73	0,44	0,43
87	Automóveis com motor a explosão, CM3 entre 1 500 e 3 000	13 151	14 841	12,85	0,39	0,43

(continua)

Tabela 6

Importações do Rio Grande do Sul por mercadorias — jan.-out./00 e jan.-out./01

CÁPI- TULOS	MERCADORIAS	VALOR			PARTICIPAÇÃO %	
		2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Varição %	2000	2001
27	Butano liquefeito	7 260	14 790	103,72	0,22	0,43
29	Outros compostos heterocíclicos, com ci- clo imidazol	1 573	14 739	837,00	0,05	0,43
29	Outros compostos heterocíclicos c/1 ciclo pirazol, não condensados	20 285	14 685	-27,61	0,61	0,43
87	Caixas de marchas para tratores e <i>dum- ping</i>	0	14 228	-	0,00	0,41
27	Propano em bruto, liquefeito	10 354	14 096	36,14	0,31	0,41
31	Hidrogênio-ortofosfato de diamônio, teor arsênio = 60mg/kg	11 738	13 998	19,25	0,35	0,41
85	Outras partes de outros transformado- res, conversores, etc.	214	13 677	6 291,12	0,01	0,40
85	Centrais automáticas, sistema troncaliza- do para telefonia, etc	4 871	13 580	178,79	0,15	0,39
87	Automóveis com motor à explosão, CM3 superior a 3 000, até 6 pessoas	16 533	13 528	-18,18	0,49	0,39
10	Arroz semibranquiado, etc., não parboili- zado, polido, bruto	7 317	13 419	83,39	0,22	0,39
10	Arroz (<i>paddy</i>), com casca, não parboili- zado	10 362	12 858	24,09	0,31	0,37
85	Outros condutores	111	12 637	11 284,68	0,00	0,37
85	Outros disjuntores para tensão igual ou superior a 72,5KV	4 761	12 473	161,98	0,14	0,36
07	Outras cebolas frescas ou refrigeradas	8 617	12 260	42,28	0,26	0,36
84	Injetores para motores diesel ou semi- diesel	12 813	11 914	-7,02	0,38	0,35
10	Cevada cervejeira	1 200	11 859	888,25	0,04	0,34
38	Inseticidas para uso domissanitário	3 914	11 671	198,19	0,12	0,34
28	Outros ácidos fosfóricos	11 973	11 439	-4,46	0,36	0,33
31	Superfosfato, teor de pentóxido de fósfo- ro (P2O5) > 45%	15 550	11 374	-26,86	0,47	0,33
29	Endossulfan	9 657	11 224	16,23	0,29	0,33
87	Chassis com motor para veículos auto- móveis transporte superior ou igual a 10 pessoas	2 159	10 851	402,59	0,06	0,31
29	Ácido 2-hidroxi-4-(metílico) butanóico e seu sal cálcico	11 062	10 373	-6,23	0,33	0,30
84	Partes de outras turbinas a gás	3 855	10 251	165,91	0,12	0,30
84	Unidades de discos magnéticos para dis- cos rígidos	3 943	10 197	158,61	0,12	0,30
	Subtotal	1 851 726	1 954 602	5,56	55,38	56,69
	Outros	1 491 979	1 493 563	0,11	44,62	43,31
	TOTAL	3 343 705	3 448 165	3,12	100,00	100,00

FONTE: MDIC/Sistema Alice

NOTA: Os dados são preliminares.

Tabela 7

Varição e composição, por países, das importações
do Rio Grande do Sul — jan -out /00 e jan -out /01

PAÍSES	VALOR			COMPOSIÇÃO (%)	
	2000 (US\$ 1 000 FOB)	2001 (US\$ 1 000 FOB)	Variação %	2000	2001
Argentina	1 057 108	904 564	-14,43	31,61	26,23
Estados Unidos	396 455	416 668	5,10	11,86	12,08
Nigéria	145 554	408 761	180,83	4,35	11,85
Alemanha	175 065	210 854	20,44	5,24	6,11
Argélia	319 213	154 352	-51,65	9,55	4,48
Uruguai	153 846	152 307	-1,00	4,60	4,42
Itália	120 459	117 232	-2,68	3,60	3,40
Suécia	7 224	106 759	1 377,84	0,22	3,10
França	73 685	78 376	6,37	2,20	2,27
Rússia	77 894	71 948	-7,63	2,33	2,09
Reino Unido	44 532	66 786	49,97	1,33	1,94
Chile	49 281	55 605	12,83	1,47	1,61
Subtotal	2 620 316	2 744 212	4,73	78,37	79,58
Outros	723 389	703 953	-2,69	21,63	20,42
TOTAL	3 343 705	3 448 165	3,12	100,00	100,00

FONTE: MDIC/Sistema Alice.

Bibliografia

- BITTAR, Rodrigo (2001). Taxa sobre “wet blue” é ampliada ao Mercosul. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-10, 25, 26, 27 maio.
- BRUM, Argemiro Luís (2001). Ótima safra, preços ruins. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, p. 2, 16 abr.
- BUENO, Sérgio (2001). Celta salva produção da GM no Sul. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-6, 26 set.
- CARDOSO, Denis (2001). Indústria de tratores abre novos mercados. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. B-16, 12 fev.
- GALLA, Daniel (2001). GM programa a exportação do Celta à América Central. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, p. 1, 26 set.

- GARCIA, Álvaro Antônio (2001). A balança comercial do RS em 2000. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, p. 64-110, v. 28, n. 4.
- GONÇALVES, José Alberto (2001). Japão veta compra de frango dos EUA. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. B-14, 31 nov.
- HENS, Taís (2001). Atentados e guerra param exportações de calçados aos EUA. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, p. 1, 15 out.
- MARCOPOLO avança no mercado externo (2001). **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 5, 16 ago.
- MAXION vai investir US\$ 50 milhões (2001). **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p. 10, 9-11 mar.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior/Sistema da Análise de Informações de Comércio Exterior (MDIC/Sistema Alice). Disponível no site <http://aliceweb.mdic.gov.br/> Acesso em 2001.
- MOGLIA, Luciana (2001). Marcopolo ganha com exportações. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p. C-4, 8 ago.
- PAZ, Vitor (2001). Marcopolo exporta por Rio Grande. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, p. 5, 8 out.
- RIVERAS, Inaê (2001). Esmagadoras aceleram o ritmo. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-10, 25/27 maio.
- ROCHA, Alda do Amaral (2001). Superoferta brasileira derruba preço de frango. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-10, 31 ago./2 set.
- ROCHA, Alda do Amaral, RIVERAS, Inaê (2001). Soja do Brasil avança na Europa e Japão. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-12.
- RS PODE exportar para os russos (2001). **Correio do Povo**, Porto Alegre, p.15, 14 nov.
- RÚSSIA retoma importações de carne suína do Estado (2001). **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 24, 21 fev.
- TECNOLOGIA Marcopolo em ônibus chineses (2001). **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 23, 6 maio.
- TEIXEIRA, Waldoar (2001). Vaca louca favorece a carne suína. **Gazeta Mercantil do RS**, Porto Alegre, p. 1, 3 mar.
- ZANATTA, Mauro (2001). Acordo enterra taxaçoão sobre as exportações do grão. **Valor Econômico**, São Paulo, p. B-9, 13,14 jun.