um recuo de 5,6% no total colhido, agora estimado em 527 milhões de toneladas.

O Brasil, importador importante e produtor insignificante, apresentou aumento na produção deste ano, passando das 2,2 milhões de toneladas de 1993 para 2,3 milhões de toneladas. É o segundo maior produtor do Mercosul. As produções paraguaia e uruguaia são irrisórias, com média de 360 mil toneladas no Paraguai e de 350 mil toneladas no Uruguai, em anos recentes. É interessante verificar que o custo de produção do primeiro aproxima-se do brasileiro (é praticamente o mesmo do trigo gaúcho: US$196/t na faixa dos 1.980 kg/ha no Rio Grande do Sul e de US$198/t, no Paraguai, para 1.800 kg/ha).

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

ARROZ

Mercado comum estimula produção no exterior

No mercado comum de arroz a ser consolidado a partir de janeiro de 1995, o fluxo comercial se dará no sentido dos países do Prata para o Brasil, este último o principal produtor e consumidor do cereal no bloco econômico.

A perspectiva de que o Brasil consolidará sua posição de destinatário dos excedentes no mercado comum do arroz poderá vir a se modificar, caso o país consiga retomar o caminho da auto-suficiência, dessa vez levando em conta o jogo das forças do mercado que conduziram a uma poderosa presença das variedades do tipo agulhinha na mesa do consumidor. Concomitantemente, deverá ser empreendido um esforço buscando reduzir as desvantagens com relação aos vizinhos produtores, o que permitirá equilibrar as condições do comércio intrabloco.

Um dos efeitos que se pode esperar da integração econômica entre países é a redistribuição de vantagens e custos entre produtores e consumidores. Desta forma, o sentido do fluxo comercial irá depender do diferencial existente entre os custos de produção de cada país, com aumento das exportações no país onde este parâmetro for menor. Neste caso, há em tal país uma tendência de elevação dos preços no nível do consumidor e de ampliação da receita dos produtores rurais. Por sua vez, no país onde o custo de produção é mais elevado, tende a crescer a oferta de produto importado oriundo do país de menor custo, o que pode acarretar redução no preço ao consumidor e diminuição da receita dos agricultores.[1]

Esta premissa básica, válida para se esboçar ao menos inicialmente os prováveis impactos de uma integração comercial, pode, por razões diversas, apresentar algumas variações no que diz respeito à intensidade dos efeitos sobre os setores da produção, comercialização e consumidores finais.

Custo de produção no Brasil é maior

Arroz — custo direto de produção — quadro comparativo dos países do Mercosul (US$/ha).

Terra	Brasil	Argentina	Uruguai
Irrigação	157	112	78
Mão-de-obra	230	271	65
Reparos e manutenção	92	60	65
Combustíveis e lubrificantes	70	45	88
Fertilizantes	63	15	56
Sementes	60	50	71
Agroquímicos	65	47	43
Avião	35	32	18
Frete	50	38	52
Secagem	84	47	47
Outros custos	64	44	155
Juros/custos	52	51	14
Depreciação	87	157	95
Total	1.194	1.056	998

Fonte: Instituto Riograndense do Arroz.
Obs: As informações referem-se ao ano de 1992.

[1] Stulp, Valter José. *Tecnologia, custos e competitividade no Mercosul: caso do trigo, soja, milho e arroz.* São Paulo, USP, Instituto de Estudos Avançados, set. 1992. 24p.

O impacto sobre os preços em todos os níveis da comercialização no país importador irá depender também, entre outros parâmetros, do grau em que está o déficit entre o consumo e a oferta interna e ainda da época de internalização da mercadoria (se é coincidente ou não com a colheita do país comprador).

No caso do Brasil, que atualmente apresenta o maior custo de produção de arroz entre os principais produtores do Mercosul, os preços internos poderão responder à experiência da integração de uma forma relativamente equilibrada, levando-se em conta que os excedentes da Argentina e do Uruguai vêm preencher um tradicional déficit no suprimento anual de arroz agulhinha. Segundo fontes do mercado, o diferencial entre a produção e o consumo desta variedade em 1994 ficou em 615 mil toneladas.

Obviamente, ainda que esta característica faça pressupor que o impacto da integração poderá ser menor do que se podia prever, a maneira pela qual são efetuadas as compras externas pode eventualmente provocar um efeito mais contundente sobre o mercado. Recorde-se que em 1993, em plena safra, a taxação média sobre o produto oriundo do Mercosul já havia sido baixíssima (os acordos bilaterais de comércio anteriores com aqueles países já concediam uma margem preferencial de cerca de 70% completamente isenta de tarifa, e esta, por sua vez, para o volume restante, também era considerada baixa). Não havia limite quantitativo para as importações, que inundaram o mercado, em plena safra, com cotações 5 a 10% inferiores às praticadas no mercado interno, o que resultou em acentuada pressão de baixa sobre os preços brasileiros.

Em 1994, o quadro se delineou de modo diferente. A entrada de produto oriundo do Mercosul intensificou-se apenas no segundo semestre, portanto, na fase de entressafra, permitindo equilíbrio e uma maior desenvoltura ao mercado. Embora os fatores determinantes desta situação tenham sido fortemente conjunturais, tal fato reforça a necessidade de ampliação das discussões sobre os efeitos da abertura comercial nos países envolvidos, para que se conduza o processo dentro dos princípios de gradualidade e equilíbrio que nortearam a formação do bloco.

Alguns acontecimentos contribuíram para que, em 1994, as remessas do Mercosul fossem intensificadas apenas no segundo semestre: taxa cambial favorável às importações após a implantação do real, dificuldades na aquisição de maior quantidade de arroz de melhor qualidade no mercado interno, redução das exportações uruguaias para o Brasil no primeiro semestre ante a pressão de demanda japonesa (segundo o Decex, o grão uruguaio assemelha-se ao que se consome no Japão, sendo por isso, muito bem aceito naquele mercado). Posteriormente, houve um recuo nas cotações internacionais dificultando à Argentina e ao Uruguai efetivar vendas para terceiros países. Dessa maneira, as importações vieram compensar, no momento mais adequado, o déficit brasileiro. Note-se que, em tais condições, também é possível observar o efeito de reciprocidade na formação de preços dentro do bloco comercial: tanto a formação do preço brasileiro passa a ser influenciada pelo nível de excedentes uruguaios e argentinos para cá direcionados como o comportamento conjuntural do consumo nacional é rapidamente transmitido para aqueles mercados, plenamente sintonizados com os fatos no Brasil. Assim, qualquer aumento na cotação brasileira tende a provocar uma imediata resposta nos mercados argentino e uruguaio, ocasionando um ajuste quase simultâneo às novas condições de comercialização.

Uruguai é o maior fornecedor

Brasil — arroz — principais países exportadores — 1989 a 1994

Países	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Total
Uruguai	193,15	357,22	384,12	343,60	510,96	240,74	2.029,80
Argentina	38,53	78,03	124,05	231,82	344,15	98,65	915,22
EUA	1,67	100,63	330,09	11,52	6,22	2,03	452,15
Vietnã	—	—	223,96	20,00	68,82	84,23	397,02
Tailândia	—	17,21	130,88	—	14,26	2,94	165,29
Indonésia	—	—	—	—	36,18	119,26	155,44
Taiwan (Formosa)	—	—	—	—	—	40,29	40,29
Paquistão	—	—	24,56	30,44	—	—	55,00
Total	233,35	553,09	1.217,66	637,38	980,59	588,14	

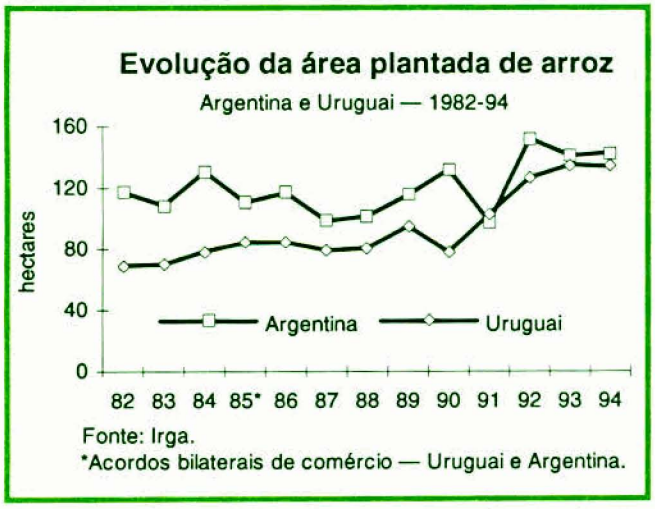
Fonte: Decex.
* De janeiro a agosto.
Obs.: Base casca.

Mercado brasileiro atrai empresariado

A integração no mercado de arroz, na realidade iniciada em meados da década de 80, quando acordos bilaterais de comércio com o Uruguai e a Argentina já favoreciam a entrada do cereal oriundo destes países no Brasil, vem exercendo forte atração nos empresários rurais dos três países, animados com as boas perspectivas com relação ao mercado brasileiro. O efeito sobre a produção argentina e uruguaia foi expressivo.

O arroz irrigado é uma cultura que exige pesados investimentos, e um dos itens que onera sobremaneira a produção é o custo do arrendamento da terra, que no Brasil representa cerca de 15% da produção da lavoura.[2] Como no Rio Grande do Sul, principal estado produtor, as possibilidades de expansão territorial são limitadas, com terras escassas e mais caras, o Brasil tem apresentado desvantagem em relação ao item terra no interior do bloco econômico.

A possibilidade de produzir arroz irrigado a um custo de produção menor, tanto em função de um mercado de terras menos pressionado, como também pelos preços mais vantajosos de máquinas agrícolas, insumos e outros fatores de produção naqueles países levou muitos agricultores brasileiros a cruzar a fronteira em direção à Argentina e Uruguai. Além disso, ao menos até médio prazo, os custos com aplicação de defensivos químicos nas lavouras de tais países tendem a ser menores, pelo menor grau de contaminação por pragas e doenças nas áreas a serem destinadas ao arroz, muitas delas anteriormente ocupadas por pecuária extensiva.



Fonte: Irga.
*Acordos bilaterais de comércio — Uruguai e Argentina.

Brasileiros produzem lá para vender aqui

Um exemplo importante desta atração é o que ocorre hoje no Uruguai. De acordo com a Sociedad Anónima Moliños Arroceros Nacionales (Saman), a maior empresa arrozeira do Uruguai, a lavoura naquele país é conduzida por aproximadamente 700 produtores rurais, dos quais cerca de 40% são brasileiros.

Imposto bem alimentado
Brasil — participação tributária em produtos agrícolas — 1991
(US$/saca)

Produto	Preço recebido pelo produtor	Tributos	Relação percentual tributos/ preço recebido
Milho	5,96	2,31	38,60
Soja	9,82	4,76	48,40
Arroz	10,53	5,54	52,60

Fonte: Kasper & Cia. Ltda.

O Uruguai foi o país que mais vendeu arroz ao Brasil nos últimos seis anos. De acordo com a Saman, as variedades cultivadas no Uruguai são de excelente qualidade, o que faz com que o país consiga vender o produto a um preço "prêmio" de qualidade no mercado internacional, minimizando concorrências com países que subsidiam fortemente a produção de arroz. A produção atualmente estaria em torno de 650 mil toneladas e os principais compradores no mercado internacional são Brasil, Chile, Portugal, Peru, Irã, entre outros. Note-se que a direção do fluxo comercial é também fortemente determinada de modo acentuado por razões culturais. O consumo *per capita* de arroz polido no Uruguai é baixo (cerca de 5kg/hab./ano), ligeiramente inferior ao da Argentina (6kg/hab./ano) e bastante inferior ao do Brasil (54kg/hab./ano), de acordo com dados do Centro Internacional de Agricultura Tropical (Ciat).

A própria Saman é um exemplo do estímulo representado pela integração. Trata-se de uma empresa uruguaia com grandes investimentos no Brasil. Cerca de 50% da produção uruguaia de arroz estão vinculados à Saman, que controla cerca de 70 mil hectares, muitos dos quais explorados por agricultores brasileiros. A empresa, que possui sete engenhos no Uruguai e é a maior acionista da única empresa de arroz parboilizado naquele país, instalou duas unidades de processamento e empacotamento no Brasil, uma em Pelotas, de onde distribui produto para o Centro-Sul do país, e outra em Recife, onde atende à região Norte e Nordeste. Outro exemplo semelhante são os elevados investimentos na produção agrícola que a Cooperativa Agrícola Mista Itaquiense Ltda. (Camil) e a (Suprarroz S.A. Indústria e Comércio (Suprarroz), duas importantes empresas arrozeiras do Rio Grande do Sul, têm realizado na Argentina.

Observa-se que, na estratégia das principais empresas que estão atuando de forma bilateral, há uma tendência comum de expansão da produção agrícola para além da fronteira brasileira, enquanto a ampliação da capacidade de processamento agroindustrial se verifica aqui mesmo no Brasil. Isto indica que a maior vantagem reside mesmo na estrutura da produção primá-

[2] Média ponderada do estado do Rio Grande do Sul, segundo a Fearroz. Em geral, os contratos de arrendamento são feitos com base em um percentual fixo da produção obtida pelo agricultor.

ria, com uma certa ênfase no mercado de terras, passando pelos preços mais favoráveis dos insumos.

Com relação ao custo da terra para compra nos três países, as informações fluem mais facilmente do setor privado. Segundo uma importante empresa brasileira do ramo, o preço para compra de terras para o arroz, na Argentina, está na faixa de US$200 a US$350 na província de Corrientes, para onde se está dirigindo a expansão. No Uruguai, nos departamentos de Rio Branco e Tacuarembé, o hectare estaria cotado entre US$500 e US$600, dado confirmado pela Saman. Em Santa Vitória do Palmar, Rio Grande do Sul, o mercado estaria trabalhando num patamar de US$600 a US$800/ha. Note-se que houve um declínio nos preços brasileiros, que chegavam a alcançar até US$1.500/ha, ou seja, a integração promoveu uma reacomodação no mercado de terra, tendendo a reduzir o preço para compra e arrendamento no Brasil e elevá-lo nos demais países, estimulando uma equalização nos preços deste fator de produção.

Carga tributária e comércio extrabloco preocupam produtores brasileiros

Este jogo de vantagens no contexto do bloco econômico, sobretudo no tocante ao diferencial nos preços dos insumos e máquinas agrícolas, remete às vantagens fiscais e conseqüentemente todo um conjunto de políticas macroeconômicas conduzidas naqueles países que resultam em estímulo ao empresariado rural. De acordo com o Irga, a carga tributária incidente sobre a produção de arroz no Uruguai é de 14%, na Argentina de 16% e no Brasil de 40%.

A elevada incidência de impostos na agricultura brasileira foi também confirmada em uma análise sobre a carga tributária que atinge lavouras de soja, milho e arroz na região Centro-Oeste, utilizando como parâmetro referencial um módulo de 600 hectares. Embora não constitua nenhuma novidade, o resultado da planilha causa preocupação. Dos três produtos primários analisados, o arroz é o que gera o maior percentual de tributos em relação ao preço recebido pelo produtor, cerca de 53%. O estudo constatou incidência tributária nos investimentos, insumos e comercialização, com alguns casos de superposição de alíquotas.

O fato de os excedentes oriundos do Mercosul cobrirem um *gap* tradicional no balanço de oferta e demanda nacional de arroz agulhinha, aliado a constatação de que o mercado argentino e o uruguaio se ajustam rapidamente às oscilações de preços do mercado brasileiro, faz pressupor que o livre comércio do produto dentro do bloco não esteja trazendo, ao menos por enquanto, preocupações mais consistentes aos produtores rurais brasileiros. As atenções se voltam, sim, para as compras externas de terceiros países, que têm chegado ao mercado com um nível de proteção interna relativamente baixo. A tarifa aduaneira do Brasil (TAB), está estipulada atualmente em 10%, para todas as classificações do arroz.

Em meados do ano, o setor arrozeiro nacional pleiteou, em reunião do subgrupo 8 do Mercosul, uma tarifa para terceiros países de 35%, alegando que o produto asiático e o norte-americano recebem subsídios na origem, o que estaria caracterizando concorrência desleal para com o cereal brasileiro.

A definição da tarifa externa comum (TEC) é um processo complexo, que depende de ajustes e consenso entre as quatro partes envolvidas no interior do bloco comercial. Há, portanto, um forte componente político nessa decisão. A última alíquota proposta no projeto da TEC ficou entre 10% e 12% para as diversas classificações do produto. De acordo com os agricultores, esta tarifa é baixa e deixa a produção nacional desprotegida. A questão é crucial e exige um melhor conhecimento das distorções causadas por subsídios no comércio internacional de arroz. Deve-se dimensionar com cuidado o impacto social de tais decisões, levando em conta que o país pode se afastar cada vez mais da autos-suficiência e fortalecer sua incômoda condição de grande importador de alimento básico.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE VIGLIO

MILHO-AVES-SUÍNOS

Complexo milho-aves-suínos no Mercosul: harmonização de interesses

Se não há conflitos no mercado do milho dentro do Mercosul, o mesmo não acontece no caso da produção avícola e suína.

A formação de blocos econômicos pelo mundo afora tem exigido, antes de mais nada, uma maior competitividade de suas partes. No caso dos produtos primários, esta tendência passa por todos os componentes