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

do agribusiness, dentro do novo método global de tomada de decisões. O destaque fica para a profunda segmentação de mercado, que vem dando o tom de todo o sistema de *marketing*, cada vez mais voltado para os nichos de mercado com suas necessidades específicas.

Argentina — produção e exportação estáveis
Milho — balanço de oferta e demanda — anos-safra 1992/93 a 1994/95 (em mil t)

Item	1992/93	1993/94[1]	1994/95[2]
Estoque inicial	0,52	0,87	0,90
Produção	10,20	10,00	10,00
Importação	0,00	0,00	0,00
Consumo interno	5,10	5,47	5,45
Exportação	4,75	4,50	4,75
Estoque final	0,87	0,90	0,70

Fonte: USDA (outubro de 1994).
[1] Estimativa.
[2] Projeção.

À semelhança do que se observa junto a outros produtos primários, o complexo formado pelo milho e pelas carnes suína e avícola assume, dentro do Mercosul, uma forma muito particular, dado o desequilíbrio entre as quatro nações no que diz respeito aos perfis produtivos. Seu funcionamento harmonioso passará obrigatoriamente por ajustes que consigam adequar os interesses específicos de cada país-membro.

Uma análise dos números de cada uma dessas três commodities leva à constatação de que, se o Brasil domina amplamente o cenário conjunto em termos de produção, por outro lado uma análise relativizada faz aparecer importantes diferenças.

Em termos do milho, de início salta aos olhos a conveniência de se restringir a análise ao Brasil e à Argentina, vez que a soma das produções uruguaia e paraguaia deste cereal representa apenas 5% da oferta conjunta do Mercosul. Além do mais, estes dois últimos países dispõem de rebanhos avícola e suinícola em número insuficiente para justificar eventuais importações que se traduzissem numa importante participação do comércio do milho dentro do Mercosul.

Restando, portanto, o cenário brasileiro e o argentino, afloram as duas grandes diferenças entre ambos no que diz respeito às respectivas lavouras.

Em linhas gerais, enquanto o Brasil produz cerca de três vezes mais milho do que a Argentina, ele não consegue prescindir de importá-lo para cobrir suas necessidades de consumo. Por seu turno, a Argentina figura entre os países eminentemente exportadores de produto de boa qualidade, vendendo cerca de 50% do total que colhe a cada ano.

O Brasil continua dependente das importações de milho

As aquisições externas de milho por parte do Brasil têm ocorrido, em maior ou menor grau, à medida que a safra nacional não é suficiente para atender à demanda, seja por problema de intempérie climática, seja por crescimento inesperado do consumo.

Enquanto as decisões relativas às importações brasileiras do grão eram prerrogativa das autoridades governamentais, os criadores avícolas e suinícolas nacionais tinham que se submeter às compras do milho norte-americano, opção decorrente das facilidades inerentes ao gigantismo da oferta dos EUA. Não foi por outra razão que, das cerca de 6,7 milhões de toneladas que o Brasil importou na década de 80 (30% do consumo), 77% provieram dos EUA e não mais do que 22% originaram-se da Argentina.

No entanto, acumulavam-se as queixas dos consumidores quanto à qualidade do produto norte-americano, não raro oriundo de anos-safra passados, uma vez que a fantástica capacidade de estocagem daquele país permite a guarda do produto por longos períodos.

Brasil — milho
Importações totais da Argentina e dos EUA — 1980 a 1994[1] (em mil t)

		Importações brasileiras	
Ano	Total	Argentina	EUA
1980	1.594,00	—	1.574,90
1981	901,90	—	899,90
1982	ND	ND	ND
1983	213,10	187,40	25,70
1984	253,60	150,10	103,50
1985	262,20	—	262,20
1986	2.423,70	862,10	1.558,70
1987	871,20	126,90	718,10
1988	15,10	15,00	4,00
1989	155,70	129,90	19,90
1990	696,30	413,60	202,80
1991	806,00	586,60	218,20
1992	506,40	435,70	70,60
1993	1.306,90	1.228,80	70,70
1994[1]	643,10	529,00	26,30

Fonte: Decex.
[1] Janeiro-agosto.
ND = Não disponível.

Assim, embora, anteriormente ao Mercosul, a alíquota brasileira de importação do milho da Argentina tivesse sido gradualmente reduzida, a participação deste produto no total adquirido pelo Brasil tendeu a se fortalecer: em 1987/88 e 1988/89 foi, respectiva-

mente, de 100% e 83%. Em 1989/90, o abrupto decréscimo para 9% se explica pelo fato de a safra argentina ter então sofrido quebra de vulto, reduzindo as exportações totais do país ao baixo nível de 2,8 milhões de toneladas.

Em 1990/91, 100% do milho importado pelo Brasil proveio da Argentina, sendo direcionado, em sua maior parte, para o Nordeste. Já dentro das regras de funcionamento do Mercosul, o produto proveniente de qualquer país-membro passou a ter uma preferência regional (redução tarifária) de 89% sobre a tarifa normal de 8%. O que significou a sua quase zeragem, na medida em que passou a ser de somente 0,88%. Já para as vendas ao Nordeste, a alíquota foi zerada para o produto originário do Mercosul. Observe-se que, ao final de novembro de 1994, o governo brasileiro determinou que também o milho proveniente de fora do Mercosul, especificamente para o abastecimento do Nordeste, estaria isento de taxação até 31 de março de 1995. Desta forma, foi "atropelado" o acordo feito entre os países do Mercosul em relação a outras nações, pelo qual aqueles gravariam as importações de milho provenientes destas últimas em 10% até 31 de dezembro de 1994, e em 8% a partir de 1º de janeiro de 1995.

Enquanto o Brasil produz cerca de três vezes mais milho do que a Argentina, ele não consegue prescindir de importá-lo para cobrir suas necessidades de consumo.

A Argentina leva vantagem na produção do milho

De fato, a comparação dos preços CIF Nordeste do milho brasileiro — oriundo do Centro-Sul — e argentino em fins de novembro último dá bem a medida do diferencial favorável ao produto argentino: segundo a Conab, esses preços seriam de, respectivamente, R$9,50/60kg e R$8,78/60kg.

A competitividade do milho argentino é ditada pelo seu menor custo de produção. Segundo dados de trabalho realizado pelo Ipea em 1992, para culturas com tecnologia melhorada, este custo oscilaria na Argentina entre o mínimo de US$86/t (à produtividade física de 3.900kg/ha) e US$109/t (a 3.200kg/ha). Já para o cereal brasileiro, à tecnologia usual da época, em lavoura mecanizada, o custo variaria entre US$150/t (a 2.350kg/ha) e US$166/t (a 2.600kg/ha), alcançando o mínimo de US$127/t com tecnologia melhorada (a 4.500kg/ha).

Segundo a mesma pesquisa, a origem da diferença de custos entre os dois países estaria nos custos variáveis da lavoura. Para a Argentina, este item alcançou valor médio 24% menor do que para o Brasil, tendo em vista a baixa utilização de insumos no cultivo do milho daquele país, destacando-se a completa ausência da aplicação de fertilizantes.

Brasil: peso dos custos fixos
Milho — Brasil e Argentina
Custos e rentabilidade da cultura (em US$/t)

	Argentina		Brasil	
Item	Tecnologia nova[1]	Tecnologia média[2]	Tecnologia nova[3]	Tecnologia atual[4]
Custos variáveis	72,30	83,00	92,70	104,00
Comercialização	29,70	27,00	13,00	13,00
Insumos	15,70	17,00	48,70	42,00
Serviços	23,30	35,00	9,00	10,30
Mão-de-obra	0,33	0,00	17,70	33,50
Diversos	3,30	4,00	4,30	5,30
Custos fixos	19,70	14,00	34,30	61,50
Custos totais[5]	95,70	101,00	141,00	185,80
Receita	84,00	85,00	119,70	119,80
Receita-custos totais	(11,70)	(16,00)	(21,30)	(66,00)

Fonte: Ipea.
[1] Média para áreas de cultura de 72ha, 133ha e 15ha, com rendimentos respectivos de 4.500kg/ha, 3.900kg/ha e 3.200 kg/ha.
[2] Área de cultura de 102ha, com rendimento de 3.300kg/ha.
[3] Média para áreas de cultura de 21ha, 34ha e 4ha, com rendimentos respectivos de 4.500kg/ha, 3.500kg/ha e 4.800kg/ha.
[4] Média para áreas de cultura de 21ha, 25ha, 34ha e 2ha, com rendimentos respectivos de 2.600kg/ha, 1.700 kg/ha, 2.350kg/ha e 3.100kg/ha.
[5] Incluem juros.

Carnes: uma situação mais delicada

Já no que diz respeito ao complexo cárneo, embora se repita o desequilíbrio observado junto ao milho entre os números relativos à produção do Brasil e à das outras nações do Mercosul, mudam radicalmente os posicionamentos dentro da mecânica concorrencial.

Isto porque, enquanto há uma clara função complementadora da Argentina como ofertante do cereal ao Brasil e uma virtual ausência do Uruguai e do Paraguai dentro deste cenário, no caso das carnes avícola e suinícola trata-se de contrapor um mercado muito grande e superavitário (Brasil) a dois mercados pequenos e auto-suficientes (Argentina e Uruguai).

A análise dos setores avícola e suinícola argentino e uruguaio faz saltar aos olhos a função eminentemente complementar que ali desempenha a produção de car-

nes alternativas à bovina. Afinal, esta última responde por cerca de 80% do total de carnes ingeridas na Argentina e no Uruguai (contra aproximadamente 50% no Brasil). Em outras palavras, a estruturação daqueles segmentos complementares em ambas as nações não dispõe da solidez que os caracteriza aqui.

À semelhança do realizado na análise do milho, deve-se restringir a exposição relativa ao perfil do mercado de carnes no Mercosul ao Brasil e à Argentina, países que se responsabilizam por perto de 90% da oferta total das quatro nações.

Em 1990/91, 100% do milho importado pelo Brasil proveio da Argentina, sendo direcionado, em sua maior parte, para o Nordeste.

Neste caso, deve-se deixar bem claro que as diferenças entre os dois mercados são grandes no que diz respeito à produção e à exportação: o Brasil produz quase seis vezes mais carne avícola e suína do que a Argentina e exporta o equivalente a aproximadamente a metade da produção argentina. Já o consumo *per capita* de ambos os produtos nos dois países é muito semelhante, oscilando entre 18kg e 20kg anuais.

Quanto ao parque industrial brasileiro transformador de ambas as proteínas animais, ele apresenta maior avanço do que o argentino, exibindo tecnologia de ponta e oferecendo linha diversificada de produtos de excelente qualidade. Um avançado *know-how* de *marketing* permite às empresas penetrar com êxito em novos mercados, pois elas conseguem adequar rapidamente sua estrutura de oferta e de comercialização às necessidades específicas de cada cliente.

Tradicionalmente, era marginal a participação das vendas brasileiras dessas carnes à Argentina no total vendido. Esta tendência foi rompida em 1992, quando a valorização do peso argentino em relação ao cruzeiro fez surgirem verdadeiras deformações nos custos das mercadorias de ambos os países, de um modo geral. O preço do quilo do suíno vivo produzido no Brasil, por exemplo, passou a situar-se cerca de 50% abaixo do patamar alcançado na Argentina, aguçando o interesse deste último país em importar carne suína e avícola daqui.

Argentina: bom mercado para a suinocultura brasileira

Deve-se ressaltar que, além da questão cambial, dois fatores específicos contribuíram fortemente para o incremento das vendas de carne de porco brasileira à Argentina. Foram eles a qualidade sofrível do rebanho suíno daquele país e o impedimento de o Brasil exportar a carne para a Europa.

No primeiro caso, o rebanho suíno argentino não é geneticamente tão avançado como o plantel comercial brasileiro, com grande parte sendo criado em regime de semiconfinamento, e demandando o dobro do prazo médio registrado no Brasil para a terminação do animal. Portanto, a qualidade da carne lá obtida deixa a desejar, o que gera uma demanda natural e inevitável para o excelente produto brasileiro. Ademais, em termos de derivados, a superioridade da indústria suinícola do Brasil não passou despercebida aos consumidores daquele país, desde a presteza com que ela adequou o sabor dos produtos ao gosto local até a sua primorosa apresentação, tanto em termos estéticos como informativos.

No segundo caso, o segmento suinícola brasileiro há muito padece do desconforto de não poder exportar seus produtos para o Hemisfério Norte. Sob o pretexto de não ser confiável a sanidade da carne suína oriunda do Brasil, a Europa tem sistematicamente proibido compras de produtos brasileiros, apesar dos esforços

Avicultura argentina cresce aceleradamente

Argentina — carnes suína e avícola — produção, importação e exportação — 1985 a 1994[1] (em mil t)

	Carne suína			Carne avícola		
Ano	Produção	Importação	Exportação	Produção	Importação	Exportação
1985	190	—	—	315	0,30	ND
1986	210	0,26	0,39	350	17,80	—
1987	200	0,82	0,42	400	17,40	2,70
1988	200	—	1,90	400	0,78	0,38
1989	258	—	3,60	360	2,80	1,40
1990	171	1,40	2,90	335	2,20	3,60
1991	180	1,50	0,50	430	ND	ND
1992	140	25,40	—	590	—	—
1993	ND	ND	ND	630	ND	ND
1994[1]	ND	ND	ND	640	ND	ND

Fontes: Gatt, FAO, USDA.
[1] Estimativa.
ND=Não disponível.

realizados pelas lideranças do setor no Brasil, visando a derrubar este argumento. Assim, a abertura do mercado argentino veio suprir essa lacuna, trazendo para a suinocultura um pouco do ânimo com que a avicultura brasileira de exportação vem contando há cerca de 20 anos.

A entrada dos produtos cárneos brasileiros no mercado argentino ocasionou protesto dos produtores locais junto ao seu governo, conseqüência inevitável do impacto que o gigantismo da oferta brasileira causou sobre um setor produtivo pequeno e de tecnologia defasada. Afinal, a avicultura e a suinocultura argentinas estavam acostumadas a quase não contar com a concorrência externa, como o comprova o fato de as importações de ambas as carnes terem representado aproximadamente 1% da produção interna entre 1986 e 1990.

Vale ressaltar que a reação que a carne avícola importada do Brasil gerou sobre os criadores de frango argentinos foi menos acentuada do que o ocorrido em relação à carne suína. Isto porque a capacidade produtiva da avicultura daquele país representa três vezes mais do que aquela referente à suinocultura, além de as compras de 19,8 mil toneladas de carne avícola do Brasil em 1992 terem sido equivalentes a 3,4% da produção interna (contra 10% no caso da suinocultura).

Seguiram-se barreiras não-tarifárias sobre as carnes suína e avícola provenientes do Brasil, que conseguiram frear a expansão natural das vendas prevista para o ano seguinte. Conseqüentemente, em 1993, os argentinos adquiriram 27% a menos de carne de porco brasileira do que as 18,9 mil toneladas compradas no exercício precedente. Já no que diz respeito à carne avícola, apesar dos percalços, as vendas lograram avançar 13% no período, chegando a 22,3 mil toneladas.

Ao final do ano, o conflito de interesses foi contornado por um acordo informal entre as partes, no qual o Brasil se comprometeu a vender quantidade que não viesse a pôr em risco a sobrevivência dos criadores argentinos.

O fato de, entre janeiro e outubro últimos, as vendas de 68,6 mil toneladas de carne de aves e de suínos do Brasil para a Argentina terem sido 65% maiores do que no mesmo período de 1993 pode ser considerado um desfecho de sucesso para essas marchas e contramarchas.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

ALGODÃO

Importações subsidiadas inviabilizam produção

O Brasil, grande exportador de algodão até poucos anos, é hoje o segundo maior importador mundial.

Nos últimos cinco anos, a cotonicultura nacional vem sofrendo reduções de produção gradativas, devido à baixa remuneração recebida pelos agricultores e, basicamente, à internalização do produto estrangeiro, facilitada pela extinção da tarifa de importação em 1990.

A estrutura tarifária brasileira sofreu acentuada reformulação no final da década de 80. A tarifa do imposto de importação de algodão em pluma caiu de 55% em 1986 para 15% em 1988 e foi zerada a partir de 1990, seguindo o mesmo trâmite de outras matérias-primas têxteis, como a lã bruta, a seda, o rami, o linho e o sisal.

Desta forma, o Brasil, que já foi um grande exportador de algodão, tornou-se, em 1993, o segundo maior importador mundial do produto, sendo superado apenas pela ex-URSS.

O algodão importado muitas vezes é de melhor qualidade que o nacional, sobretudo o produto americano, sendo também mais barato e com prazos de liquidação maiores e taxas sensivelmente inferiores às praticadas internamente, o que dá muito mais vantagens à importação em detrimento da utilização do produto nacional.

Subsídios na origem

Grande parcela do produto estrangeiro é subsidiada, concorrendo deslealmente com o produto nacional, isento de qualquer tipo de subsídio governamental. O algodão norte-americano, por exemplo, é contemplado com uma complexa rede de subsídios e restrições presentes na legislação US Farm Bill. Esta