O que o Brasil pode esperar das negociações agrícolas na Alca

MAURO DE REZENDE LOPES

Tomando por base o que países como o Brasil pretendem e o que os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento poderão conceder nas negociações, seria conveniente verificar quais os limites de conquistas possíveis no processo negociador agrícola na Alca. Este exercício se destina a trazer as discussões das futuras negociações para um quadro mais limitado e realista.

Em uma negociação, não se logra atingir o que se pretende, mas o que se consegue negociar. Nas negociações que se avizinham, as alternativas são muito estreitas e não adianta muito criar expectativas ambiciosas, tendo em conta que os países que estarão do outro lado da mesa têm posições muito definidas, pelos mandatos negociadores dos congressos nacionais. A proposta deste trabalho é selecionar um grupo muito reduzido de produtos e mecanismos passíveis de negociação.

Em primeiro lugar, para compensar os subsídios outorgados pelos países desenvolvidos a produtos sensíveis ao interesse do Brasil, tais como algodão, milho, feijão, leite e derivados, trigo, sorgo e cevada, há três caminhos: a) ou se fica com a faculdade de manter subsídios às produções domésticas desses produtos (o que representaria um retrocesso em relação à política atual de redução dos subsídios); b) ou se negocia o acesso limitado desses produtos aos mercados domésticos, através de uma desgravação tarifária consistente com a eliminação das políticas de apoio interno dos países desenvolvidos; c) uma combinação das duas primeiras alternativas. Como os países desenvolvidos não vão reduzir seus subsídios, é possível que se tenha que negociar a última alternativa. O Brasil poderia introduzir um sistema de pagamentos diretos que substituísse a proteção comercial, desde que desvinculado de produtos específicos. Esta seria uma alternativa. De qualquer forma, deveriam ser estabelecidas disciplinas mais rigorosas para os subsídios à produção e não se admitir subsídios às exportações. Os caminhos são muito estreitos.

Em segundo lugar, no caso de não se chegar a um acordo satisfatório de banimento dos subsídios às exportações, a solução seria a regulamentação da concessão dos mesmos, com destaque dentro do contexto do capítulo agropecuário do acordo. A utilização desses subsídios ficaria sujeita à aprovação por parte de um comitê de agricultura dos países da região. Os países ficariam com a faculdade de impor direitos compensatórios para contra-arrestar tais práticas. Os países desenvolvidos irão forçar a aceitação da idéia de que os subsídios seriam permitidos quando necessários para compensar idênticas práticas por parte de países fora da zona. Insistirão ainda em que deveria ser flexibilizada a possibilidade de que, quando um país quiser introduzir um subsídio dentro da região, deverá notificar os países signatários da Alca, e que quando um país exportador da Alca souber que um país da região está importando produtos com subsídios, o país prejudicado poderá solicitar consultas com vistas à conciliação na disputa ou à aplicação de medidas destinadas a reduzir os efeitos da perda de uma parcela "mais do que eqüitativa" do mercado do país da região. Pode-se insistir em que, se um país importador adota medidas em comum acordo com o país exportador, este último não deveria introduzir o subsídio.

Em terceiro lugar, o horizonte de eliminação total das tarifas intrazona não será inferior a uns 15 anos. Talvez alguns países consigam a eliminação de tarifas em arranjos recíprocos e bilaterais, e outros simplesmente não consigam muito nesta linha. Entretanto, é possível dividir as linhas tarifárias de muitos produtos (agrícolas, por exemplo) em algumas categorias, onde se criaria uma para desgravação postergada consistente com a redução do apoio interno dos países exportadores. Essa condição seria muito favorável, e pode-se condicionar tal reserva de posição se for bem conduzida a negociação.

Um ponto que interessa muito é a abertura de alguns poucos mercados dos países desenvolvidos do hemisfério, hoje protegidos com barreiras não-tarifárias. Um acordo dentro das modalidades criadas na Rodada Uruguai é possível. Este acordo permite que se substituam barreiras não-tarifárias por um equivalente tarifário, com montante igual ao diferencial dos preços internos e externos, em um período de tempo-base; este é um nível de proteção igual ao que confere uma quota tarifária. Na Rodada Uruguai, muitos países "tarificaram" suas quotas tarifárias, mas adicionaram tanta "água" (gordura) na tarifa que tudo ficou, na prática, virtualmente na mesma, apesar do compromisso de redução que se pactuou. No âmbito das negociações agrícolas da Alca, é possível conseguir, com muito esforço, que esses equivalentes tarifários sejam eliminados em uns 15 ou 20 anos.

Existem duas modalidades para a redução gradual desses equivalentes tarifários. A primeira é a concessão de quotas de importação com tarifas zero, cujo objetivo é conceder quotas básicas dentro dos padrões históricos de importação, para evitar que os elevados equivalentes tarifários possam reduzir, por seus níveis muito altos, as importações. Esse tipo de quota interessa aos países que são importadores de produtos mas que-

Brazil and the agricultural negotiations in FTAA

Discussions on agricultural negotiations in the scenery of FTAA must be brought to a realistic and restricted range. Ambitious expectations will only make it more difficult to face the conditions defined by the countries on the other side of the negotiation table. Alternatives have to be thought up about subjects such as subsidies applied on products that affect Brazil. But the available ways to achieve this end are narrow.

In the lack of solutions for the matter of subsidies, their concession should be regulated, and their utilization would be decided by a regional committee on agricultural subjects. Other matters can be mentioned, such as: tariff gradual elimination by mutual arrangements; the opening of some important markets in developed countries, possibly on an Uruguay Round type agreement, thus allowing consumers access to competitive products; a special regimen of safeguards to be applied on a reduced group of competition-sensitive products, and so on.

Special policies can be searched for sensitive products of Brazilian agriculture, such as sugar, corn, powder milk, wheat, cotton, and beans, not only on reducing tariff processes, but also to achieve mechanisms to find means to evaluate quickly the amount of tradables liberalized during the negotiating process.

rem manter uma certa congruência na cadeia do produto. Protege o produtor doméstico, acima de importações que o país não deseja realizar, mas ao mesmo tempo, se não se pode produzir mais, protege também os consumidores que terão acesso a matérias-primas ou a produtos básicos com tarifas zero.

Por outras palavras, permite-se ao setor agroindustrial e aos consumidores adquirirem produtos em condições competitivas. Os países desenvolvidos estarão interessados em manter esses sistemas para açúcar, suco de laranja e outros produtos. Os países em desenvolvimento da região poderão aderir a esse sistema para produtos como milho, carne bovina, cevada cervejeira e outros. Este é um resultado previsível. Pode-se negociar um mecanismo de eliminação acelerada das quotas, que cresceriam - 5% ao longo do tempo, por exemplo.

Em quarto lugar, muitos países da região que pretendem proteger seus mercados produtores poderão negociar um regime especial de salvaguardas, que seriam aplicadas nos primeiros 10 ou 15 anos da vigência da Alca. Tais salvaguardas seriam aplicadas a um conjunto reduzido de produtos sensíveis à concorrência das importações provenientes dos países da região. Os países poderão invocá-las quando as importações desses produtos sensíveis atingirem níveis de ativação da salvaguarda preestabelecidos no acordo. Nessas circunstâncias, o país importador poderá aplicar a tarifa mais baixa aplicável à nação mais favorecida. Os níveis de importação que detonam as salvaguardas cresceriam em um período de 10 anos, por acordo.

Em resumo, em questão de salvaguardas, é possível negociar um mecanismo de suspensão do processo de desgravação tarifária, retornando-se ao nível das tarifas vigentes antes do período de vigência do acordo, para os casos em que um surto de importações ameace os setores produtores domésticos de forma grave. Mesmo assim, deverá haver a solicitação dos países afetados para que haja uma forma de compensação. Negociar salvaguardas através de listas muito amplas de produtos em regimes de exceção — como foi feito no Mercosul — seria criar um conjunto muito grande de exceções — um regime quase inadministrável. Melhor seria restringi-las a poucos produtos e a poucos mecanismos como os descritos neste exercício. O restante seria desgravado de forma gradual e ponto final.

Reduções imediatas de tarifas só seriam possíveis em produtos nos quais os países tivessem interesse importador. Essas reduções tarifárias se processariam mediante a negociação bilateral entre países, dentro da Alca. Esta é uma sistemática possível, já que os países irão partir inicialmente para um entendimento de concessões recíprocas e equilibradas.

Para produtos de interesse do Brasil nos mercados desenvolvidos da região poder-se-ia obter uma quota de tarifas correspondentes à metade das vigentes para a nação mais favorecida (NMF). Este é o caso do suco de laranja, por exemplo. Todos os demais produtos ficariam com esquemas de desgravação em um período de, digamos, 15 anos.

No caso do açúcar, por exemplo, as negociações poderão levar a uma liberação das importações em um período muito longo, pois os EUA, por exemplo, não abrirão seus mercados porque as importações irão reduzir ou eliminar a produção doméstica. Os EUA neste caso iriam preservar a todo custo seus produtores domésticos. O mercado norte-americano é um dos mais protegidos do mundo. Lá são consumidos 8 milhões de toneladas por ano e só se permite a importação de 2 milhões de toneladas. Esta é uma negociação difícil.

Se o Brasil decidir proteger seus produtores de milho, leite em pó, trigo, algodão e feijão, por exemplo, isso só será possível mediante a pactuação de um período extralongo de desgravação tarifária, para se contrapor à proteção dos EUA em açúcar. As negociações serão de proteção de um lado, contra proteção de outro. Não é fácil negociar em condições diferentes. Contra proteção decidida e firmemente estabelecida talvez só se possa responder com proteção do outro lado.

Um ponto importante é conseguir avaliar com rapidez, no decurso do processo negociador, qual o volume de comércio que se está liberalizando no acesso ao mercado dos países com os quais estamos negociando. As simulações do volume de comércio liberalizado em nossos mercados e dos volumes de comércio representados pelo acesso preferencial dentro da Alca têm que ser conduzidas antes e rapidamente durante as negociações. O equilíbrio das concessões tarifárias é um exercício que demanda persistência e muita dedicação.

Alca: empreendimento de alto risco para a cafeicultura brasileira

A economia cafeeira é um dos segmentos econômicos brasileiros que menos têm a ganhar com a integração dos países das Américas e um dos que mais arriscam com essa integração, principalmente no que diz respeito aos interesses de sua atividade primária.

A Alca reunirá em um só bloco econômico os dois maiores consumidores de café do planeta, os EUA e o Brasil, e os principais países produtores de café, entre eles os dois de maior tradição e porte, o Brasil e a Colômbia.

Em termos de comércio externo, os EUA são de longe o maior comprador do hemisfério. Por não produzirem café, os norte-americanos não possuem qualquer tipo de barreira ao ingresso do produto no país. Ou seja, as importações são livres, o mesmo acontecendo no Canadá. Em conclusão, a desgravação tarifária e a superação de barreiras ao comércio, os principais objetivos estratégicos da integração, ao menos no curto prazo, no caso do café, não são atrativos; antes constituem uma ameaça.

A abertura do mercado brasileiro ao café verde produzido pelos países concorrentes pode causar estragos consideráveis. Em condições normais, o Brasil é extremamente competitivo no plano internacional, tanto na produção de arábicas quanto de robustas. De outro lado, o parque produtivo do café brasileiro é relativamente mais sujeito aos efeitos dos fenômenos climáticos que periodicamente comprometem de forma severa a produção. Só para citar os mais recentes: se em 1975, 1985 ou 1994 — anos em que se registraram secas ou geadas —, se nessas ocasiões o mercado brasileiro estivesse aberto às importações de café, não é exagero dizer que o perfil da economia cafeeira seria hoje muito diferente do que conhecemos. Teria sido perdida uma importante fatia da fase primária da produção. E certamente os estragos não se limitariam ao ramo agrícola da economia do café.

Com a Alca, o café brasileiro terá muito pouco a ganhar, ao menos no curto prazo, e correrá riscos desproporcionais às possíveis vantagens. O acesso a mercados não se modificará significativamente; o acesso a insumos importados poderá, de fato, reduzir os custos de produção. Mas o risco decorrente da abertura do mercado brasileiro à concorrência do café importado, dos países fornecedores tanto de matéria-prima quanto de produtos prontos para o consumidor final, não é proporcional a ganhos eventuais, principalmente em momentos em que a produção tiver sido prejudicada por fenômenos climáticos.

É bem verdade que esta conclusão poderia ser modificada se considerássemos os efeitos dinâmicos da integração, ou seja, os ganhos indiretos a serem apropriados pela economia cafeeira em razão de avanços de eficiência em outros segmentos econômicos. Cenários dinâmicos, porém, são muito mais complexos de desenhar e possuem margens de erro muito elevadas. A análise estática indica que a economia cafeeira não será favorecida pela integração, que poderá incluir um novo elemento de risco aos negócios de café no Brasil.

REGIS ALIMANDRO

FTAA — a high risk undertaking for Brazilian coffee industry

FTAA will put face to face two of the biggest planet coffee consumers — USA and Brazil —, and the main coffee growers of the world. As a non producing country, the USA are by far the major buyers of coffee, and their imports are free from barriers. The same applies to Canada. In consequence, tariff reduction and extinction of trade barriers (which came to be integration chief strategical targets) are not appealing in this case, at least in the short run, although they are not threatening. The opening of Brazilian markets to coffee from competing countries will enlarge the usual effects of climatical phenomena and might lead to the loss of important market shares. Risks would then be far greater than occasional advantages. Despite that, FTAA's dinamic scenery may contradict our foresights.

Feijão de cores leva vantagem

A especulação sobre as conseqüências do livre acesso ao mercado brasileiro de feijão por parte de países competidores, como é o caso dos EUA, Chile e México, precisa levar em consideração algumas particularidades inerentes ao comércio deste grão no Brasil.

Em primeiro lugar, a comercialização da variedade predominante no Brasil, a de cor, é altamente sujeita às exigências dos consumidores. O feijão é um dos poucos produtos agrícolas para o qual o consumidor exerce um forte poder de fixação de parâmetros de produção. O grão do tipo carioquinha, por exemplo, tem que possuir coloração bem clara (o que só ocorre com o produto muito novo) e ser bem granado. O tempo que se leva para internalizar uma compra externa (20 dias, por exemplo) é suficiente para escurecer o grão e isso provoca uma rejeição fatal por parte do comprador.

Para se ter uma idéia, a Embrapa levou anos para desenvolver certas variedades muito interessantes do ponto de vista agronômico mas que foram por fim completamente rejeitadas pelos consumidores, uma por sua coloração fora dos padrões tradicionais e outra por possuir um pequeno círculo amarelo em torno do *umbigo* do grão! Justamente em função dessa dificuldade é que não nos tornamos importadores expressivos de grãos do tipo carioca. O mercado brasileiro rejeita o produto importado, barreira natural que ajudou a desenvolver aqui dentro mesmo uma estrutura produtiva capaz de se viabilizar e atender perfeitamente à demanda interna. Em termos de feijão de cores, estamos muito bem.

Beans in Brazilian market

Brazilian consumers are very peculiar in their choice of non-black beans. They look for qualities, such as a clear tonality (meaning fresh grains), good granulation etc. Imported beans cannot fulfill these requirements, as they differ from traditional standards. This barrier contributed to self-sufficiency in domestic production.

Black beans, however, seem more prone to benefit from integration processes. It has already been imported for three years (100 tons yearly) mainly from Argentina and Chile, as Brazilian output has not improved. In the context of FTAA, there are good reasons to believe that the USA will become a strong exporter to Brazil.

O mesmo não se dá com o feijão-preto, este sim um produto mais sensível à integração. O Brasil importa há três anos cerca de 100 mil toneladas anuais. Há uma forte tradição de fornecimento por parte da Argentina e do Chile, e a produção brasileira não tem conseguido se fortalecer. Os EUA são extremamente profissionais na produção e sempre alimentaram uma acentuada cobiça sobre nosso mercado. Certamente a via comercial se dará no sentido deles para nós. Nesse caso, a Argentina será prejudicada pela possibilidade de perder um mercado praticamente cativo, como é o nosso. E nós, do mesmo modo, por não sabermos ocupar devidamente nosso próprio espaço no abastecimento.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

Ineficiência da cadeia brasileira do arroz

O arroz é um produto altamente sensível à integração comercial com os EUA, um dos maiores exportadores mundiais do grão, estando o Brasil na incômoda posição de um dos maiores importadores mundiais do cereal.

A experiência com o Mercosul já mostrou o que pode vir a ocorrer: expôs-se mas não se resolveu ainda a ineficiência da cadeia brasileira, a produção se conteve, os preços caíram, os produtores lutam para manter-se competitivos e estamos distantes da auto-suficiência. A formação desse bloco econômico estimulou a produção somente no exterior. Hoje, Argentina e Uruguai conseguem dinamizar sua produção em grande parte em função do mercado brasileiro.

As variedades de arroz americanas são as melhores do mundo, ou seja, em termos de qualidade, o arroz americano é imbatível. Atualmente, os EUA produzem cerca de 5,6 milhões de toneladas de arroz polido, quase a metade para exportação. Mas apenas o produto *top*, de melhor cotação, é exportado, o que é uma barreira ao mercado brasileiro, que compra o arroz do Mercosul e da Ásia sem grandes preocupações de qualidade, mas com preços interessantes. Se os EUA chegarem a enxergar suas possibilidades, o Brasil, em primeira análise, só terá a perder.

ELIANA CONDE BARROSO LEITE

Rice — a worrying outlook

Mercosul has displayed the weakness of the rice industry in Brazil: output and prices fell, as producers fought to remain competitive. Brazilian domestic problems are far from being solved; meanwhile, the trade association stimulated the production of rice chiefly in Argentina and Uruguay. The USA grow the best varieties of rice in the world. Notwithstanding, prices are not attractive, and Brazilian preferences on imports go to the less expensive rice from Mercosul and Asia, even though recognizing its lower quality.

Milho — revendo o modelo

A área de livre comércio em todo o continente americano poderá atuar favoravelmente sobre a lavoura brasileira de milho. Dado que o país tem visto aumentar paulatinamente o seu consumo interno anual do grão, é oportuna a possibilidade de abastecimento preferencial junto aos EUA, à semelhança do que já vem acontecendo com as compras realizadas no ambiente do Mercosul. A título de exemplo, as maiores facilidades para as importações à Argentina geraram não só uma muito maior tranqüilidade no abastecimento nordestino, como também vêm forçando os produtores de milho da região Centro-Oeste — que se haviam acostumado ao mercado praticamente cativo representado pelos estados nordestinos — a reverem seu modelo produtivo-comercial, enquadrando-o na busca de maiores competitividade e eficiência.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Brazilian corn goes for a new model

FTAA can become a positive factor for Brazil's corn industry. Domestic yearly disappearance has been growing firmly, and it is quite possible that new supplies from the USA prove to be welcome, as it happens with Mercosul exports to Brazil. More facilities for corn imports from Argentina enlarged Brazilian Northeastern supplies of the grain. On the other hand, the loss of part of Northeastern markets forced Central Western farmers to improve their processes of production and business in order to become more competitive and efficient.

Alca reforçará competitividade do suco de laranja

O segmento citrícola vem sendo forçado a modernizar sua filosofia produtiva e empresarial desde que se consolidou o aumento da produção norte-americana de laranjas, passando a representar um desafio no que tange à manutenção dos mercados compradores no continente europeu e na própria América do Norte. O crescimento da competitividade da indústria transformadora do suco tem exigido maiores esforços por parte dos produtores da fruta, levando-se em conta que os custos agrícolas respondem por cerca de 60% do custo de produção da bebida. Neste sentido, a Alca poderá reforçar esta tendência, se ocasionar a remoção da sobretaxa de aproximadamente US$450/t aplicada pelos EUA ao suco brasileiro, aumentando-lhe a competitividade naquele país.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Orange juice — still competitive in the new context

Brazilian citrus face now the challenge of holding on their world market shares in Europe and in North America, due to the increasingly competitive character of the juice industry. The new scenery of FTAA may make the sector stronger if the USA abolish the tax of US$450/ton for Brazilian orange juice, thus making the product more competitive.

Prováveis benefícios ao comércio brasileiro de aves

A abertura das fronteiras do continente norte-americano ao comércio dos produtos avícolas deverá trazer benefícios à indústria brasileira, por sua plena capacidade de oferecimento de produtos diversificados, de altíssima qualidade e com preço extremamente competitivo. A ressaltar, apenas, eventuais dificuldades que possam advir da concorrência representada pelos costumeiros programas norte-americanos de subsídios às exportações, principalmente no que tange ao interesse específico que este país tem em esvaziar os inevitáveis estoques das carnes avícolas escuras, dada a preferência dos seus consumidores internos pela carne de peito.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Probable benefits for Brazilian poultry products

Brazilian industry of poultry products is ready to offer high quality by-products at extremely competitive prices. Occasional difficulties could be found in the usual North-American programs that apply subsidies on exports, mainly with the specific aim of emptying unavoidable dark meat stocks, since domestic consumers' preferences go towards white chest meat.

Suinocultura brasileira — riscos e estímulos da Alca

A expressividade relativamente pequena da suinocultura brasileira faz pensar que a integração comercial no continente americano possa vir a apresentar duas conseqüências no país. A primeira poderia ser uma eventual forte concorrência dos produtos norte-americanos, cuja sofisticação muito maior em termos de *marketing* colocaria o produto nacional em desvantagem, implicando dificuldades para a indústria interna. Num segundo momento, no entanto, esta agressividade por parte da muito organizada indústria suinícola dos EUA poderia impulsionar uma onda de modernismo mercadológico em seus pares brasileiros — que caracteristicamente contam com um bom mas muito mal vendido produto — dando um desejável impulso ao ainda inexplorado potencial de consumo interno desta carne.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Brazilian hog raising — risks and stimuli from FTAA

Two consequences of Alca may affect Brazilian hog raising: either the USA competition would set Brazilian products in a disadvantageous position, thus causing troubles for the domestic industry, or this very same competition would drive Brazilian industry into a modernization process, thus revealing up the potential domestic consume of the product.

Poucas mudanças para o fumo

Como exportador de fumo em folha aos EUA, o Brasil tem conseguido suplantar eventuais dificuldades que o *lobby* do setor fumageiro daquele país tem tentado lhe impor. Prova disto é que a cota do produto brasileiro que pode ser importado pelos norte-americanos anualmente sem sobretaxa — 80,2 mil toneladas — suplanta em muito o volume realmente vendido (a título de exemplo, em 1996 estas compras corresponderam a apenas 13,2% da cota). O advento da Alca aparentemente não traria nenhum efeito de monta a curto/médio prazos para este comércio, salvo na eventualidade de um forte crescimento nas pressões antitabagistas nos EUA terminar por erradicar a cultura do fumo internamente, significando maior pressão pelas importações da matéria-prima brasileira.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Little changes for tobacco

Brazil exports tobacco to the USA despite some difficulties imposed by the sector in North America. Brazilian growers can export yearly 80,2 tons free from overtax — much more than the amount actually sold (in 1996 that amount was 13,2% of that quota). In the short/medium run, FTAA would not change things. The main danger is the increase of antismoking campaign in the USA.

Soja — precisando manter posições

O continente americano abriga três dos quatro maiores países produtores de soja (EUA, Brasil e Argentina) e dois em que a lavoura cresceu rapidamente em anos recentes (Paraguai e Bolívia). Historicamente, a produção sul-hemisférica pôde desenvolver-se como um complemento natural da oferta norte-americana, graças a um calendário agrícola favorável. Desse modo, a sojicultura brasileira ganhou força nos anos 70, embora a conquista do cerrado tenha chegado a assustar um ex-secretário de Agricultura dos EUA, que acreditou que a região central brasileira derrubaria definitivamente os preços mundiais da soja. Instalado o parque de esmagamento brasileiro, passou-se a importar óleo bruto dos EUA, em regime de *draw back* e, eventualmente, também o grão. O mercado mundial assistiu, a seguir, à expansão argentina. Aliás, o aumento da capacidade de esmagamento dos vizinhos já os aproxima do que se obtém aqui e mostra que, com ou sem a Alca, a soja brasileira, competitiva apesar dos entraves estruturais com que se defronta, precisará de novas reformas (como investimentos na estrutura viária, em mais longo prazo, e mais prontamente de financiamentos menos onerosos), além da retirada do ICMS nas exportações para manter e ampliar suas posições. Observe-se que, este ano, o fato de os brasileiros estarem vendendo soja aos EUA teve imediato efeito baixista sobre a Bolsa de Chicago.

IRENE RAGUENET TROCCOLI

Keeping soybeans positions

Three out of four of soybeans' major world growers are in the American continent: USA, Brazil and Argentina. South-American output has complemented the USA one for a long time thanks to seasonal factors. Even before entering into the integration process, however, the Brazilian soybeans growers needed to improve its crop and trade processes, in order to maintain and extend its shares in world markets. The measures for attaining this target must involve the abolishment of ICMS (a tax on circulation of goods and services) on exports, and find less burdensome financings.

EUA tentarão afastar concorrência argentina no trigo

O processo de aproximação entre o Brasil e a Argentina iniciou-se nos governos dos ex-presidentes Sarney e Alfonsín; um dos produtos imediatamente negociados foi o trigo, através do Protocolo de número 2. A partir daí, a Argentina começou a reocupar, no mercado brasileiro, o espaço que tinha perdido para os EUA, nos anos 50, quando a famosa Public Law 480 permitiu aos norte-americanos a conquista da parte do leão nas importações do cereal pelo Brasil. Com a desregulamentação do mercado tritícola brasileiro, no governo Collor, o que se viu foi o rápido encolhimento dos trigais, a expansão das vendas da Argentina e o quase desaparecimento das norte-americanas. Na Argentina, o Plano de Conversibilidade da Moeda, adotado em 1991, teve como uma das primeiras medidas de desregulamentação o fim da intervenção da Junta Nacional de Granos sobre o mercado do trigo. Até 1987, a JNG tinha exclusividade na venda do cereal para os moinhos. Desde então, com a fixação da taxa de câmbio, os produtos exportáveis adaptaram-se ao mercado externo. A seguir, as medidas tributárias adotadas em 1992 reduziram o custo fob em cerca de 10%. A carga tributária no custo fob caiu de 21,48% em 1991, para 12,33% em 1993, e o próprio custo de produção caiu de US$71,40/t, para US$70,16/t. Considerando-se as dificuldades do trigo brasileiro voltar a crescer, enquanto a disponibilidade internacional mantiver baixos os preços mundiais, pode-se esperar que, no âmbito da Alca, os EUA tentem afastar a concorrência da Argentina, hoje ainda beneficiada pela pequena (10%) barreira imposta pela TEC e pela proximidade. Terão de competir igualmente com os canadenses, cuja estrutura oficial de apoio ao trigo não foi desregulamentada (anunciou-se o fim do subsídio ao transporte ferroviário).

FERNANDO ROBERTO DE FREITAS ALMEIDA

Wheat — USA will try to withdraw Argentina competition

After signing the Protocol 2 on mutual trade, Argentina recovered its place as main wheat seller to Brazil (the place had been occupied by the USA, since Public Law 480 was published, in the '50s). Economic factors have reduced Brazilian production of wheat, as much as Argentina's have increased. In the FTAA context, and having in view the remaining difficulties of improving Brazilian wheat crop, the USA certainly will try to take Argentina's place in Brazilian market, and compete with Canadians, whose official structure of wheat support remains in force.