

Incentivo à luta

Os recentes acontecimentos de Seattle reforçaram a certeza de que o setor sucroalcooleiro continuará lutando para ganhar mercados

PAULOCEZARDEFREITASSAMICO

As expectativas do segmento sucroalcooleiro brasileiro na primeira rodada de negociações em Seattle eram as mesmas de quase todos os agricultores de outra áreas: redução das barreiras comerciais tarifárias e não tarifárias, de forma a permitir o livre acesso do nosso produto aos diversos mercados, principalmente àqueles de grande potencial de venda como Estados Unidos, União Européia e Japão.

Competitividade prejudicada

Para dar uma idéia da extensão de nossas dificuldades, somente nos EUA estima-se que deixamos de faturar perto de US$500 milhões em 1999. Outro exemplo que deixa evidentes as discrepâncias regionais é o fato de o açúcar estar entre os nossos 10 maiores itens de exportação e não aparecer entre os 50 mais importados pela União Européia, devido à elevada tarifa de importação, que somada às preferências tarifárias outorgadas a nossos principais concorrentes, tira toda a competitividade obtida na zona de produção.

Entre as reivindicações do setor, podemos citar a inclusão do açúcar brasileiro no rol dos produtos elegíveis no Sistema Geral de Preferência – SGP, com o objetivo de dar competitividade tributária a nosso produto tanto nos EUA como na UE. O Brasil é o único país latino-americano a não receber isenção tarifária, através do SGP –, nas suas exportações.

Entre as reivindicações do setor, está a inclusão do açúcar brasileiro no rol dos produtos elegíveis no Sistema Geral de Preferência – SGP–, com o objetivo de dar competitividade tributária a nosso produto tanto nos EUA como na UE.

Mecanismos de defesa

A frustração das negociações da Rodada de Seattle não arrefeceu os objetivos do segmento, muito ao contrário. Esses resultados iniciais denotam que será necessário maior engajamento do setor privado com o setor governamental, visando a um entrosamento que demonstre claramente que não vamos nos submeter ao protecionismo exacerbado dos países desenvolvidos, mas vamos lutar para que a globalização chegue, finalmente, ao setor agrícola.

Em contrapartida, precisamos melhorar nossos mecanismos de defesa comercial, adotando postura semelhante à de nossos concorrentes, firme e determinada. É urgente conseguir, no mínimo, moeda de troca capaz de proporcionar melhores condições de negociação.

Paulo Cezar de Freitas Samico é secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura.

