
A AGRICULTURA, OS ACORDOS DE LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO E A ALCA

Carlos Nayro Coelho⁽¹⁾

1. INTRODUÇÃO

Em 1970, o Brasil exportou US\$ 2,74 bilhões (US\$ 7,37 bilhões em valores atuais), mais que Taiwan e Coréia do Sul juntas. Taiwan exportou US\$ 1,43 bilhão (US\$ 3,85 bilhões em valores atuais) e Coréia do Sul US\$ 835 milhões (US\$ 2,25 bilhões em valores atuais). Em 1999, a Coréia do Sul exportou US\$ 144,23 bilhões, Taiwan US\$ 121,64 e o Brasil US\$ 48,01 bilhões. Ou seja, entre 1970 e 1999 as exportações coreanas aumentaram, em termos reais, 64 vezes, as de Taiwan 32 vezes e as do Brasil apenas 6 vezes. Para os que ainda falam em “maquiagem” de produtos nesses países, em 1999 o saldo em conta corrente da Coréia do Sul foi de mais de 12 bilhões e o de Taiwan mais de US\$ 8 bilhões. As reservas dos dois países chegaram a mais de US\$ 200 bilhões. No Brasil, o saldo em conta corrente foi de US\$ 24,4 bilhões negativos, as reservas ficaram em torno de US\$ 32 bilhões e em termos mundiais, a participação do Brasil nas exportações caiu de 1% para 0,85%.

Quais foram as principais causas desse fraco desempenho do setor externo brasileiro? Tudo indica que as causas remontam às décadas de quarenta e cinquenta, quando se iniciou a aplicação do modelo de industrialização substitutivo de importações. Nesse período, a política econômica e de comércio exterior eram claramente baseadas em princípios mercantilistas. Como resultado, fracassaram todas as tentativas de integração econômica e somente a partir de 1965 o Governo passou a reduzir os controles sobre as importações.

Não há dúvida de que devido aos elevados estímulos fiscais e à imposição de elevadas barreiras protecionistas, o parque industrial brasileiro foi bastante ampliado nesse período, com a instalação de várias in-

dústrias, inclusive a automobilística, considerada vital em qualquer processo de industrialização devido aos seus elevados efeitos dinâmicos.

Todavia, a grande contradição interna do modelo foi que, apesar de sua dependência orgânica na geração de divisas (via aumento nas exportações) para aquisição de bens de capital no exterior, o viés contra as importações terminou virando um viés contra as exportações. Entre 1950 e 1965, as vendas externas de todos os produtos permaneceram estagnadas e, como resultado de preços elevados, somente as receitas cambiais geradas pelo café aumentaram, tornando o país ainda mais dependente nas exportações desse produto. Em 1962, por exemplo, o café contribuiu com 75% do valor total das exportações.

Ao contrário da abertura comercial iniciada em 1990 (e ampliada a partir de 1994), que gerou grandes déficits na balança comercial e em conta corrente⁽²⁾, a abertura de 1965 pode ser considerada um sucesso, pelo menos do ponto de vista de crescimento equilibrado das exportações e das importações, até o primeiro choque do petróleo, em 1973. Entre 1966 e 1973, as exportações cresceram 256,1% (222,4% em termos reais), passando de US\$ 1,7 bilhão para US\$ 6,2 bilhões e as importações cresceram 376% (331% em termos reais), passando de US\$ 1,3 bilhão para US\$ 6,3 bilhões.

Esse equilíbrio foi obtido porque, quando as restrições às importações foram reduzidas, criou-se uma série de incentivos concretos às exportações. Dentre eles pode-se citar o grande volume de financiamentos, a eliminação de tributos da base exportável, e a introdução das minidesvalorizações cambiais. Além disso, os padrões de eficiência relativa da logística brasileira não eram tão defasados como na década passada.

A crise do petróleo mudou novamente as relações de troca e, entre 1973 e 1974, as importações subiram mais de 103%, e as exportações apenas 27,4%. Com exceção de 1977, ano em que houve um ligeiro equilíbrio na balança comercial, até 1981, em todos os anos, houve déficits superiores a US\$ 1 bilhão, sendo que o maior ocorreu em 1974, com US\$ 4,6 bilhões, seguido de 1975, com US\$ 3,5 bilhões.

Apesar desses acúmulo de déficits, o Governo só decidiu mudar a política comercial em 1981, quando retornou ao antigo paradigma de controle rígido das importações dos anos cinquenta. O resultado é que como naquele período, o valor real das exportações permane-

(1) PhD em Economia pela Universidade de Missouri-Columbia (EUA) e Pesquisador da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.

(2) A balança comercial passou de um superávit de US\$ 10,5 bilhões em 1994 para um déficit de US\$ 3,3 bilhões no ano seguinte, que continuou crescendo até atingir mais de US\$ 6 bilhões em 1997 e 1998. O déficit em conta corrente passou de US\$ 4,2 bilhões em 1994 para US\$ 35,3 bilhões em 1998.

ceu praticamente estagnado até 1991. O valor real das importações, por outro lado, decresceu 30,1%.

Embora o choque do petróleo tenha desequilibrado a balança comercial, e a ampliação dos controles nas importações tenha provocado a estagnação no valor real exportado, o grande sucesso da política adotada a partir de 1965 foi a diversificação da pauta de exportações. Em 1965, o café e o açúcar representavam 88% do valor total das exportações e os manufaturados (incluindo os produtos agroindustriais), apenas 12,8%. Em 1985, representaram apenas 11,5% e os manufaturados 65,6%. Atualmente, o café e o açúcar representam menos de 8% das exportações totais (22% das agrícolas) e as exportações de manufaturados representam mais de 75% do total.

A abertura comercial iniciada em 1990 e ampliada a partir de 1994, foi reflexo da revolução mundial nas telecomunicações, informática e nos transportes. Contudo, foi recebida internamente como o grande passo no sentido de romper com o velho modelo autárquico-estatal⁽³⁾ em vigor no país por várias décadas e de modernizar e dinamizar o sistema econômico por meio da integração da economia brasileira na economia mundial, da absorção de novas tecnologias e de novos métodos de produção.

A abertura trouxe graves desequilíbrios nas contas externas do país. Logo no ano seguinte em 1995, as importações cresceram 50,4% e as exportações, apenas 6,8%. Apesar da desvalorização de mais de 65% no valor do Real depois de dezembro de 1998, entre 1994 e 2000, as importações cresceram 68,6% e as exportações, apenas 26,7%.

Analisando-se a situação sob qualquer prisma (principalmente o cambial) chega-se à conclusão de que grande falha da nova política foi no “esforço exportador”. Ao contrário de 1965, quando o esforço foi planejado e conduzido de forma objetiva e dinâmica, as recentes medidas de apoio na área tributária, de financiamento, desburocratização, legislação trabalhista, promoção comercial e infra-estrutura foram adotadas de forma extremamente tímida e demorada ou simplesmente não foram adotadas. Mesmo em termos administrativos, a política de comércio exterior brasileira continua se ressentindo da falta de uma estrutura operacional mais dinâmica e especializada e principalmente de um comando ágil e bem definido.

De qualquer maneira, é neste contexto que se coloca a política de integração hemisférica do Brasil nas negociações da ALCA, particularmente no tocante

à agricultura, cuja importância cresceu bastante depois do fracasso da reunião da OMC de Seattle, do elevado grau de incerteza que cerca o lançamento da futura Rodada, prevista para o final deste ano e da posição mais agressiva dos EUA em termos de Medidas de Apoio Interno.

Este trabalho será dividido em três partes. Na primeira, será feita uma rápida análise dos princípios que norteiam os programas de integração econômica, em particular da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), levando em consideração alguns aspectos relevantes do processo de negociação na área agrícola. Em seguida, será feita uma análise da evolução do comércio agrícola mundial considerando os efeitos das políticas liberalizantes adotadas no âmbito da OMC e de alguns acordos regionais. Na terceira parte será feita uma tentativa bastante técnica e objetiva de mostrar as vantagens e desvantagens da integração para a agricultura brasileira.

2. O PROCESSO DE INTEGRAÇÃO DA ECONOMIA MUNDIAL E A FORMAÇÃO DA ALCA

Desde a formação do Estado como entidade dominante na relação entre os povos e na construção interna das sociedades, as relações econômicas internacionais têm sido formuladas e construídas como um conjunto de relações entre países soberanos independentes, com fronteiras bem definidas e regras próprias de convívio político-social dentro dessas fronteiras.

O comércio exterior, o fluxo de capitais, a transferência de tecnologias e a própria movimentação de pessoas eram vistas como atividades realizadas entre países soberanos, com as regras domésticas sobrepondo as internacionais.

O surgimento, após a II Guerra Mundial, de um sofisticado sistema de organizações internacionais tanto no terreno político como no econômico, para prevenir a eclosão de conflitos e evitar o surgimento de crises financeiras internacionais, tanto no sentido global como no individual, começou a mostrar a importância de mecanismos de atuação supranacionais.

Com o passar do tempo, a grande evolução da tecnologia em praticamente todas as áreas do conhecimento humano reforçou mais ainda a tendência de sobrepor a interdependência global à independência nacional. Embora de forma lenta e gradual, cada vez mais os estados nacionais estão transferindo mais espaço no soberano poder de decisão para as regras econômicas internacionais.

(3) Esse modelo, como se sabe, terminou aprisionando a política macroeconômica em um desequilíbrio fiscal crônico, que entre outras mazelas restringiu fortemente o crescimento do PIB e gerou uma escalada inflacionária, que forçou a troca da moeda nacional por seis vezes entre 1986 e 1994.

No comércio mundial, no movimento internacional de capitais, na propriedade intelectual e mesmo nas relações trabalhistas, as regras acordadas nos foros internacionais cada vez mais se sobrepoem às regras domésticas. Nas relações comerciais, por exemplo, desde o antigo GATT, os países buscam estabelecer parâmetros de convivência para evitar guerras tarifárias e reduzir a presença de entraves à expansão do comércio.

Os acordos da OMC claramente limitaram o espaço de manobras dos países no sentido de estabelecerem diferenças no tratamento dispensado às importações e às exportações e quanto à discriminação no mercado doméstico entre produtos domésticos e estrangeiros. A combinação de várias medidas como a redução geral das tarifas, o estabelecimento de tetos tarifários de importações, a eliminação de quotas (ou sua tarifação), tem contribuído para uma substancial liberalização do comércio, mas o principal efeito tem sido reduzir o espaço de intervenção do Estado na economia e, portanto, permitir que as forças de mercado determinem a alocação de recursos.

Evidentemente, a adesão às regras internacionais ou aos mecanismos de integração, por mais que formem uma tendência aparentemente irreversível, não é inevitável: os países podem se recusar a aceitar regras que limitem a sua soberania na área econômica dentro do preceito, por exemplo, de segurança nacional. O Brasil, como foi visto, por muitos anos adotou o fechamento da economia como parte do modelo de substituir as importações, recusando-se a assinar qualquer acordo mais amplo de liberalização do comércio. Somente quando o atraso tecnológico e o grau de ineficiência relativa do sistema industrial causado pelo protecionismo começou a trazer graves prejuízos em termos de estabilidade e de crescimento econômico é que se decidiu mudar o “*approach*”.

O paradigma de que o comércio internacional é um conjunto de atividades desenvolvidas entre nações soberanas baseia-se nas pressuposições de que as atividades produtivas são realizadas dentro do espaço físico nacional e de que as transações e os investimentos são realizados entre firmas nacionais independentes.

Uma característica da economia global, que limita o espaço de atuação dos governos nacionais, é o declínio da empresa nacional como a principal entidade da economia do país. A tentativa de “*criação*” de uma identidade por meio da localização da sede da empresa, da fixação de um nome, de uma marca ou mesmo da origem histórica da companhia, para transmitir a idéia de uma empresa nacional no sentido tradicional é tentar obscurecer a realidade de uma economia

integrada. Quando uma firma desenha um produto em um país, financia-o em outro, fabrica algumas peças em um terceiro e vende-o ao redor do mundo, ela não tem mais nacionalidade

Outro ponto importante na integração refere-se às mudanças na natureza dos investimentos internacionais. Como se sabe, até os dias de hoje, uma das grandes disputas existentes entre os países está na tentativa de atrair empresas estrangeiras para realizar investimentos e produzir bens em seus territórios. Do ponto de vista das empresas, esse processo mudou bastante. Agora o comércio e os investimentos são parte de uma estratégia integrada para alcançar o máximo de eficiência na produção independente do país. A vantagem locacional tornou-se fundamental no processo e o comércio intra-firmas substituiu em muito o comércio tradicional entre empresas diferentes.

Além disso, com o avanço do processo de integração, os conflitos envolvendo a aplicação de tarifas e outras barreiras alfandegárias estão sendo suplementados por conflitos anteriormente restritos ao ambiente doméstico como meio ambiente, padrões de trabalho, uso de hormônios na carne, uso de transgênicos etc.

Muitas vezes as negociações, visando a uma redução nas barreiras ao comércio implicam a adoção de posturas auto-restritivas dos governos nacionais em termos de medidas que têm efeitos indiretos no comércio via aumentos artificiais no nível de competitividade. Na agricultura esse é dos pontos mais polêmicos das negociações, pois na maioria dos países desenvolvidos, por vários motivos, os produtores agrícolas recebem grandes volumes de transferências diretas e indiretas que terminam prejudicando a posição comercial de outros países. Essas negociações, portanto, tendem a tomar a forma de concessões mútuas em que o objetivo maior da criação de comércio prevalece.

Com raras exceções, os países não comercializam entre si como um ato derivado diretamente da política nacional. As compras e as vendas são feitas entre agentes privados e, como foi visto, cada vez mais entre unidades da mesma corporação. As restrições ao comércio interferem nessa transação privada, tornando-a menos eficiente e distorcendo a alocação de recursos com efeitos negativos sobre o emprego e a renda. Uma barreira comercial que aumenta o preço de um insumo ou de um produto tem implicações negativas em toda a cadeia produtiva e tem uma forte tendência de se auto-perpetuar. Um exemplo disso são as barreiras para proteger a indústria infante e a indústria automobilística no Brasil oferece um exemplo clássico: depois de mais de 30 anos de implantada, até recentemente recebia o tratamento de indústria infante.

Em resumo, com a crescente integração das economias, a nova ordem econômica mundial deverá ser caracterizada pelos seguintes aspectos: a) maior grau de competitividade no comércio internacional de bens e serviços; b) aumento significativo no movimento internacional de capitais, com participação crescente dos capitais especulativos (“hot money”); c) maior disputa por investimentos diretos, devido à presença da China, Rússia e Leste Europeu no mercado internacional de capitais; d) papel predominante da tecnologia em todas as ramificações do sistema econômico mundial; e) importância crescente da dotação de fatores (“factors endowments”) nas decisões produtivas e no fluxo de investimentos; e f) redução no espaço doméstico de decisão em matéria de política econômica, em favor de decisões supranacionais.

A criação de áreas de livre comércio como a ALCA constitui o primeiro estágio para a integração econômica. A união aduaneira é o segundo, o mercado comum é o terceiro, a união monetária é o quarto e a união política é o último. No primeiro estágio, são eliminadas as barreiras alfandegárias e as barreiras técnicas entre os países que buscam a integração. Cada país mantém sua estrutura tarifária própria com relação a terceiros países. Um ponto importante nesse estágio é a negociação das regras de origem para evitar que importadores de países com alíquotas mais elevadas importem produtos através de países com alíquotas menores.

Quando forem assinados os acordos, a ALCA será a maior área de livre comércio do mundo em termos de população e de Produto Interno Bruto (PIB). A população coberta será de 770 milhões de pessoas e um PIB de mais de US\$10 trilhões calculado com base na paridade do poder de compra. Em termos de comparação, a União Européia cobre uma população de 700 milhões e um PIB de US\$ 7,5 trilhões.

O processo de negociação para a criação da ALCA foi centrado na discussão e formalização de acordos em nove temas, cujo andamento será fator determinante na sua consolidação nos prazos previstos: a) acesso a mercados; b) procedimentos alfandegários e regras de origem; c) investimento; d) padrões e barreiras técnicas; e) subsídios agrícolas/ medidas “antidumping”/medidas compensatórias; f) competição; g) compras do governo; h) propriedade intelectual e j) serviços.

No acesso a mercados, foi definida a política de se procurar, por meio de ajustamentos estruturais, superar os problemas de acesso a mercados existentes no continente. Como primeiro passo, foi estipulada a necessidade de divulgação e sistematização de um banco de dados com todas as informações necessárias (e atualizadas) sobre os produtos de interesse especial para

os agentes econômicos privados no sentido de facilitar o comércio. Foi dada especial atenção para os seguintes fatos: 1) eliminação mais rápida possível das tarifas aplicáveis nos produtos incluídos no pacote de liberalização (tarifa zero) da Rodada Uruguai e dos acordos subsequentes, como o acordo sobre informação e tecnologia; 2) fixação de uma programação especial gradual de concessões de acesso a mercados para as economias menores; 3) estabelecimento de uma modalidade de negociação para facilitar a troca de liberalização no acesso a mercados por concessões nas áreas de serviços e investimento e 4) estabelecimento de modalidade de negociações que envolva produtos específicos com barreiras não-tarifárias como as barreiras fitossanitárias e de padrões de fabricação.

Nos procedimentos alfandegários e regras de origem, foi definido que, no caso dos procedimentos, haveria um levantamento amplo e objetivo, a ser realizado por gerentes de movimentação de produtos de empresas privadas, por agentes alfandegários, por transportadores e por despachantes alfandegários de todos os procedimentos alfandegários existentes em cada país do continente. No caso das regras de origem, o primeiro passo seria a adoção de procedimentos para harmonizar as mesmas entre todos os participantes hemisféricos, embora tenha sido reconhecido que, dada a grande complexidade da matéria, isso seria apenas um passo transitório, pois o problema só seria resolvido de forma definitiva com a unificação de tarifas.

No tema investimento, foi definido que haveria a necessidade de uma ação coordenada de todos os Ministros das Finanças e do Comércio do continente americano. O foco seria no crescimento auto-sustentado, nas políticas cambiais, no crescimento da poupança doméstica e acesso ao mercado internacional de capitais. Numa agenda específica seria incluída a eliminação de taxas e de outros mecanismos que desencorajam o investimento estrangeiro (notadamente nas taxas sobre remessa de lucros), a redução do papel dos bancos estatais, que operam fora de princípios não comerciais e a criação de um sistema de taxaço misto que envolva patrimônio, renda, lucro e consumo, que estimule o investimento. Finalmente seria criado um conjunto de regras hemisféricas envolvendo itens como transparência, tratamento não discriminatório dentro do princípio da nação mais favorecida (NMF), expropriação, transferência de fundos, desempenho e incentivos.

No tema padronização e barreiras técnicas foi definida a elaboração de um estudo para mostrar a evolução do sistema de padronização e seu impacto no comércio. O resultado do estudo mostraria se os objetivos da padronização de proteger o consumidor, racionalização e harmonização e de fornecer um sistema de reconhecimento mútuo em termos de certificação estão

sendo alcançados. Foi acertado que, para efeito da ALCA, o sistema deve reconhecer diferenças culturais e regionais envolvendo saúde, qualidade e segurança. Nesse sentido, seria considerado como parte dos procedimentos privatização das entidades governamentais de controle e certificação.

No tema subsídio agrícola, medidas anti-dumping e medidas compensatórias foi definido que o ponto de partida seriam os compromissos da OMC (que serão analisados na próxima seção). Como se sabe, esses compromissos limitam o uso de subsídios mas não proíbem o seu uso. Em princípio foi entendido que a proibição de subsídios seria possível em setores onde um terceiro país desempenha um papel irrelevante no comércio hemisférico e que a posição única do continente nesse assunto na OMC pudesse levar à ampliação das obrigações de redução.⁽⁴⁾ Na parte de medidas de retaliação contra práticas desleais de comércio foi definido que elas poderiam ser reduzidas em termos de frequência e menos prejudiciais por meio de um entendimento maior do papel negativo que o “dumping” e os subsídios têm na produção doméstica e no nível de emprego. No caso de disputas potenciais, foi destacado o papel importante de acordos setoriais, consultas prévias e dos governos como mediadores nas disputas. Foi também destacado que uma forma específica de ligar ações “antidumping” à competição seria considerar nessas ações os mesmos princípios que formam as leis de estímulo à competição, como, por exemplo o grau de concentração. Em setores onde o grau de concentração for baixo, a necessidade de aplicação de leis “antidumping” seriam menores.

No tema competição, foi destacado que, além da abertura dos mercados, a melhor maneira de facilitar o fluxo de bens e serviços no hemisfério seria harmonizar todas as leis existentes que afetam o nível de competição. O primeiro passo seria desenvolver uma base que permitisse a aplicação dos princípios acordados em dois sistemas legais diferentes: o dos EUA e do Canadá (e das nações de língua inglesa do Caribe) que usam o sistema da Lei Comum (“Common Law”) e dos países latinos que usam a Lei Romana (ou civil) em seus sistemas legais. Foi definido que é necessário um elevado nível de cooperação entre as autoridades competentes dos diversos países, para que o processo alcance seus objetivos. As normas hemisféricas relacionadas à competição, independentemente de sua estrutura formal, não podem permitir que os países deixem de aplicar os regulamentos contra práticas anticompetição. Foi estabelecido que no processo de formação da ALCA uma atenção especial seria dada à educação e disseminação de informações relacionadas com as leis e regulamentos de estímulo à competição,

pois poucos países têm esse tipo de experiência.

No tema compras governamentais, a primeira decisão foi no sentido dos governos e do setor privado trabalharem em conjunto no sentido de remover restrições que tendem a favorecer empresas locais em detrimento de empresas de fora do país. Nesse sentido, um dos pontos importantes seria a luta contra a corrupção. Para isso, no processo de integração hemisférica seriam incluídas provisões legais no sentido de: 1) garantir que os documentos de licitação sejam objetivos, práticos, neutros e claros que promovam a eficiência e a transparência; 2) eliminar ou reduzir significativamente as preferências por empresas domésticas; 3) definir procedimentos para que no caso de contratos com o Governo as disputas sejam resolvidas fora do judiciário e 5) fixar regras no sentido de que quando uma empresa entrar em disputa, a questão seja resolvida prontamente por uma terceira agência do Governo.

No tema propriedade intelectual foi definido que os países do hemisfério devem implementar totalmente, e o mais rápido, possível, o acordo da OMC sobre a matéria, o Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPS), tê-lo como ponto de partida, tendo inclusive como objetivo um acordo TRIPS-plus na ALCA. No decorrer do processo foi acertado que seria desenvolvido um elevado nível de cooperação entre os diversos órgãos hemisféricos que administram patentes, através de consultas técnicas e troca de informações. Como ação específica foi acertada a criação de mecanismos de validação de patentes concedidos em outros países, bem como de formas de cooperação técnica, principalmente na área de informática, para realizar com eficiência o registro.

No tema serviços, o princípio básico definido para as negociações da ALCA foi que todos os setores de serviços seriam cobertos pelo acordo em termos de direitos e obrigações, a menos que os demais participantes recebam e aceitem notificações de isenções. O acordo deve também incluir decisões sobre a cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF) para os países que ofertam serviços, regras nacionais, transparência, desregulamentação progressiva, regras e disciplinas claras e procedimentos para solucionar disputas.

3. O COMÉRCIO AGRÍCOLA E OS ACORDOS DE LIBERALIZAÇÃO

Como mencionado, os grandes avanços nas áreas de transportes, comunicações e informática e a derrocada das economias socialistas já vinham alterando a configuração das relações econômicas mundiais no final da década de oitenta.

(4) Como será visto mais adiante, essa previsão inicial foi bastante afetada pelas recentes mudanças na política agrícola americana.

Com a assinatura dos acordos da Rodada Uruguai, em 1994, esse processo adquiriu um novo ímpeto. Atualmente, de uma forma ou de outra, todos os países do mundo estão sendo afetados pela crescente liberalização dos mercados e pelo que isso representa em termos de aumento no fluxo mundial de bens e serviços e movimento internacional de capitais.

Embora os resultados da Rodada Uruguai na área agrícola ainda sejam tímidos em relação ao que pode ser alcançado no futuro, não se pode negar que ela constitui um marco importante no processo de consolidação de uma economia globalizada. Observando-se, por exemplo, os países membros do Fundo Monetário Internacional (FMI), constata-se que o valor global das exportações passou de US\$ 4,3 trilhões em 1994 para mais US\$ 5,8 trilhões em 1996 (um crescimento superior a 36%, ou seja US\$ 1,5 trilhão), comparado com o crescimento de apenas 10,1% obtido entre 1990 e 1993.

A inclusão da agricultura nas negociações da Rodada Uruguai foi crucial para os avanços na direção de um comércio mundial mais livre e menos distorcido. Era cada vez mais evidente que a ambigüidade e o exagero das políticas públicas de proteção à agricultura doméstica de alguns países estavam não apenas prejudicando o esforço global de desenvolvimento, mas também trazendo crescentes doses de sacrifício para as populações envolvidas. Na União Européia, por exemplo, os contribuintes são obrigados a pagar a conta dos subsídios às exportações, o valor das transferências internas para os produtores, o alto custo de manutenção dos estoques retirados do mercado para sustentar preços e, como consumidores, comprar alimentos a preços muito acima da paridade internacional.

A Rodada Uruguai pode ser considerada a mais ampla e mais ambiciosa negociação multilateral já ocorrida no mundo. A consolidação de todos os tipos de barreiras protecionistas em equivalentes tarifários (com um cronograma de redução), a criação de normas bem definidas para manter as relações comerciais entre os países e, principalmente, a definição de se realizar novas rodadas de negociações (está previsto o lançamento da próxima para este ano) para reduzir mais ainda as barreiras alfandegárias, podem trazer, principalmente no comércio agrícola, ainda mais mudanças na estrutura e organização do comércio mundial.

O crescimento surpreendente de algumas economias do cinturão do Pacífico, com fortes fatores limitantes à expansão da produção de alimentos, já vinha mudando a estrutura do comércio agrícola mundial e motivando a sua expansão a partir de meados dos anos oitenta.

Todavia, foram os acordos da Rodada Uruguai no âmbito da agricultura que referendaram essa mudança em função de inclusão de temas até então considerados tabus nas mesas de negociações. Por essa razão, elas foram freqüentemente penosas e difíceis, pois atingiam áreas bastante sensíveis, como segurança alimentar nos países da Europa e do Japão, ainda vivendo os traumas da II Guerra Mundial, políticas arraigadas de intervenção no mercado para proteger a renda dos produtores e de subsídios às exportações. Além disso, cobria temas complexos como acesso a mercados, restrições e proibições às exportações e normas sanitárias e fitossanitárias.

No acesso aos mercados, foram acordados os seguintes pontos, tanto para os países desenvolvidos como para os em desenvolvimento: a) proibição de qualquer restrição não-tarifária nas importações; b) cobrança de todas as tarifas na fronteira; c) criação de salvaguardas especiais contra explosão de importações ou declínio persistente nas mesmas, limitados para produtos tarifados e não aplicáveis a importações sob compromissos de tarifas relacionadas com quotas; d) redução de todas as tarifas, incluindo as resultantes da conversão de outros tipos de barreiras mais as existentes e e) implementação dos compromissos de abrir oportunidades de acesso (atuais e mínimos) a produtos tarifados.

Para os países desenvolvidos, foi estabelecida uma redução tarifária de 36% (com mínimo de 15%) em seis anos e, para os países em desenvolvimento, de 24% (com mínimo de 10%) em dez anos. Nesses países, quando os compromissos de redução do teto forem executados, a redução não é exigida, exceto de forma "ad hoc". Os países mais atrasados, foram excluídos dos compromissos de redução.

Com relação aos subsídios às exportações, foram definidos primeiramente os subsídios sujeitos a redução. Os demais ficaram sujeitos às regras anti-burla (que incluem regras relacionadas à ajuda alimentar) e proibido o uso de subsídios em produtos não incluídos nos compromissos de redução. Para os países desenvolvidos, foram estabelecidos compromissos de redução tanto no volume (21%) como nos gastos orçamentários (36%) em seis anos. Para os produtos processados, somente 36% de redução nos gastos. Para os demais países, 2/3 da redução dos países desenvolvidos em dez anos, com exceção de alguns subsídios nos transportes e na comercialização.

Na parte de proibições e restrições às exportações de alimentos, ficou definido que cada país deverá realizar consultas e informar sobre a situação da oferta com antecipação.

No tocante às políticas domésticas de suporte, essas foram divididas em dois grupos: políticas permi-

tidas, como as da caixa verde⁽⁵⁾, e outras políticas, incluídas no sistema conhecido como Medida Agregada de Suporte (MAS), ou Medidas de Apoio Interno (MAI) sujeitas a redução. As transferências diretas para os produtores independentes dos preços de mercados, mesmo associados a programas de redução da produção, não incluídas na caixa verde, foram excluídas da MAI. A cláusula *de minimis*⁽⁶⁾ permite aos países desenvolvidos excluir menos que 5% do valor de programas baseados no suporte de produtos incluídos nas MAI, e o total de suporte dentro desta precisa ser reduzido na base de 20% em 6 anos. Para os países em desenvolvimento, a cláusula *de minimis* permite excluir menos de 10%, e a redução de 13,3% em 10 anos para as políticas incluídas nas MAI. O acordo permite também a esses países, o uso, dentro de certas condições, de algumas políticas, como subsídios a insumos e investimentos. A “cláusula da paz”, que serve para limitar a área de manobras em termos de transferir um programa de suporte de um produto para outro, foi estendida para nove anos.⁽⁷⁾

O acordo relativo às medidas sanitárias e fitossanitárias, introduziu novos elementos visando a reduzir práticas discriminatórias e seus efeitos adversos ao comércio. Antes do acordo, exigia-se apenas que o país não discriminasse produtos agrícolas importados, por meio da aplicação de medidas sanitárias e fitossanitárias que não fossem aplicadas em produtos nacionais. Essa regra mostrou-se evasiva, e permitia toda a sorte de interpretações. Usando-se medidas sanitárias e quarentena como pretexto, barreiras ao comércio eram impostas de forma indiscriminada. Dentro do novo acordo selado na Rodada Uruguai, os países só podem impor essas medidas com base em métodos científicos internacionalmente aceitos.

Historicamente, o comércio agrícola mundial apresenta várias características. As mais importantes são as seguintes: a) elevado grau de competitividade; b) elevado grau de suscetibilidade aos ciclos econômicos (“business cycles”); c) instabilidade e tendência de declínio nos preços; d) elevado grau de ingerência por parte dos governos nacionais; e) redução no nível de participação no total do comércio mundial; f) aumento da participação do comércio dos países em desenvolvimento; g) mudanças na sua composição e h) crescente importância da promoção comercial e “marketing”.

A competição sempre foi uma das características do comércio agrícola porque ele é cíclico, composto de muitos participantes, tanto do lado da oferta como

da demanda, espaço para técnicas de diferenciação de produtos está cada vez mais amplo, a escala de gostos e preferências dos consumidores é praticamente ilimitada e a garantia de qualidade e estabilidade no suprimento são elementos essenciais na ocupação dos mercados.

A influência dos ciclos econômicos é notória. Nos períodos em que o desempenho da economia mundial foi afetada por crises, como a do início da década de setenta e início da década de oitenta e, mais recentemente, com a crise asiática, o comércio agrícola também foi diretamente afetado. Assim, entre 1973 e 1978, cresceu apenas 13% e, entre 1983 e 1988, apenas 8%. Já entre 1963 e 1968, quando a economia mundial, puxada pela economia americana, ainda refletia o dinamismo da década anterior, o índice chegou a 23%. No período 1968-73, a queda de cinco pontos percentuais com relação ao período anterior (1963-68) mostra o início da perda de dinamismo do modelo de crescimento implantado no pós guerra. A ligeira recuperação entre 1978 e 1983 deveu-se às grandes compras de grãos efetuadas pela ex-URSS e pela China. Entre 1994 e 1996, já refletindo também as novas regras da OMC, os dados mostram um crescimento de mais de 33%. Depois da crise asiática, entre 1998 e 2000, o volume caiu 15%.

A instabilidade nos preços é talvez a característica mais marcante do comércio agrícola. A tendência de declínio é relacionada com os ganhos de produtividade, que vêm ocorrendo na agricultura mundial, principalmente a partir da década de 70. Nos principais grãos como soja, milho e trigo, os preços apresentam grandes variações, mesmo de um ano para o outro. Mesmo desconsiderando o ano atípico de 1973, quando ocorreu a explosão nos preços das “commodities” e o preço da soja chegou a US\$ 1.080,00/t, as grandes variações são bastante frequentes. Entre 1975 e 1977 e entre 1987 e 1988 os preços dessa leguminosa tiveram uma variação real de mais de 60%. No trigo, entre 1977 e 1979, as cotações subiram mais de 77%, e, entre 1986 e 1988 mais de 50%. No milho, entre 1976 e 1977, as cotações internacionais caíram de US\$ 117,2/t para US\$ 92,2/t, ou seja, 22%. Entre 1987 e 1988, subiram 52%. Em 1996, os preços do trigo e do milho praticamente dobraram com relação a 1995.

A tendência de declínio nos preços também é evidente. Grosso modo pode-se dizer que, atualmente, os preços reais da soja são metade dos preços praticados no início da década de setenta, isso sem considerar

(5) Políticas domésticas de suporte que são permitidas no acordo da Rodada Uruguai, no sentido que provocam o mínimo de distorção ao comércio. Entre essas políticas pode-se destacar pesquisa e extensão rural, suporte de renda não relacionados a preços, classificação e inspeção, programas de conservação do meio ambiente, seguro agrícola, pagamentos de desastre, e pagamentos diretos não relacionados com a produção.

(6) Regra que permite um país excluir políticas de suporte específicas e não específicas de produtos dos cálculos da MAI em que o nível de suporte não exceda 5% do valor da produção do produto ou do valor total da produção agrícola. Para os países em desenvolvimento a percentagem é 10%.

(7) Subsídios isentos permitidos e não sujeitos aos compromissos de redução (como da caixa verde), as medidas de retaliação, anulação, compensação ou

o pico de 1973 (US\$ 1.080,00/t). Mesmo levando-se em conta os preços elevados de 1995/96 quando eles chegaram a mais de US\$ 280,00/t, eles bem menos que a média de quase US\$ 500,00/t do período 1974-77. No milho e no trigo, se forem desconsiderados os aumentos causados por grandes choques de oferta em 1996, a média de 1991-1995 (US\$ 105,02/t) do milho é menos da metade da média 1974-1978 (US\$ 224,60) e a média de US\$ 132,50/t do trigo entre 1992 e 1994, é bem inferior à média de 1974 a 1978 (US\$ 255,20/t).

O elevado grau de ingerência do setor público é outra característica do comércio agrícola mundial. Por razões que vão do combate à inflação doméstica à segurança alimentar, passando pelo uso do suprimento de alimentos como forma de pressão política e pelo protecionismo puro e simples, os governos sempre encontraram formas de intervir diretamente nas importações e exportações agrícolas.

No tocante às exportações, a forma mais comum é a concessão, geralmente praticada pelos países desenvolvidos, de subsídios diretos ou indiretos para compensar a diferença entre os preços domésticos e os internacionais. Todavia, são bem conhecidas as decisões do governo brasileiro, de limitar os embarques de soja no início dos anos 70 através do contingenciamento para evitar pressões inflacionárias e de taxar as exportações de açúcar para equilibrar o consumo doméstico. São também conhecidas as decisões do governo dos EUA de promover embargos à antiga União Soviética, ao Irã e ao Iraque com objetivos políticos. Mais recentemente, em 1996, União Européia decidiu taxar as exportações de trigo, devido à quebra da safra colhida naquele ano (de 35 milhões de toneladas em 1995 para 24 milhões) e ao baixo nível dos seus estoques. Em apenas um ano, a UE deixou de ser um exportador líquido de 3,1 milhões de toneladas para se tornar um importador líquido de 1,2 milhão de toneladas.

Nas importações, as intervenções têm sido mais intensas, mais complexas, mais abrangentes, mais universais e, portanto, mais perceptíveis. Por essa razão, quase todos os esforços das negociações da Rodada Uruguai foram canalizados para a definição de regras mais liberais na internalização de produtos. A segurança alimentar, o “dumping” e a proteção ao emprego doméstico têm sido, normalmente, as justificativas mais apresentadas para a imposição de barreiras alfandegárias.

O argumento da segurança alimentar tem sido mais usado na Europa e Japão, em virtude de suas respectivas experiências de guerra. Baseia-se naturalmente nos pressupostos nacionalistas de auto-suficiência. Com a crescente internacionalização das economias o “raison d’être” está perdendo substância, na medida em

que os sistemas econômicos se tornam cada vez mais interdependentes e integrados.

A imposição de medidas compensatórias (“countervailing duties”), devido à constatação ou suspeita da existência de “dumping” nos países de origem, tem sido a estratégia mais utilizada em termos mundiais, embora, na maioria das vezes, de forma velada. Por envolver sempre muita polêmica em torno dos parâmetros de decisão, dos métodos de cálculo etc., as aplicações dos “countervailing duties” foram bastante limitadas pelas regras da OMC. Um exemplo dessas medidas é a imposição “ad hoc” pelo governo brasileiro, em várias ocasiões, de tarifas compensatórias sobre produtos lácteos provenientes da Europa.

Relacionadas com as medidas anti-dumping, as barreiras impostas por razões sociais (evitar desemprego) surgem geralmente como fruto de pressões associativas. Embora válidas como medidas de curto prazo para permitir adaptações (leia-se modernização tecnológica) ou mesmo a reconversão, a verdade é que, em economias abertas, o argumento do desemprego na produção para impor restrições alfandegárias está se tornando cada vez mais discutível do ponto de vista econômico e complicado do ponto de vista normativo. Isso porque, para a economia como um todo, o importante são os ganhos com o comércio (exportações mais importações), e o conseqüente aumento no bem-estar social da comunidade. Ademais, na produção industrial como na produção agrícola, o capital está sendo utilizado de forma cada vez mais intensiva com o setor terciário (que inclui a distribuição de produtos importados) tornando-se, nas economias modernas, o grande responsável pela geração de empregos.

A queda na participação do comércio agrícola no comércio mundial pode ser constatada nas últimas décadas. Em 1970, ele chegou a participar com 18,9%. Dez anos depois (1980) caiu para 14,4%, chegando a 10,8% em 1990. Durante toda a década de noventa manteve a tendência de queda, embora de forma menos acentuada. Os dados preliminares indicam que em 2000 atingiu menos de 7%. Para os países em desenvolvimento como um todo a queda foi mais dramática. De 36%, no início dos anos setenta, caiu para menos de 11%, em 2000. Ressalte-se que esses cálculos seguem o critério da OMC, que não inclui produtos de origem agrícola, mas que passaram por um processo de industrialização mais sofisticado como a confecção de calçados, tecidos, papel, “breakfast cereals”, móveis de madeira e outros.

A composição (entre processados e “in natura”) do comércio agrícola também sofreu alterações nas últimas décadas. Em 1972, a participação do produtos processados, com maior valor agregado foi de 58% do

volume total de US\$ 65 bilhões. No período 1972 a 1999, o valor passou de US\$ 38 bilhões para US\$ 350 bilhões, representando mais de 70% do total.

Em que medida a integração das economias e as medidas de liberalização dos mercados podem afetar essas características do mercado agrícola mundial e como podem afetar a posição de países onde o “agribusiness” é fundamental, notadamente nas exportações?

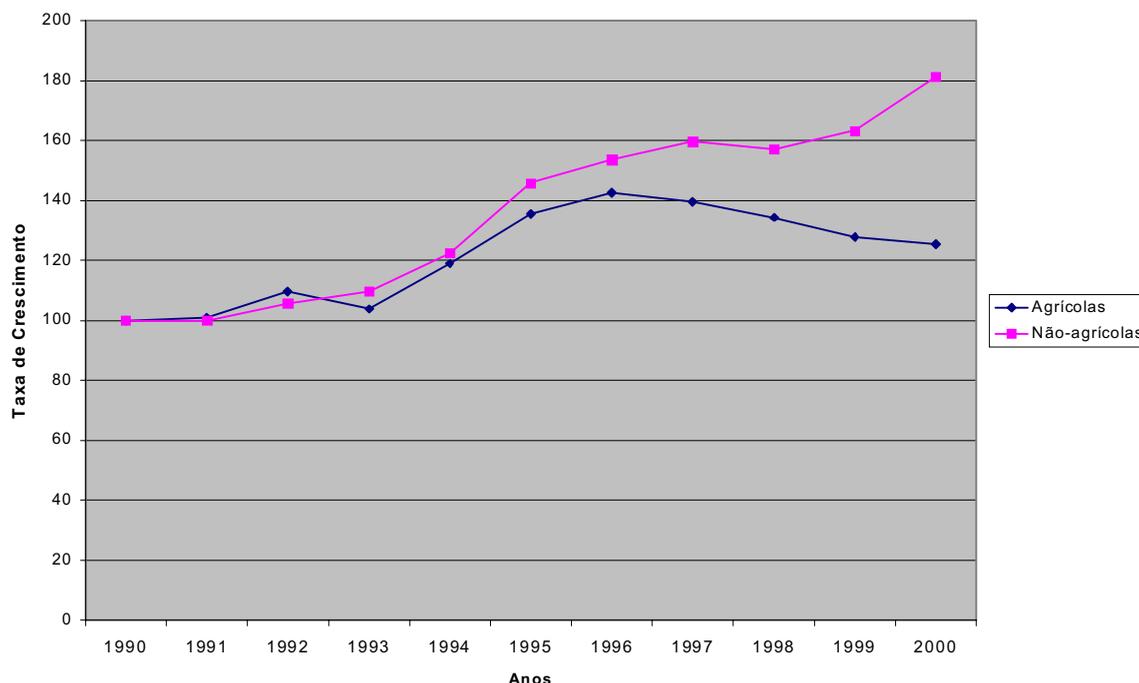
Quais dessas características seriam alteradas com a concretização de um acordo de integração do tipo do da ALCA? Em termos de competição, é claro que a integração das economias e a eliminação de algumas restrições ao comércio vai aumentar o nível de competitividade e beneficiar países competitivos como o Brasil. Nesse ponto, o desafio é enfrentar, nesse ambiente de maior competitividade, países que operam o sistema de distribuição dentro de padrões muito elevados de eficiência e continuam a fortalecer o apoio doméstico a produtores. Em países industrializados, como a Austrália, França, Nova Zelândia e Estados Unidos, o comércio agrícola continua sendo uma substancial fonte de receitas nas exportações e são países que reconhecidamente dispõem de uma infra-estrutura moderna e eficiente, e atuam de forma mais agressiva na expansão dos mercados tradicionais e na conquista de novos mercados. Os Estados Unidos, por exemplo aumentaram em mais de US\$ 12 bilhões suas exportações entre 1994 e 1996, como efeito direto da Rodada Uruguai (cerca

de 26% de aumento). A Austrália, no mesmo período, aumentou em 37, 8%; a Nova Zelândia, em 30, 6%.

Com relação aos demais itens, o processo de integração tende a reduzir a influência dos ciclos econômicos no volume do comércio, de vez que um mercado mais fluido e menos sujeito a barreiras protecionistas tende a resistir melhor aos ciclos recessivos. Essa tendência, inclusive, já se observa nos produtos não-agrícolas, cujas regras de comércio foram bastante alteradas pelas medidas liberalizantes da Rodada Uruguai. O Gráfico 1 mostra que logo após a Rodada, em que o efeito sinérgico foi mais intenso, as exportações agrícolas cresceram 37,35 e as não agrícolas 42,4%. Logo após a crise asiática, em 1998, ambas as exportações caíram, sendo que as agrícolas caíram 3,8% e as não agrícolas, apenas 1,6%. A partir do ano seguinte, as exportações não-agrícolas iniciaram um processo rápido de recuperação e as agrícolas continuaram em queda. Entre 1996 e 2000, essas caíram 12,1% e as não-agrícolas cresceram 18,3%.

A instabilidade dos preços tende a continuar sendo uma das características do mercado agrícola mesmo com integração, pois os choques de oferta são geralmente as principais causas da instabilidade. Todavia, a crescente participação de produtos agrícolas processados e semiprocessados e o avanço da técnica de diferenciação de produtos por meio de “marketing” e promoção pode reduzir a tendência secular de declínio nos preços dos alimentos e ter influência decisiva nos

Gráfico 1
Evolução do Comércio Agrícola e não-Agrícola



Fonte FAO e OMC

demais itens.

Com o avanço dos acordos de integração haverá menos espaço para intervenções do Governo, aumento da participação dos países em desenvolvimento e as estratégias de “marketing” e promoção comercial serão cada vez mais importantes.

Os EUA são, de longe, os maiores exportadores de produtos agrícolas, com US\$ 55 bilhões em 1996, seguido dos Países Baixos, devido a sua posição de entreposto comercial da Europa, com pouco mais de US\$ 40 bilhões. Do lado das importações, a Alemanha ocupa o primeiro lugar, com US\$ 43,2 bilhões em 1999, seguida do Japão, com US\$ 37,1 bilhões; Países Baixos, com US\$ 36, 4 bilhões e Estados Unidos, com US\$ 32,3 bilhões.

A década de noventa oferece uma boa oportunidade para avaliar o desempenho dos principais países exportadores pois no início da década o comércio se desenvolvia em seu formato tradicional, em meados da década foram assinados os acordos da Rodada Uruguai e no final da década ocorreu a crise asiática. O quadro 1 mostra o desempenho dos principais países exportadores nessas três fases.

Quadro 1
Comércio Agrícola Mundial: Desempenho dos Principais Países Exportadores

	Porcentagem			
	1990/1993	1993/1996	1996/2000	1990/2000(1)
EUA	5, 7	38, 7	(17, 8)	20, 5
França	Estável	21, 3	(13, 7)	4, 5
Holanda	(4, 9)	26, 8	(13, 4)	(7, 5)
Alemanha	4, 4	24, 4	(12, 9)	13, 3
Itália	7, 2	42, 0	(6, 6)	42, 3
Brasil	10, 2	47, 4	9, 7	78, 4
R.Unido	2, 3	17, 5	(2, 0)	17, 9
Espanha	25, 6	53, 1	(7, 4)	78, 2
Austrália	(5, 2)	45, 0	(19, 3)	11, 1
China	19, 6	17, 2	(21, 2)	10, 7
Outros	4, 1	45, 6	(9, 7)	36, 9
Total	3, 9	37, 3	(12, 1)	25, 4

Fonte:FAO.

(1) Para o ano de 2000 os dados são preliminares.

Antes da Rodada Uruguai, entre 1990 e 1993, o melhor desempenho foi o da Espanha, que cresceu 25, 6%, seguido da China, com 19, 6% e do Brasil, com 10, 2%. Nos anos de maior influência da Rodada, entre 1993 e 1996, os países que apresentaram maior dinamismo foram a Espanha, com 53,1%; o Brasil, com 47,4%; a Austrália, com 45,0%; a Itália, com 42% e os Estados Unidos, com 38,7%. Após a crise asiática (entre 1996 e 2000), os países que mais perderam foram a China (menos 21, 1%), Estados Unidos (menos 17,8%) e

Austrália (menos 19,3%). O Brasil foi o único país que apresentou crescimento (9,7%).

Considerando toda a década (1990/2000), o melhor desempenho ficou com o Brasil (78, 4%), seguido da Espanha, com 78,2%. Logo após, seguida vem a Itália, com 42,3%, seguida dos EUA, com 20, 5%.

Em termos de produtos, os lácteos (com US\$ 26 bilhões), o complexo tabaco (com US\$ 24 bilhões), o complexo frutas (US\$ 21 bilhões), o complexo soja (US\$ 20 bilhões) o trigo (US\$ 15 bilhões), a carne suína (US\$ 16 bilhões), a carne bovina (US\$ 14 bilhões), o açúcar (US\$ 12 bilhões), o café (US\$ 10 bilhões), a carne de frango (US\$ 9 bilhões) são os mais importantes. No tocante ao desempenho, o quadro 2 mostra o impacto da Rodada Uruguai e da crise asiática em cada complexo.

Antes dos acordos da OMC (1990/1993), os produtos que apresentaram melhor desempenho foram o óleo de palma, com 40%, e a carne de frango, com 35%. Os que apresentaram o pior desempenho foram o açúcar, com uma queda de 35%, e o algodão, com uma queda de 29,9%. Nos anos em que o efeito sinérgico dos acordos foi mais intenso 1993/1996), os produtos que tiveram melhor desempenho foram a carne de frango, com 76%; o algodão, com 71,2%; o óleo de palma,

Quadro 2
Exportações Agrícolas Mundiais:Desempenho dos Principais Complexos

	Porcentagem			
	1990/1993	1993/1996	1996/2000	1990/2000(1)
C. Leite	15, 8	22, 0	(8, 0)	29, 6
C. Tabaco	7, 1	31, 6	(7, 8)	30, 1
C. Frutas	10, 6	41, 2	1, 3	55, 3
C. Soja	11, 2	41, 4	(0, 5)	56, 9
C. Suína	(2, 6)	50, 4	(7, 7)	35, 3
Vinho	(5, 9)	43, 7	33, 0	80, 0
Trigo	(6, 8)	20, 0	(26, 3)	(16, 6)
C. Bovina	7, 6	(7, 1)	estável	estável
C. Cacau	10, 8	47, 8	estável	63, 8
Café	(13)	56, 7	(8, 6)	24, 6
Açúcar	(35)	41, 6	(36, 4)	(30, 2)
Milho	(11, 3)	(46, 0)	(29, 2)	(8, 2)
C. Frango	35, 0	76, 0	(6, 8)	121, 6
Arroz	21, 9	42, 0	15, 5	100, 0
Algodão	(29, 8)	71, 2	(23, 8)	(8, 4)
Ó. Palma	40, 0	62, 8	19, 3	172, 0
Couros	(23, 9)	49, 0	(36, 4)	(16, 5)
Outros	9, 1	38, 8	(17, 9)	57, 2
Total	3, 9	37, 3	(12, 2)	25, 4

Fonte:FAO.

(1) Os dados do ano 2000 são preliminares.

com 62,8%; o café, com 56,7% e a carne suína, com 50,4%. Os complexos com exportações acima de US\$ 20 bilhões, como os lácteos, o da soja, o de tabaco e o de frutas tiveram uma melhoria substancial com relação ao período anterior. O de lácteos cresceu 22%; o de tabaco, 31,6%; o de frutas, 41,25 e o de soja, 41,4%.

Os produtos mais afetados pela crise asiática (1996/2000) foram o açúcar e couros, com uma queda de 36,4%. Em seguida vem o milho, com uma queda de 29,2%; o trigo, com 26,3% e o algodão, com 23,8%. Os produtos que resistiram à crise e apresentaram um crescimento razoável foram o vinho, com 33,0%; o óleo de palma, com 19,3% e o arroz com, 15,5%. A carne bovina e o cacau permaneceram estáveis.

Levando em conta toda a década (1990/2000), os produtos que apresentaram melhor desempenho foram o óleo de palma, com um crescimento de 172%, seguido da carne de frango, com 121,6%; do arroz, com 100% e do vinho, com 80%. Entre os maiores complexos, a soja teve o melhor desempenho, com 56,9%, seguida das frutas, com 55,3%. Os que tiveram o pior desempenho foram o açúcar, com 30,2% de decréscimo; o trigo, com 16,6%; o algodão com 8,4% e o milho, com 8,2%.

4. AS EXPORTAÇÕES AGRÍCOLAS BRASILEIRAS E A ALCA.

Entre 1970 e 1999, as exportações mundiais passaram de US\$ 282,2 bilhões (US\$772,3 bilhões a preços atuais) para US\$ 5,6 trilhões, um crescimento real de 625,1%. As exportações do Brasil passaram de US\$ 2,7 bilhões (7,26 bilhões de reais) para US\$ 47,7 bilhões (557,1% de aumento real).

O quadro 3 mostra que, em termos de participação do Brasil, o percentual máximo foi obtido em 1975, quando o índice chegou a 1,71%. Em 1985, caiu para 1,43% e, em 1990 para 0,94%. Depois de apresentar sinais de recuperação em 1992, o índice começou novamente a apresentar tendência de queda, tendo

atingido 0,86% em 2000. Nas exportações agrícolas, o peso do Brasil é maior, embora também com tendência de queda a partir de 1975.

Na estrutura do comércio exterior brasileiro, tanto nas exportações como nas importações, a Europa é o maior parceiro comercial, tendo participado com quase 30% das exportações e igual participação nas importações em 2000. Em seguida, levando-se em conta somente as importações, vêm a América do Norte, com 26%; a América do Sul, com 22%; a Ásia, com 14,%; a África, com 3,2% e a Oceania, com menos de 1%. Devido às importações de petróleo, o bloco do Oriente Médio participou com 4,1%.

Nas exportações, depois da Europa, vem a América do Sul, com 22,8%, seguida pela América do Norte, com 21,5%; a Ásia, com 16,%; a África, com 2,5% e a Oceania, com menos de 1%. O bloco do Oriente Médio participou com 2,7%.

Do déficit comercial de US\$ 5,5 bilhões, ocorrido em 1996, a América do Norte contribuiu com mais de 52%, sendo que só o déficit com os Estados Unidos (US\$ 2,5 bilhões), representou mais de 45%. Em seguida, vem o déficit com a Europa, que atingiu US\$ 1,6 bilhão, cerca de 29,1% do total. Com a União Européia, o saldo negativo chegou a US\$ 1,2 bilhão (21,8%), sendo que a Alemanha (US\$ 2,6 bilhões) e a Itália (US\$ 1,3 bilhão) foram responsáveis pelos maiores déficits e a Holanda (US\$ 2,9 bilhões) e Bélgica (US\$ 883,4 milhões) pelos maiores superávits.

O terceiro maior déficit foi com a América do Sul, e atingiu 11,6% devido, em grande parte, ao déficit com a Argentina, que foi o terceiro maior déficit do Brasil (US\$ 1,6 bilhão). Com o Oriente Médio, o déficit chegou a 15,65% (US\$ 861,1 milhões). Na Realidade, somente com a Ásia o Brasil teve superávit, em razão, principalmente, do saldo positivo com o Japão e

Quadro 3
Participação do Brasil nas Exportações Mundiais

US\$ bilhões

	Exportações Totais			Exportações Agrícolas		
	Mundiais	Brasil	%	Mundiais	Brasil	%
1970	282, 2	2, 7	0, 96	53, 5	2, 0	3, 74
1975	796, 4	13, 6	1, 71	122, 4	8, 9	7, 27
1980	1845, 7	20, 1	1, 09	232, 5	9, 4	4, 04
1985	1784, 5	25, 6	1, 43	208, 5	8, 8	4, 22
1990	3. 336, 0	31, 4	0, 94	326, 6	8, 6	2, 63
1995	5. 011, 5	46, 5	0, 93	417, 8	13, 5	3, 23
2000	6. 358, 0	55, 1	0, 86	434, 4	15, 7	3, 61

FONTE: FAO/FMI/SECEX.

Tailândia.

Em 2000, o maior déficit individual continuou sendo, de longe, com a Alemanha (US\$ 1,89 bilhão contra US\$ 2,3 bilhões em 1999). O comércio com os EUA, talvez pela primeira vez na história, tornou-se superavitário, com um saldo de US\$ 316,3 milhões (contra um déficit de US\$ 1,03 bilhão em 1999). Com o Canadá o déficit foi de US\$ 520,0, cerca de 12,5% superior ao de 1999 e, com o México, houve um superávit de US\$ 957,6 (comparado com US\$ 460 milhões em 1999). O déficit com a Argentina situou-se em US\$ 610,7 (em 1999 foi de US\$ 450 milhões).

A participação das exportações agrícolas sempre foi muito importante para as contas externas brasileiras, em virtude dos elevados saldos positivos gerados pela balança agrícola. O Quadro 4 mostra que, em 1970, as exportações agrícolas chegaram a representar 74,1%, do total, com um saldo positivo de US\$1,7 bilhão (US\$ 4,6 bilhão em valores atuais). Mesmo com o grande crescimento das importações agrícolas em 1995 (173,1% em relação ao ano anterior) o saldo continuou positivo em US\$ 8,3 bilhões. Sem esse saldo positivo o déficit total de US\$ 3,3 bilhões seria bem mais elevado. O efeito da mudança cambial nas importações agrícola-

las elevou mais ainda o superávit no ano 2000, que chegou a US\$ 11,1 bilhões.

Vale lembrar que no cálculo desse saldo foi usado o critério internacional da OMC que, como foi visto, não considera como agrícolas alguns produtos de origem agropecuária mais sofisticados. Caso produtos como calçados, papel, tecidos de algodão fossem incluídos, o saldo passaria para US\$ 13 bilhões.

A pauta de exportações foi dominada praticamente, até meados da década de sessenta, pelo café e pelo açúcar, que, juntos, chegaram a contribuir com mais de 88% do total em 1965. A partir da década de setenta, essa situação começou a mudar e, já em 1975, o café contribuiu com apenas 35,8% e o açúcar com 4,8%. A partir da década de setenta, com a decisão governamental de estimular a expansão e consolidação da produção de grãos, tendo a soja como o carro-chefe, e a implantação de vários empreendimentos industriais (notadamente agroindustriais), tanto a pauta agrícola, como a pauta geral passaram por um processo acelerado de diversificação e de redução da dependência nas exportações dos produtos tradicionais(Quadro 5).

Em 1995, o café representou apenas 5,2% das

Quadro 4
O Comércio Agrícola na Balança Comercial Brasileira

US\$ Bilhões

Ano	Exportações			Importações			Saldo		
	Totais	Agríc.	%	Totais	Agríc.	%	Totais	Agríc.	%
1970	2, 7	2, 0	74, 1	2, 8	0, 3	10, 7	(0, 1)	1, 7	----
1975	13, 6	8, 9	65, 4	13, 5	0, 8	5, 9	0, 1	8, 1	99, 8
1980	20, 1	9, 4	46, 7	25, 0	2, 5	10, 0	(4, 9)	6, 9	---
1985	25, 6	8, 8	34, 4	13, 1	1, 1	11, 0	12, 4	7, 6	61, 2
1990	31, 4	10, 2	32, 4	20, 6	2, 6	12, 6	10, 8	7, 7	71, 3
1995	46, 5	15, 9	34, 2	49, 8	7, 1	14, 2	(3, 3)	8, 3	--
2000	55, 1	15, 7	28, 5	55, 8	4, 6	8, 2	(0, 7)	11, 1	

Fonte: Banco Central/SECEX.

Quadro 5
Pauta de Exportações: Principais Produtos

US\$ Bilhões

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Agrícolas	5, 76	10, 84	15, 22	13, 80	10, 16	15, 98	15, 71
Comp. Soja	0, 71	1, 30	2, 26	2, 54	2, 65	3, 82	4, 14
Café	0, 98	0, 96	2, 77	2, 61	1, 25	2, 43	1, 76
Açúcar	0, 13	1, 01	1, 29	0, 36	0, 51	2, 00	1, 26
S. Laranja	0, 14	0, 82	0, 34	0, 75	1, 47	1, 10	1, 02
Frango		0, 03	0, 02	0, 24	0, 32	0, 64	0, 81
C. Bovina	0, 15	0, 08	0, 71	0, 26	0, 23	0, 18	0, 50
Fumo	0, 64	1, 48	2, 90	0, 44	0, 55	1, 17	0, 84
Manufaturados	1, 58	19, 85	14, 40	18, 49	21, 25	30, 52	39, 39
Aço/Ferro	0, 97	1, 89	0, 98	1, 54	1, 25	4, 56	3, 43
Alumínio		0, 04	0, 40	0, 20	0, 87	1, 34	1, 49
Máq./ Equip.	0, 82	0, 97	1, 51	1, 19	1, 59	5, 71	7, 24
Veículos	0, 14	1, 81	0, 59	0, 68	0, 99	3, 58	4, 44
Total	7, 34	30, 69	29, 62	32, 29	31, 41	46, 50	55, 10

Fonte: Banco Central e Anuário Estatístico do IBGE.

exportações totais e 15,2% das exportações agrícolas. O complexo soja, por outro lado, que em 1970 contribuiu com apenas 2,3%, em 1995 passou a representar quase 8,2% do total e 23,9% da pauta agrícola. Individualmente, o complexo soja tornou-se, a partir do final da década de oitenta, o produto mais importante da pauta.

Até 1980, os produtos agrícolas tinham um peso maior que os produtos manufaturados. Nesse ano, os agrícolas participaram com 51,4%. Com a ampliação da industrialização, já em 1985, a participação dos produtos agrícolas caiu para 42,7% e para 32,3% em 1990. Com a aprovação dos acordos da Rodada Uruguai e a existência de preços elevados de algumas “commodities” como a soja e o café, no período 1994/96, a participação subiu para 34,4%. No ano 2000, ainda como reflexo da crise asiática, de aumentos na produção de soja dos EUA e de excesso de oferta de café, a participação caiu para 28,5%.

O comércio agrícola no continente americano é realizado com base em uma complexa rede de acordos regionais de comércio, acordos bilaterais e nas regras da OMC. Aproximadamente 40 acordos estão atualmente em operação e vários em processo de negociação. Praticamente todos os países da América são signatários de algum acordo regional mais abrangente e alguns, como o Chile, mantêm vários acordos bilaterais.

Atualmente, os acordos regionais mais importantes são o North American Free Trade Agreement (NAFTA), o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), o Grupo Andino, o Mercado Comum da América Central (CACM) e o Mercado Comum da Comunidade Caribenha (CARICOM). Com exceção do Mercosul, todos esses blocos são altamente dependentes das importações de produtos agrícolas americanos. A formação da ALCA eliminaria esses acordos (ou reduziria grandemente a sua importância) e, à primeira vista, ampliaria mais ainda a influência dos EUA.

Quais seriam então as perspectivas das exportações agrícolas brasileiras com a formação da ALCA? É evidente que o grande problema do Brasil em se integrar aos demais países do continente seria em função da posição dominante dos EUA, tanto na área agrícola como na industrial, pois se trata da maior e mais eficiente economia do mundo, com a qual o país compete diretamente em diversos setores do mercado agrícola mundial e com quem está mantendo sérias disputas em torno das Medidas de Apoio Interno (MAI) e de medidas protecionistas. Com os demais países, onde o comércio é relevante, como a Argentina, México e o Canadá, o Brasil já está integrado com o primeiro, compe-

te apenas marginalmente com o segundo em alguns mercados e com o México mantém um razoável grau de complementaridade.

Como foi visto, o mercado agrícola internacional tem desempenhado um papel vital nas contas externas do Brasil. Atualmente, dos grandes complexos exportadores mundiais, apenas no trigo o Brasil não participa como exportador. O complexo soja participa com mais de 26%, no café com mais de 20%; no açúcar, com cerca de 14%; no frango, com 10% e no complexo tabaco, com 9%. Além disso, tem potencial para aumentar significativamente a sua participação no complexo de frutas frescas, carnes, no milho e no complexo cacau, algodão e outros.

Como no caso do Brasil, apenas em poucos complexos mundiais, como o do café e o açúcar, os EUA não têm participação marcante. No caso da soja e carnes, os EUA são competidores diretos do Brasil nos principais mercados mundiais. Portanto, olhando apenas dentro da ótica da competição, a integração com o país com capacidade praticamente ilimitada de ganhar vantagem competitiva com ajuda de Tesouro seria um risco muito elevado, inclusive para a estrutura produtiva interna.

Todavia, a situação é bem mais complexa, pois, apesar de ser competidor do Brasil no produtos mencionados, os EUA são grandes importadores de outros produtos agrícolas brasileiros, mantem uma estrutura altamente protecionista para proteger alguns setores ineficientes e é o maior fornecedor de produtos industrializados para o mercado brasileiro. O Quadro 6 mostra os principais produtos brasileiros exportados para os EUA entre 1997 e 2000.

Quadro 6
Exportações Brasileiras para os EUA

	US\$ milhões			
	1997	1998	1999	2000
Café cru em grão	423,3	367,7	469,3	218,3
Suco de Laranja	282,6	523,0	205,6	187,9
Madeira Serrada	--	--	193,8	188,8
Fumo em folhas	228,2	116,5	130,7	120,5
Açúcar de cana	102,8	114,0	45,7	69,6
Aviões	306,7	833,0	1.160,0	1.701,9
Calçados	1.051,1	918,5	879,4	1.080,7
Aparelhos transmissores	390,6	347,2	352,7	662,0
Semimanuf. de ferro ou aço	449,3	383,4	514,3	548,0
Pastas químicas de madeira	243,8	273,7	326,9	427,6
Partes e peças para veículos	379,2	411,1	494,7	415,7
Motores para veículos	404,6	417,7	373,0	328,5
Automóveis de passageiros	--	--	0,3	295,9
Minérios de ferro	126,4	167,6	139,4	150,1
Produtos laminados	183,2	229,4	157,0	138,8
Papel e cartão	--	--	74,6	70,1
Outros	4.704,2	4.638,1	5.157,4	6.576,1
TOTAL	9.276,0	9.740,9	10.674,8	13.180,5

Fonte:SECEX.

Em 1997, os dezesseis produtos listados representaram 49,3% das exportações para aquele país. Os principais produtos agrícolas representaram 11,2% do total exportado, sendo que o café (com US\$ 423,3 milhões) foi o que teve maior participação. Individualmente o item mais importante da pauta foi o calçados com US\$ 1,05 bilhão (11,3%), seguido de semifaturados de ferro e aços. Em 1998 a participação do café, suco de laranja, madeira, fumo e açúcar subiu para 11,5%. A partir desse ano, entrou em queda livre, chegando a 9,8% em 1999 e a apenas 5,9% em 2000. Estima-se que as exportações agrícolas brasileiras representem pouco mais de 1% das importações americanas.

Em termos de importação de produtos americanos, a pauta de importações é extremamente diversificada e composta quase que inteiramente de produtos industrializados. A lista é dominada por produtos com tecnologia avançada, nas áreas de informática, telecomunicações, química fina e aeronáutica (como aviões de grande porte e suas peças de reposição) com demanda inelástica. Ou seja, trata-se de produtos que o Brasil tem que importar independente de haver integração ou não. Nos demais produtos industriais de consumo, já existe uma concorrência externa muito grande por parte de outros países e a estrutura tarifária já reflete os acordos da OMC. Portanto, o impacto da ALCA no setor industrial brasileiro tende a ser menor que muitos imaginam.

Na agricultura, três aspectos importantes devem ser considerados: a) presença maior dos EUA nos mercados agrícolas do hemisfério; b) aumento na escala de aplicação das Medidas de Apoio Interno (MAI) nos EUA e c) eliminação das restrições a produtos agrícolas brasileiros.

Do ponto de vista do Brasil, o primeiro aspecto envolveria basicamente a soja, o trigo, o algodão, laticínios e o milho. No caso da soja, os brasileiros não têm motivo para se preocupar com a competição da soja americana no continente, mas em outros mercados consumidores, o que independe da ALCA. Vários estudos mostram que os custos de produção da soja no Brasil (base Mato Grosso) são até 60% inferiores aos dos EUA (base Iowa). Manter essa capacidade competitiva na distribuição é o grande desafio para o país, pois apesar de todas as melhorias na área de infra-estrutura obtidas com a privatização das ferrovias e dos portos e, a operacionalização de alguns corredores multimodais, como o do Madeira e de São Luís, os custos de transporte e portuários ainda são mais de 50% superiores aos dos EUA. Como será visto adiante, as maiores preocupações estão concentradas, não nos efeitos da integração em si, mas, nos possíveis impactos do crescimento das MAI nos EUA na capacidade competitiva

dos produtores brasileiros.

No caso do algodão, laticínios e do milho, a situação é diferente porque depois de vários anos existe a possibilidade concreta do Brasil exportar, em grande escala, esses produtos no curto prazo, e uma abertura maior para os americanos poderia ameaçar ou retardar essa possibilidade. De qualquer forma, o objetivo de alcançar a auto-suficiência nesses produtos foi atingido e sua manutenção vai depender, como na soja, das melhorias na infra-estrutura e das medidas de apoio do Governo. No caso do trigo, a maior preocupação deve ser dos argentinos, pois o advento da ALCA pode abrir mais espaço para o trigo americano no Brasil.

No segundo aspecto existem alguns fatos relevantes. Embora com previsão de reduzi-los, a Lei Agrícola de 1996 (FAIR ACT) trouxe mais recursos federais para os produtores porque antes da Lei o “agribusiness” mundial vivia uma conjuntura favorável que dispensava a atuação do governo americano. Essa lei trouxe uma ampla desregulamentação da agricultura, dentro de um cenário muito otimista para o futuro. Ao invés de reduzir os recursos no entanto, observou-se um aumento significativo nas transferências governamentais para os agricultores em função dos seguintes fatos: a) o preço mínimo nominal (“loan rate”), tem ficado muito acima dos preços de mercado, provocando grandes pagamentos através dos “marketing loan payments” (de US\$ 1,8 bilhão em 1998, subiram para US\$ 5,9 bilhões em 1999 e para US\$ 7,6 bilhões em 2000); b) sob o regime de transferências diretas, os pagamentos aumentaram em 1998 e dobraram nos dois anos subsequentes, com uma renda suficiente para manter a renda média líquida dos produtores no período 1998-2000, acima do período 1991-1995 (US\$ 55,1 bilhões comparado com US\$ 53,7 bilhões), ainda que os mercados tenham sinalizado um período de rendas mais baixas e c) os pagamentos de desastre e outros pagamentos foram aumentados nos orçamentos anuais, e os subsídios ao seguro agrícola foram elevados consideravelmente, pelo Agricultural Risk Protection Act of 2000.

No total, considerando os pagamentos diretos e as transferências via “marketing loans” e outros, chega-se a US\$ 24 bilhões em 2000. Comparado com US\$ 8 bilhões em 1997. Tudo indica que, para os próximos anos, a nova lei agrícola, em discussão no Congresso dos EUA, pelo menos manterá o nível de 2000.

Evidentemente, a possibilidade de integração econômica com um país que está disposto a manter o seu sistema produtivo competindo no mundo em cima desse imenso colchão de liquidez público constitui sérios motivos de preocupações para o governo e produtores rurais brasileiros e termina tornando-se o princi-

pal fator contra a integração.

Todavia, nessa questão, vale uma pergunta: desde 1930, quando o New Deal formalizou as políticas de suporte aos produtores americanos, qual foi a ocasião em que o Governo dos EUA deixou de intervir pesadamente em épocas de preços depressivos para segurar a renda dos produtores? Na grande crise de 1985 e 1986, por exemplo, o governo gastou só em pagamentos de deficiência (“difficiency payments”) mais de US\$ 20 bilhões (US\$ 27 bilhões em valores atuais), fora os outros programas como os de conservação através do Conservation Reserve Program (CRP).

Nem por isso o Brasil deixou de se tornar o segundo maior produtor e exportador de soja do mundo, o maior produtor e exportador de açúcar, o segundo maior produtor e exportador de carne de frango etc. Qual seria a diferença entre as situações anteriores e a situação atual, em que os subsídios se tornaram, tecnicamente, o grande entrave à integração?

A diferença está em um aspecto, que aliás passou despercebido nas negociações da Rodada Uruguai, principalmente pelos países periféricos como o Brasil, que sem dúvida lucrava ou não perdia com a situação anterior. Trata-se da introdução dos “decoupled programs” (programas desvinculados da produção), do tipo pagamentos diretos, em substituição aos programas anteriores de preços suporte do tipo “target price”.

Os “decoupled programs” foram recebidos com grande entusiasmo pelos países que queriam menos restrições e menos protecionismo no mercado mundial. Acontece que o “target price” nunca representou entraves ao comércio ou protecionismo, como as elevadas tarifas de importação impostas pela União Européia e Japão.

Ao contrário, esses programas com seus pagamentos de deficiência, junto com os programas de conservação e “set aside”, eram vinculados ao controle de área e, portanto, limitavam a oferta de produtos agrícolas nos EUA. Trazia, portanto benefícios para países que produziam “na margem”, como o Brasil. Após o FAIR act, estima-se que mais de 5 milhões de hectares tenham sido retirados dos programas de reserva ambiental e entrado no sistema produtivo americano, principalmente da soja.

Portanto, centrar as negociações da ALCA na questão das MAI pode ser um grande erro e prejudicar

a solução (através dos acordos) do contencioso do Brasil com os EUA em áreas altamente estratégicas e de grande potencial para o “agribusiness” nacional. É muito pouco provável que os americanos renunciem a um sistema de proteção que tem mais de 60 anos e está enraizado na política e na cultura agrícola americana.

A idéia de que algumas medidas da atual administração republicana praticamente eliminaram o grande superávit fiscal existente e que isso poderia contribuir para os EUA reduzirem a escala de subsídios não encontra respaldo histórico. Na grandes intervenções dos anos oitenta e no início dos anos setenta, o país enfrentava grandes déficits no orçamento fiscal e coincidentemente as administrações eram republicanas.

A saída para o Brasil e outros países, então, é entrar no forte “lobby” conservacionista americano e tentar transferir pelo menos parte desse imenso volume de recursos para a retirada de terras do sistema produtivo e voltar ao antigo sistema de vincular a aplicação dos preços mínimos ao controle de área⁽⁸⁾.

No contencioso agrícola, a integração poderia resolver velhas pendências tarifárias no suco de laranja, calçados, açúcar, fumo, óleo de soja, álcool e sanitárias no caso das carnes, frutas e legumes e, portanto, abriria completamente o maior mercado do mundo para esses produtos que representam o “core” do “agribusiness” nacional. Dada a complexidade dos cálculos e o grande número de variáveis envolvidas, é praticamente impossível chegar-se a números não polêmicos. Todavia, considerando a magnitude e a importância dos setores envolvidos, sabe-se que o impacto nas exportações desses produtos seria muito grande, podendo, no curto prazo, triplicar ou quadruplicar o valor exportado para os EUA. Aliando isso ao fato das importações de produtos industriais americanos serem inelásticas, como então ser contra a ALCA?

Outro ponto importante envolvendo as negociações da ALCA e também da OMC relaciona-se com a inclusão de aspectos macroeconômicos nas negociações.

Como se sabe, com a abertura do mercado brasileiro, o grande fator de exposição da economia brasileira tornou-se o saldo em conta corrente. Como as exportações não acompanharam as importações, o déficit em conta corrente, que em 1994 era de apenas US\$ 1,68 bilhão, passou para US\$ 33,6 bilhões em 1998, US\$ 25,0 bilhões em 1999 e US\$ 24 bilhões em 2000.

(8) Já existem nos EUA algumas estimativas mostrando que, dada a grande inelasticidade da demanda por produtos agrícolas, o volume das transferências via “loan payments” (que influem positivamente no nível de produção, pois são diretamente vinculadas ao volume produzido), na realidade, estão provocando uma queda considerável na renda dos produtores. Isso porque, caso houvesse, mesmo pequenas reduções na produção via controle de área, a renda adicional proveniente do mercado seria bem mais elevada que o valor recebido do governo por meio dos “loan payments”.

Para cobrir esse déficit em transações correntes, existem três alternativas: investimentos diretos, empréstimos externos e geração de saldos positivos na balança comercial. No caso brasileiro, como as exportações não cresceram mais que as importações, as duas primeiras alternativas têm sido as utilizadas para fechar o balanço de pagamentos. O grande problema é que, a longo prazo, essas duas alternativas tendem a agravar a situação do déficit, devido à remessa de lucros e pagamentos de juros. Portanto, para solucionar o problema de forma estrutural só resta a terceira alternativa, que é a geração de grandes saldos positivos na balança comercial.

Como a geração desses grandes saldos (como foi feito nos anos oitenta) via fechamento unilateral da economia brasileira às importações, além de ferir os acordos subscritos pelo Brasil na OMC, seria um enorme retrocesso na direção do modelo autárquico anterior, a solução é a realização de um grande esforço nacional para aumentar as exportações.

Portanto o sucesso das negociações e a eliminação de algumas barreiras alfandegárias que incidem sobre produtos agrícolas brasileiros em alguns mercados importantes são essenciais para a expansão das exportações na escala necessária para se obter, a longo prazo, equilíbrio nas contas externas.

A experiência mostra que um país em desenvolvimento só entra na linha de preocupação do mundo desenvolvido quando existe uma ameaça concreta de "default" e risco sistêmico ou que o fluxo migratório ilegal esteja ameaçando a segurança, o bem-estar ou o emprego de algum grupo de concidadãos.

Assim, nos "rounds" de negociações deve ser mostrado, de forma bastante explícita, que, da mesma forma que os efeitos positivos da globalização tendem a trazer benefícios para todos, uma crise cambial de grandes proporções nos países em desenvolvimento como o Brasil, devido à "unfair trade" ou às práticas

protecionistas contra alguns produtos agrícolas (ou de origem agrícola), pode trazer graves danos para o sistema financeiro mundial e colocar em sério risco o grande volume de investimento realizado nesses países.

Da mesma forma que os países da UE entenderam que para superar o problema da produção de drogas alguns países da América Latina tinham que ter um tratamento diferenciado em termos de acesso ao mercado europeu, é óbvio que o mesmo raciocínio deve se aplicar a países com grandes "déficits" em conta corrente.

BIBLIOGRAFIA

1. "Free Trade Área of the Américas: What are the Benefits for US Agriculture? **Agricultural Outlook ERS/USDA** Abril de 2000.
2. Moraes, A. L, "A Formação de Blocos Regionais e o Sistema Multilateral de Comércio", **Revista de Política Agrícola**, SPA /MA jan/fev/março de 1999.
3. Maciente, Aguinaldo, **A Formação da ALCA e de um Acordo do Livre Comércio Entre o Mercosul e a União Européia: uma Análise Comparada**. Tese de Mestrado USP, maio de 2000, não publicada.
4. Brandão, Antonio Salazar et al "Acordos Comerciais Sub-regionais e as Negociações da ALCA" em Tironi, L. F, organizador, **Aspectos Estratégicos da Política Comercial Brasileira**, IPEA, Brasília 2001,
5. Inter-american Development Bank (IDB) "Integration and Trade in the Américas" nota periódica agosto de 1996.
6. Coelho, Carlos Nayro "Negociações Agrícolas: Existe uma Saída?" **Revista de Política Agrícola SPA/MA**. out/nov/dez 2000.
7. Colsera, Lino, "A Organização Mundial do Comércio e o Acordo Agrícola" **Revista de Política Agrícola**, SPA/MA, julho/Agosto/setembro 1998.
8. CAMEX, "ALCA: Ganhos Potenciais do Brasil na Agricultura", não publicado agosto 2001.