

# *Agricultura brasileira no Mercosul e no mercado internacional\**

*José Sidnei Gonçalves\*\**

---

## INTRODUÇÃO

O mercado internacional vem passando por profundas mudanças no período recente, entre as quais verifica-se, em linhas gerais:

- a) enquanto as nações desenvolvidas estão mais integradas, as economias periféricas mostram-se mais dependentes das economias industrializadas;
- b) o comércio latino-americano vem perdendo posição relativa ao mesmo tempo em que crescem as transações do sul e sudeste asiáticos;
- c) o comércio latino-americano vem dependendo cada vez mais dos mercados norte-americano e europeu;
- d) nas geopolíticas das grandes nações, o sul e sudeste asiáticos mostram-se estrategicamente mais cruciais para o Japão do que a América Latina para os Estados Unidos (PEREIRA, 1993).

Essas características trazem preocupações efetivas para as economias latino-americanas, em especial as do Hemisfério Sul, pois nesse cenário é mais provável que os países industrializados constru-

\* *Texto preparado para o Ciclo Internacional de Palestras de Curitiba, realizado pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) em 14 de outubro de 1996. Trata-se da consolidação atualizada de vários textos anteriores do autor sobre o tema, nos quais podem ser encontradas análises mais detalhadas. Os principais seriam GONÇALVES & MARTIN (1994), GONÇALVES (1994) e GONÇALVES, PEREZ & SOUZA (1994).*

\*\* *Engenheiro agrônomo, pesquisador científico do Instituto de Economia Agrícola (IEA).*

am uma nova ordem mundial com base nas potências industriais do Hemisfério Norte: Estados Unidos da América (EUA), União Europeia (UE) e Japão.

Nesse contexto, a constituição do Mercado Comum do Sul (Mercosul) emerge como um projeto de inserção soberana desses países na nova configuração geopolítica internacional. Dessa maneira, a integração regional revela-se, muito mais que uma estratégia, uma contingência para enfrentar a realidade. Isso porque a inserção dos diferentes países nessa nova ordem mundial está determinada pela capacidade de realizar reestruturações produtivas internas que os permita adentrar no clube reduzido de nações economicamente dinâmicas no plano mundial, uma vez que está fora de cogitação a generalização das novas tecnologias produtivas e gerenciais para um amplo universo de países. Essa realidade apresenta-se mais dramática quando se visualiza a agricultura, dado que o comércio desses produtos tem crescido a taxas sempre menores que o das manufaturas (ABREU & LOYO, 1994).

A constituição do Mercosul, para que seja um sucesso, exigirá, mais que a simples liberalização do comércio entre os países participantes, uma profunda e integrada reestruturação produtiva dessas economias. No entanto, esse processo não se realiza sem dificuldades e percalços, por isso este artigo procurará destacar esses aspectos diante do que foi realizado nos últimos anos.

## **REALIDADE DO MERCADO INTERNACIONAL E OS PRODUTOS AGRÍCOLAS**

Segundo as formulações liberais, a liberalização do comércio mundial seria necessariamente benéfica para o conjunto dos países em desenvolvimento. Uma vez que a liberalização exigiria fundamentalmente a inserção das nações no processo de desenvolvimento, para os adeptos dessa doutrina as desregulamentações e o fim das práticas protecionistas produziriam o ajuste natural, trariam a estabilidade e disseminariam o progresso, pois as turbulências seriam passageiras (JHONSON, 1988). Entretanto, essa perspectiva não encontra respaldo na realidade, ou seja, os movimentos históricos do mercado mundial, em especial para a agricultura, não necessariamente endossam a supremacia do livre comércio como benéfica para todos os países. Em outras palavras, o mercado mundial não é neutro nem é produto da ordem natural, como acreditam os liberais. Ele é criação da sociedade sob a égide de nações hegemônicas e de estruturas comerciais marcadas pela grande empresa.

A história universal está essencialmente ligada ao desenvolvimento do comércio, num primeiro momento rompendo o localismo regional e tornando-se mercado nacional para num segundo movimento ganhar contornos de comércio mundial. No feudalismo, prevaleciam inúmeras normas que impediam a plena expansão comercial, como as barreiras alfandegárias, principalmente. Na Europa imperava o localismo, onde cada senhor feudal atuava de forma absoluta sobre a faixa de terra relativa aos seus domínios, controlando a movimentação de qualquer mercadoria. As taxas de entrada e saída encareciam o comércio, tanto assim que as primeiras reivindicações das cidades emergentes no século XV eram de abolir esses direitos senhoriais (PIRENE, 1973). O rompimento desses obstáculos, para desgosto dos liberais, não foi obra da ordem natural, mas sim da ação estatal. Isso porque a evolução do comércio internacional nas principais regiões comerciais do globo se deu com base nas companhias de comércio, que eram associações de comerciantes ou de capitais, chanceladas pelos governos, para exploração do comércio em determinadas áreas ou produtos.<sup>1</sup> (LE FRANC, 1948).

As disputas entre as companhias inglesas e holandesas foram a tônica do comércio mundial do século XVI ao XVIII, quando se consolidou a hegemonia inglesa. A política mercantilista tinha dois objetivos essenciais consubstanciados nas companhias: alargamento do comércio e dos domínios coloniais. Dessa maneira realizou-se a conquista dos três continentes pelos europeus, formando o mercado mundial como resultado da intervenção estatal. Portanto, o mercado mundial não é fruto da evolução da ordem natural, mas criação do Estado e estava consolidado e unificado sob hegemonia inglesa no final do século XVIII. No período seguinte, século XIX, a humanidade viveu um período sem precedentes na história da civilização, com cem anos de paz entre 1815 e 1914. Esse pacifismo não foi decorrente da ausência de causas para a eclosão de conflitos, mas de compromisso tácito das grandes potências, sob a égide da Inglaterra. O equilíbrio era mantido por meio dos canhões dos navios ingleses ou pelos cordéis da rede monetária internacional com sede em Londres (POLANYI, 1980).

Posteriormente a esse século de paz, o mundo viveu um grande período de conflitos, tendo passado por duas guerras mundiais, sem que fosse forjada nova ordem hegemônica. O mercado internacional permanecia à deriva, com a conjuntura exacerbando conflitos que acabaram irreconciliáveis, uma vez que não havia um poder hegemônico definido capaz de evitá-los.

<sup>1</sup>*Destaque-se nesse período de construção da hegemonia comercial inglesa, a British East India Company (Companhia das Índias Ocidentais), criada no final de 1608, com monopólio comercial de 15 anos e poderes administrativo e militar nas terras que conquistasse, o que lhe dava papel de excepcional relevância no enriquecimento inglês. A expansão da companhia atingiu seu apogeu na derrota dos franceses em Clive em 1763 expulsando-os da Índia, — que passou ao seu exclusivo domínio. Para enfrentar seu principal rival econômico, a Holanda, a coroa inglesa editou os Ato de Navegação a partir de 1651, organizando várias companhias como a do Mar do Sul (1711), a dos Royal Adventures in Africa (1661) e a da Baía de Hudson (1670). A rivalidade travava-se com as companhias holandesas pois, em 1602, era formada a Oost Indische Company (Companhia das Índias Orientais) com o objetivo de garantir o monopólio do comércio asiático e dar prosseguimento à Guerra com a Espanha. Tinha poder absoluto, dominando os melhores mercados da Ásia e Europa até final do século XVII, possuindo 150 navios comerciais, 40 de guerra e 10 mil soldados. A Companhia das Índias Ocidentais Holandesas foi organizada em 1621 para o comércio com as Américas, empreendendo negócios no tráfico negreiro e tendo sido a responsável pela tentativa de domínio da zona açucareira do nordeste brasileiro (LE FRANC, 1948).*

A Grã-Bretanha não estava em condição de exercê-lo ou não podia fazê-lo sabendo que os Estados Unidos queriam. Depois da I Guerra Mundial, prevaleceu a anarquia e desencadeou os impulsos destrutivos dos distintos nacionalismos [...]. A Segunda Guerra Mundial pôs fim à depressão econômica, como também resolveu as hostilidades que impediam os capitalistas de reformar seus modos de coexistência e forjar uma política de interesse comum. A um preço enorme, surgiu a disposição de realizar experiências mais arrojadas, com as condições que garantissem a ganância e o poder. (FANO, 1975).

No final da Segunda Guerra Mundial tem-se um ciclo virtuoso de desenvolvimento capitalista calcado no investimento, com a institucionalidade das transações internacionais se moldando aos desígnios da nova potência dominante, os Estados Unidos da América. Tendo ficado com seu território à margem do conflito, os EUA detinham no seu final incontestável capacidade econômica e superioridade produtiva. Como as mais importantes potências mundiais tiveram sua estrutura de produção destruída, apenas a importação de produtos e de capitais poderiam recompor a economia arrasada. E para qualquer desses dois elementos, o grande fornecedor eram os Estados Unidos, que por seu lado estavam às voltas com uma capacidade produtiva superior à capacidade de absorção do mercado interno. Assim, a nova estrutura de produção européia foi construída com a presença de empresas norte-americanas nesse continente, num processo de internacionalização que abrangeria todo o globo. (TEIXEIRA, 1983).

As mudanças econômicas globais desse período têm relação direta com o papel exercido pelo comércio mundial como elemento dinamizador da demanda. Mas não se trata da retomada do velho padrão, pois “o comércio internacional de manufaturas cresceu a um ritmo mais intenso que o da produção industrial [...] e são os países que apresentam maior ritmo de crescimento e realizam maiores ganhos de produtividade os que elevam sua participação no comércio mundial de manufaturas” (TEIXEIRA, 1983). E nesse contexto a presença norte-americana mostra-se marcante.

No mercado de produtos da agricultura, rompe-se com o perfil de transações de produtos primários para se transformar, de maneira crescente, num mercado de manufaturados. A “transformação básica da economia internacional no período pós-guerra tem envolvido uma mudança no comércio dos bens de produto nacional para a *standardização*, produção mundial integrada, ou de mercado mundial para a fabricação mundial” (FRIEDMANN, 1991). A característica básica desse processo não é apenas a produção de matérias-primas semi-

processadas, ou em diversos níveis de processamento, mas também em várias localidades. Esse movimento em nível mundial é consolidado numa fase final na “produção de alimentos duráveis” nos países avançados. Uma tendência importante que se verifica é a diversificação crescente das fontes básicas de matérias-primas, bem como a formação de reservas intercambiáveis. Assim, perdem poder de mercado os países especializados na produção de produtos primários e assumem as posições mais relevantes as grandes nações industriais, no caso os Estados Unidos e a União Européia, que, além de maiores economias industriais, são as maiores potências agrícolas.

No mercado mundial do Pós-Guerra, um elemento fundamental para a compreensão de seu movimento global é entender o desenvolvimento de seus agentes principais. São importantes os estados nacionais, onde se concretizam a hegemonia americana e o âmbito das empresas que exercem seu poder de mercado.<sup>2</sup> Não se trata de organizações genéricas, mas de poderosas corporações transnacionais que dominam a parcela preponderante do comércio mundial das principais *commodities*. Essas grandes corporações dominam o sistema agroalimentar mundial, pois dos US\$ 800 bilhões produzidos pela indústria agroalimentar mundial, US\$ 219 bilhões (28%) procediam dos 100 maiores grupos no final dos anos 70, o que corresponde à soma do valor da produção mundial de arroz, trigo e milho. Na metade dos anos 80, esse grupo de empresas controlaria 40% da produção. Essa tendência acirra-se num processo que leva as empresas líderes a ganharem em tamanho e em poder tecnológico, de mercado e financeiro. (GHERSI & RASTOIN, 1981).

Das 100 maiores empresas, 50 são dos Estados Unidos e 21 são inglesas, presentes nos países industrializados, os principais pólos comerciais, sendo que 37% das subsidiárias situam-se em 9 países europeus, 14% na América do Norte, 37% das subsidiárias africanas estão na África do Sul e 96% das da Oceania localizam-se na Austrália e Nova Zelândia. No total, são mais de 2 mil subsidiárias em 67 países. Esses grandes grupos operam em larga escala no comércio de frutas e vegetais, açúcar e sucos, produtos animais, bebidas, óleos vegetais, café, cacau e cereais. (GHERSI & RASTOIN, 1981).

Nos anos recentes, altera-se a nacionalidade dessas empresas. Enquanto em 1983 34 empresas norte-americanas detinham 60,6% das vendas mundiais e 18 empresas européias detinham 33,0% do faturamento, em 1990 42 empresas européias obtiveram 62,2% das vendas e 12 empresas norte-americanas conseguiram 32,1% do total do faturamento. A perda de importância das empresas norte-ameri-

<sup>2</sup> VAGTS (1977), analisando o tamanho e o poder das transnacionais, particularizando o caso norte-americano, argumenta que os investimentos desse País nas subsidiárias estrangeiras representavam US\$ 12 bilhões em 1946 saltando para US\$ 55 bilhões em 1967, e desse último total, 65% ocorreram nos países desenvolvidos. O retorno na forma de juros, dividendos e royalties atingiu em 1967 a cifra de US\$ 5 bilhões anualmente. Cerca de 1/3 das exportações de manufaturados não militares realizadas pelos Estados Unidos foram destinadas a filiais de firmas norte-americanas no exterior, mostrando a importância das relações matriz/filial no comércio mundial. Além dos enormes gastos em pesquisa e desenvolvimento, essas firmas têm importância estratégica no emprego. A Ford, por exemplo, tem 388 mil empregados dos quais 155 mil estão fora dos Estados Unidos, enquanto a Philips tem 85 mil na Holanda e 167 mil em outros países. O poder adquirido pelas transnacionais no Pós-II Guerra permite que elas dominem o mercado mundial, e no final dos anos setenta, das 500 maiores companhias do mundo, 306 eram americanas e 74 européias.

canas é resultado da reorganização do controle acionário dos grupos na década de 80 num conjunto de operações de compra e venda que, apesar dos enormes ganhos para as operadoras no mercado de ações, produziu como resultado a perda de poder relativo dos EUA nesse importante segmento da economia mundial (GREEN, 1993).

Dessa maneira, o mercado internacional, principalmente o de produtos da agricultura, nunca teve o atributo da neutralidade. Como criação realizada sob a égide de uma nação hegemônica. Num primeiro momento prevaleceu a Inglaterra, o momento seguinte foi marcado por uma transição conflituosa com guerras mundiais, o terceiro momento foi de superioridade norte-americana e o momento atual marca a maior presença das nações européias e do Japão numa transição concertada. Por outro lado, a hegemonia comercial das nações instrumentaliza-se pelas suas grandes empresas, sustentadas em decisões geopolíticas dos governos de estados nacionais de origem. A grande mudança estrutural está em que do controle do fluxo de produtos primários passou-se para o de manufaturados agrícolas. Grande nação e grande empresa são, assim, elementos perenes no mercado internacional<sup>3</sup> e os conflitos comerciais, bem como as próprias negociações no âmbito da Rodada Uruguai do General Agreements on Tariffs and Trade (GATT), devem ser entendidos como conseqüência do estabelecimento de uma nova arrumação do mercado mundial em face do novo equilíbrio de forças e à necessidade de alargamento desse mercado.

No pós-guerra, numa tentativa de sustentar a capacidade exportadora de economias mais frágeis (e em certa medida a demanda por importados e a oferta de matérias-primas), surgiram os acordos multilaterais como esquema de regulação do mercado internacional. Negando a idéia de mercado auto-regulável, esses acordos representam um sistema de convênios que, abrangendo os produtos básicos, consistiam na normatização das relações comerciais visando reduzir instabilidades de preços e abastecimento.

Os acordos internacionais sobre produtos básicos são formulados para cumprir um ou uma combinação de 5 objetivos:

- a) aumentar ou sustentar a renda derivada das exportações mediante acordos entre produtores, limitando a produção e/ou as exportações;
- b) fomentar a estabilidade econômica, tanto nos países produtores como nos consumidores, evitando para isso as flutuações excessivas dos preços e das quantidades que entram no comércio, mas sem pretender influir nas tendências de longo prazo;
- c) diminuir os problemas e prejuízos próprios das necessidades de ajustes de longo prazo nos casos de desequilíbrios entre a produção

<sup>3</sup>As grandes tradings companies dominam os principais produtos no mercado internacional sejam de frutas frescas sejam de agriprocessados. Para cada commodity internacional, com poucas exceções, elenca-se um rol de no máximo 5 empresas dominando mais de 2/3 das vendas mundiais. Os maiores produtores, exportadores e importadores são sempre nações desenvolvidas (ou blocos econômicos de nações do mesmo padrão), sendo que a estrutura logística que as grandes empresas detêm nessas economias faz delas dominantes mesmo em produtos não produzidos nessas nações. Exemplos típicos poderiam ser as frutas frescas, como a banana, dominada da produção à distribuição final por 4 empresas (GONÇALVES, PEREZ & SOUZA, 1994). Mesmo para produtos transformados, realiza-se nessas nações apenas o primeiro processamento, como é o caso do Suco de Laranja Concentrado e Congelado (SLCC). Deste modo o espaço para os países em desenvolvimento resume-se à da passagem da antiga posição de primário-exportadores para a do fornecimento de semi-elaborados, posição superior mas ainda secundária e subordinada.

e consumo, particularmente em situações de baixa elasticidade de oferta e demanda;

d) contrapor à contração dos mercados que para os produtos primários supõem medidas protecionistas ou os acordos preferenciais adotados nos países importadores;

e) servir de instrumentos para a formulação de planos intergovernamentais de produtos básicos de mais amplo alcance, tendo em conta tanto as transações comerciais como as ajustadas em condições especiais, as políticas nacionais em matéria de produção, preços e reservas, e a estreita vinculação que guardam entre os problemas do comércio de produtos básicos, e ajuda e os programas de desenvolvimento. (BLAU, 1964).

A evolução histórica desses acordos multilaterais de comércio de produtos básicos tem sido marcada por constantes problemas de renovação. A reestruturação da institucionalidade das regras das transações internacionais não perdoaria esses instrumentos, ainda que eles fossem relevantes para alguns países. A década de 80 ficou marcada pelo contínuo fracasso das renegociações dos acordos multilaterais de produtos básicos no mercado mundial. A reorganização dos espaços do comércio mundial tem sido marcada pela defesa de uma ampla liberalização dos mercados e, dentro da lógica de defender mercados e ampliá-los, generalizou-se a condenação pelas nações desenvolvidas de intervenções que “desvirtuavam” os preços relativos. Assim, “o colapso virtualmente simultâneo dos acordos do café e da borracha mostrou que não havia mais que qualquer disposição entre os países do Grupo dos Sete (G-7) de ajudar os países em desenvolvimento por meio de sistemas de sustentação de preços [...] a maior mudança de atitude na direção de acordos de *commodities* era a percepção de que se os pactos existentes não funcionaram, qualquer um firmado no futuro tinha também muita chance de não funcionar” (BLACKWELL, 1993).

Na verdade, a alegação de que os acordos imputavam preços muito elevados e crescentes para os consumidores dos países desenvolvidos importadores não encontra respaldo na realidade. Os preços internacionais de alimentos, em valores constantes, foram decrescentes de 1900 a 1990, pois a grande amplitude da alta das cotações alternada com quedas significativas não esconde a tendência persistente de redução. Por outro lado, políticas unilaterais de países desenvolvidos, como a *Farm Bill* de 1985 dos EUA, provocam impactos expressivos levando os preços internacionais de alimentos a atingir níveis extremamente baixos. (TYERS, 1990). Isso revela a capacidade de esses países “administrarem” os preços vigentes nas transações internacionais dos principais produtos. Como as cotações

internacionais não pressionaram os preços para cima, as verdadeiras razões estão afetas às políticas internas e à estratégia global de abrir mercados para permitir políticas ativas de exportação para desovar estoques reduzindo custos de manutenção e desmobilizando recursos que, em última análise, acabam permitindo a continuidade de suas políticas de subsídio à produção.

Os chamados países consumidores são, para uma ampla gama de produtos agropecuários, os principais produtores e também os maiores vendedores mundiais e por isso os grandes concorrentes dos exportadores de produtos básicos. O trigo tem nos Estados Unidos, no Canadá e na UE importantes produtores e exportadores. O algodão tem a concorrência das fibras sintéticas que já abastecem metade do consumo mundial e enfrenta o predomínio exportador dos EUA e recentemente da UE com a incorporação da Grécia a esse bloco supranacional. O açúcar tem na High Fructose Corn Syrup (HFCS) e sucedâneos importante substituto e confronta-se com o crescimento das produções norte-americana e européia. A borracha natural sofre o impacto do surgimento e evolução da borracha sintética ainda que, juntamente com o cacau e o café, seja dos poucos produtos cuja produção dos países em desenvolvimento seja majoritária. Isso sem citar outras mercadorias agrícolas onde a supremacia produtiva e comercial das duas grandes potências agrícolas mundiais é avassaladora.

O panorama fica ainda mais grave quando se constata que a prática generalizada de subsídios à exportação pelos Estados Unidos e União Européia tem tido, na inexistência de barreiras protecionistas nos países em desenvolvimento, um efeito devastador sobre as agropecuárias locais. Dessa maneira, com a regressão da capacidade interna de produzirem o suficiente para satisfazerem ao menos parte de suas necessidades, muitos países em desenvolvimento tem caído numa dependência extrema da oferta desses produtos a preços baixos. O Peru é um exemplo importante na América Latina, pois as seguidas políticas macroeconômicas e a liberalização do mercado interno de produtos agrícolas acabaram praticamente sucateando sua agropecuária (PLATA, 1992). No Brasil, tem-se um caso ainda mais significativo, que é o do algodão. A cotonicultura brasileira era considerada uma das mais eficientes e modernas do mundo, com níveis de qualidade e produtividades crescentes que capacitavam o país a competir em igualdade com as principais nações algodoeiras. A partir de 1989, numa adesão unilateral à plena liberalização do mercado algodoeiro interno, em função do produto norte-americano e europeu pesadamente subsidiado, em menos de três anos o Brasil passou de importante exportador para um dos maiores importadores



da fibra, adquirindo externamente metade de suas necessidades (GONÇALVES, 1993a). Os mercados dos países em desenvolvimento jogam, portanto, papel estratégico no ajuste e continuidade das políticas setoriais das duas grandes potências agrícolas mundiais.

Não é de se estranhar então que, desde a emergência do neoliberalismo no início dos anos 80, principalmente a partir do Governo Reagan nos Estados Unidos e do Governo Thatcher na Inglaterra,

a palavra de ordem passou a ser desregulamentação [...] o fracasso dos acordos de produtos de base se deve à falta de entusiasmo dos países desenvolvidos, consumidores, com esse tipo de mecanismo que regulamenta o mercado de "commodities" [...]. A década de 80 foi penosa para os produtores que viram os acordos de produtos de base serem desrespeitados pelos consumidores [...]. Tratava-se, no entanto, de um liberalismo qualificado [...] enquanto viam com maus olhos os acordos internacionais porque pregavam a desregulamentação, os países desenvolvidos subsidiavam produtos agrícolas como trigo, açúcar e oleaginosas, reduzindo assim as vantagens comparativas dos países em desenvolvimento (TACHINARDI, 1993).

## **FORMAÇÃO DE BLOCOS ECONÔMICOS E O FRACASSO DA RODADA URUGUAI**

No movimento recente do comércio mundial ocorrem movimentos de globalização e regionalização. ABREU & LOYO (1994) observam

na economia mundial uma clara tendência no sentido da globalização como resultado do declínio dos custos de transportes e comunicações e da importância crescente de firmas com atuação em escala mundial [...] a consciência das dificuldades envolvidas na harmonização global de políticas tem sido um poderoso estímulo à formação e à ampliação de blocos econômicos.

O processo de globalização integra crescentemente a economia mundial, principalmente as nações relevantes na ótica geopolítica, produtiva e comercial. Centra-se na:

- a) superação da Guerra Fria que acabou dando lugar à perspectiva de construção de uma economia global;
- b) participação crescente do comércio internacional e das transações financeiras no produto mundial;
- c) estratégias empresariais mundiais procurando obter vantagens produtivas e comerciais diversas e com isso ampliar a participação no mercado mundializado (PEREIRA, 1993).

Associa-se a isso a financeirização da riqueza com a expansão vertiginosa do mercado financeiro mundial integrando um amplo universo de economias. As empresas se integram nessa lógica abrindo filiais em paraísos fiscais (mercados financeiros *of shore*, livres de regulamentação impeditiva do movimento de capitais), para viabilizar posições competitivas nas principais *commodities*. As políticas macroeconômicas nacionais ficam fragilizadas com a perda de controle sobre o movimento das empresas no plano externo (BRAGA, 1991).

No plano do comércio mundial a defesa do neolivrecambismo tem sido a tônica predominante, contraditoriamente ensejada na agricultura, por nações ou blocos nacionais praticantes de políticas de sustentação ativa de suas exportações. O processo de globalização está problematizado exatamente por “essa necessidade de harmonização das regras institucionais entre países, de forma a facilitar os fluxos financeiros e comerciais” (PEREIRA, 1993). No comércio internacional de produtos agrícolas tem-se a luta pelo domínio de mercados entre os Estados Unidos e a UE. Os EUA fazem valer o poderio produtivo do seu segmento agropecuário tanto no aspecto tecnológico como de capacidade produtiva. Como economia continental, com um *agribusiness* extremamente dinâmico, para os norte-americanos as transações internacionais de produtos agroindustriais conformam-se estratégicas. E, nesse contexto, a liberalização geral dos mercados agrícolas abriria espaço para essa superioridade produtiva, notadamente na UE, onde várias cadeias produtivas são extremamente protegidas.

O processo de renegociação para a conclusão da Rodada Uruguai do GATT tornou explícitas as posições dos contendores principais, os Estados Unidos e a União Européia, coadjuvados pela presença dos New Agricultural Countries (NACs), organizados em torno do Grupo de Cairns (Brasil, Argentina, Chile, Uruguai, Colômbia, Tailândia, Filipinas, Indonésia, Malásia, Austrália, Nova Zelândia, Fidji, Canadá e Hungria). Esse processo representou mais uma etapa das lutas por mercados com resultados finais bastante modestos de liberalização do comércio agrícola diante do que apregoava a radicalidade da posição neolivrecambista norte-americana. De qualquer maneira, incluiu as questões agrícolas na ordenação, disciplinadoras das relações multilaterais, bem como definiu parâmetros para evitar aumentos substantivos dos subsídios. Por outro lado, preservou-se a possibilidade de cada Estado Nacional ensejar políticas agrícolas e foram consolidados os “tetos máximos” de tarifas para proteger suas produções de eventuais “danos” decorrentes da importação de produtos subsidiados na origem. No tocante aos produtos, a

possibilidade de ganhos se situaram em níveis inferiores aos esperados (JANK & BASTOS FILHO, 1993).

Na redução dos subsídios, os avanços foram extremamente tímidos. A decisão de efetuarem-se cortes de 21% dos volumes exportados pelos países desenvolvidos e de 36% no valor global dos subsídios em seis anos, com a opção de cada país escolher como período base 1986/90 ou 1991/92, tornou-se quase inócua. Este artifício “possibilita a manutenção dos níveis atuais de subsídios nos países desenvolvidos: cada país ‘escolhe’ o momento de maiores subsídios e corta a partir daí, mantendo assim os níveis atuais [e com isso] o acordo final não garante qualquer vantagem adicional de mercado” (JANK & BASTOS FILHO, 1993). Também cética é a posição de LOPES (1994) ao colocar que

apesar de indispensável aos interesses agrícolas de longo prazo, o Acordo Agrícola da Rodada Uruguai do GATT contém uma Cláusula da Paz que é uma verdadeira paz armada. De fato, para que a União Européia aderisse ao acordo, tivemos que pagar um alto preço, consubstanciado em cláusulas que manterão, por bom tempo, as tarifas elevadas, os pagamentos diretos aos produtores, a flexibilização de outros dispositivos, as salvaguardas especiais para surtos de importações e volumes elevados de subsídios nas políticas internas e de exportação. Ademais, algumas cláusulas inibem o uso de instrumentos tradicionais contra práticas desleais de comércio.

Resultante da Rodada Uruguai do GATT foi a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que atuará na formulação e acompanhamento das normas aplicadas à regulação do comércio internacional. Essa entidade buscará limitar as ações de caráter unilateral dos países atuantes no mercado mundial dentro dos limites estabelecidos pela renegociação recente, sendo que a condição para os ingressantes está na aceitação, sem exceção, de todo os acordos negociados na Rodada Uruguai. Os países que não têm aceitado a aplicação de regras para propriedade intelectual e industrial devem implementar o acordo estabelecendo uma legislação compatível no plano interno para ganharem condições de ingresso na OMC. Outro aspecto que reflete o controle do poder dentro da organização é a rejeição pelos norte-americanos da decisão por maioria simples, pois isso significaria aumentar o poder de inúmeros países subdesenvolvidos. Como não prosperam as tentativas de distribuição dos votos segundo o peso comercial, utilizou-se o sistema de voto qualificado com a exigência de aprovação de três quartos dos votos visando permissão a um membro para renunciar a uma obrigação (SCHEFFER, 1994). Desse modo, cria-se extrema dificuldade para o não

cumprimento dos acordos e, da mesma maneira, se fortalece a posição dos países desenvolvidos em face das demais nações.

A nova institucionalidade da regulação do comércio internacional reflete de maneira nítida a construção de uma nova correlação de forças no poder mundial. A não adoção de um poder relativo maior dos Estados Unidos não os permite mais fazer valer de forma incontestada sua posição, tendo de compartilhar a decisão com os demais países desenvolvidos. Isso a despeito de ainda possuírem a maior economia do globo e de compreenderem um espaço comercial de dimensões gigantes. Tanto no plano comercial e financeiro como geopolítico, o unilateralismo norte-americano foi substituído pela busca de soluções concertadas nos fóruns de decisão dos chamados países ricos, no Grupo dos Sete (G-7), que abarca os países mais ricos do mundo (EUA, Japão, Alemanha, França, Grã-Bretanha, Canadá e Itália), ou nos demais organismos internacionais onde esses países têm feito prevalecer posições antes definidas entre eles. A competição entre as economias, em função da não adoção da idéia de liberalização plena do comércio agrícola, tende a fortalecer as iniciativas de formação de blocos.

O fracasso da postura neolivrecambista nas relações comerciais internacionais traz à luz a constatação histórica de que o

aspecto relevante do liberalismo econômico no plano internacional é que ele, historicamente, só tem efetivamente afirmado quando houve uma potência dominante suficientemente competitiva para dele beneficiar-se e suficientemente poderosa para impô-lo aos demais países. Assim ocorreu no século XIX sob a influência da Grã-Bretanha. Assim ocorreu depois da II Guerra Mundial sob a égide dos Estados Unidos [...] [e fora dessas condições não há como manter] um sistema comercial não discriminatório [sem] uma superpotência econômica interessada em sustentá-lo e capaz de o fazer [...] a erosão do sistema multilateral e não discriminatório fortaleceu a tendência para o surgimento dos megablocos (SOUTO MAIOR, 1991).

A impossibilidade de constituição da plenitude das liberalizações comerciais, bem como a persistência de enormes dificuldades para a diminuição das divergências sobre as políticas internas nas principais nações desenvolvidas, abre espaço para a busca da realização desse intento num universo geográfico mais reduzido. Desse modo, fortaleceu-se a estratégia da União Européia (UE) forjando o Espaço Econômico Europeu (EEE) e construiu-se o North American Free Trade Adjustment (NAFTA) integrando as economias do Canadá e do México à norte-americana. Esses dois blocos contemplam

duas das maiores potências industriais e as mais importantes agriculturas mundiais, ambas sustentadas em políticas protecionistas.

Na América do Sul surgiu o Mercado Comum do Sul (Mercosul) pelo Tratado de Assunção em 1991, envolvendo a Argentina, o Brasil, o Uruguai e o Paraguai e, mais recentemente, incorpora-se ao processo o Chile e caminha-se para inserir também a Bolívia. As transações comerciais entre esses países têm crescido substancialmente nos anos 90, inclusive com inúmeras empresas passando a atuar numa perspectiva de mercado regional mais amplo e, com isso, rompendo com as estratégias essencialmente nacionais de até então. Entretanto, a realidade do Mercosul mostra o prevalecimento, até o momento, de um movimento quase puramente mais calcado na expansão dos negócios intrapaíses do que na procura de uma inserção internacional baseada em estratégias comuns. Isso, entre outras causas, porque tem-se enormes desafios a serem vencidos, dentre os quais o mais relevante é a harmonização das políticas macroeconômicas.

De qualquer modo, na América Latina, a integração econômica avança significativamente com expressivo crescimento das transações comerciais. Na maioria dos governos regionais, a prática de proliferação de constituição de áreas de livre comércio, uniões alfandegárias e acordos bilaterais de troca representa um caminho a ser seguido numa busca do regionalismo aberto. Contudo, inexistem ainda a configuração de amplo e entrelaçado conjunto de alianças comerciais evoluindo para uma zona hemisférica de livre comércio, podendo mesmo os acordos regionais constituírem-se em dificuldades para a realização desse intento.

Além disso, os acordos poderão reforçar, ao invés de reduzir, as diferenças entre os países da região, sendo que esses mecanismos estarão sempre problematizados pela vontade individual de cada país em ser aquinhado com a inclusão no NAFTA, acirrando assim as disputas internas. Até mesmo essa perspectiva pode ser equivocada, pois o livre comércio com os Estados Unidos pode render pouco avanço nas transações externas de muitos países, uma vez que apenas o Brasil e o México seriam substancialmente beneficiados dado que as tarifas aduaneiras norte-americanas são baixas para os produtos exportados pela maioria dos países. Ressalte-se ainda que a entrada no NAFTA mesmo para o Chile não vai ser fácil porque “os outros países não têm a importância estratégica para os Estados Unidos que tem o México” (FIDLER, 1994).

Exatamente essa perda de importância estratégica para as economias capitalistas desenvolvidas pesa sobre a maioria dos países

em desenvolvimento. As reservas de recursos naturais tiveram sua relevância reduzida com a emergência da nova indústria e a existência de mão-de-obra barata deixa de ser um fator preponderante para o processo de expansão capitalista com o advento da 3ª Revolução Industrial, podendo mesmo ser tomada como elemento inibidor do investimento com o aumento da miséria e a partir dela a explosão da marginalidade social, elevando a insegurança. No tocante aos produtos agropecuários essenciais, os países desenvolvidos inverteram a relação com os em desenvolvimento, dado que tendo superprodução necessitam exportar e não comprar. Nesse quadro,

não há lugar para a América do Sul entre as prioridades estratégicas das grandes potências, já que esta região, como de resto a África, nem constitui um desafio positivo em termos de competitividade econômica, nem um desafio negativo em termos de rompimento do equilíbrio de poder [...]. Pela primeira vez, a América do Sul está condenada a tomar sua história nas próprias mãos, mesmo porque já não existe a alternativa de queixar-se de que os interesses estratégicos do imperialismo a reduzem ao atraso e à dependência. Já não se trata de acusar o imperialismo de explorar-nos. Para alguns o problema é que o imperialismo não quer mais explorar-nos (ALBUQUERQUE, 1991).

## POLÍTICAS AGRÍCOLAS DA UNIÃO EUROPÉIA, EUA E BRASIL

Na órbita da produção, as teses liberais, tanto quanto no comércio internacional, não dão conta da análise das mais importantes agriculturas mundiais, que também não tiveram seu desenvolvimento sustentado pela livre força do mercado. A agricultura norte-americana, a mais produtiva e moderna do mundo, sempre esteve protegida pela intervenção estatal. A conquista do Meio Oeste transformando os então desertos inabitáveis da América numa área agrícola altamente produtiva não foi obra da ordem natural nem de colonos desprotegidos, numa epopéia típica do desafio americano. A cavalaria expulsava nações indígenas e dava cobertura para agricultores que ocupavam terras públicas apoiados pelo Governo com facilidades de crédito e criação da infra-estrutura. O Departamento da Agricultura, uma das primeiras agências estatais, foi criado em 1862, quando também foi editado o Homestead Act, que transformou a terra de domínio público em propriedade privada calcada na pequena e média unidade e não no grande latifúndio.<sup>4</sup> A rede de escolas agrícolas e estações experimentais estabelecidas no mesmo período deram sustentação ao progresso tecnológico.

<sup>4</sup> O papel do Estado norte-americano no processo de colonização do Oeste é caracterizado por MANN e DICKINSON (1980). A base da moderna agricultura desde cedo teve a intervenção estatal a constituir-la tanto aportando capital como principalmente viabilizando-a tecnologicamente, pois o padrão tecnológico europeu não permitiria desenvolver aquelas áreas de fronteira e não seriam colonos isolados que executariam tal tarefa envolvendo como principal base a química de fertilizantes e o melhoramento genético. Interessante ressaltar que também na última metade do século XIX surgem as grandes organizações dos agricultores norte-americanos, como o movimento Grange, que passou a lutar por políticas públicas e suas mais expressivas vitórias foram a normatização das tarifas ferroviárias, passando a serem entendidas como de serviço público, e a criação das estações experimentais (LOPES, 1996).

A agricultura norte-americana, ainda no século XIX realizava a expansão agropecuária integrada a uma indústria distinta de bens de consumo, a agroindústria. Essa lógica de ocupação do espaço geográfico disseminou dinamismo com as plantas de agriprocessamento indo na cola da expansão da fronteira agrícola produtora de matérias-primas. Desde cedo surgem aí a base de sustentação da política agrícola, os empresários do comércio e armazenamento de produtos agrícolas, a indústria de insumos e máquinas e, aí sim, os agricultores. A produção agropecuária tinha papel estratégico no processo de desenvolvimento industrial como demandante de produtos e ofertante de matérias-primas e alimentos, sendo portanto elemento fundamental da dinâmica econômica.<sup>5</sup>

Nos anos 30 deste século, emergiram as lutas pelos preços de paridade, em plena depressão que abalava a agricultura norte-americana. Na administração Franklin Roosevelt, em 1933, foi adotado o Agricultural Adjustment Act (AAA) prevendo a paridade de preços produto/insumos e suporte de preços para produtos básicos. A Commodity Credit Corporation (CCC) atuaria no financiamento da produção e seguro contra risco, praticaria a aquisição de safras ou adiantaria recursos para a comercialização. Todas essas políticas, associadas a vários instrumentos, reverteram a queda de preços. Assim, a superprodução não tardou a reaparecer e a necessidade de escoamento da produção via exportação passou a ser a alternativa. O desenvolvimento dessa agricultura protegida pelo Estado, envolvendo todo o *agribusiness* (que contemplava subsídios ao consumo como o *food stamps*), forjou o predomínio mundial da agricultura dos EUA, calcada em produtividades elevadas crescentes, o que produz uma superioridade expressiva em termos “competitivos” (ENCISO & ESQUIVEL, 1990).

Depois da II Guerra Mundial, os mecanismos institucionais e a política agrícola têm quatro aspectos principais:

- 1) regulação do sistema produtivo agrícola, removendo as flutuações de renda e os riscos, promovendo uma demanda estável para insumos agrícolas e indústrias de processamento;
- 2) incorporação dos fazendeiros ao circuito de consumo nacional;
- 3) incentivo à redução da área para evitar maiores excedentes e um teto para paridade de preços para controlar gastos;
- 4) envolvimento de uma força de trabalho fortalecendo sua legitimidade.

<sup>5</sup> Assim como Karl Marx havia caracterizado a Inglaterra como o locus onde a acumulação capitalista se desenvolveu de forma pioneira e única (MARX, 1983), uma vez que nesse espaço as condições se apresentaram no seu todo, pode-se dizer que no capitalismo monopolista isso coube aos Estados Unidos, notadamente na soldagem da produção de bens de capital e a agroindústria. Conforme FRIEDMANN e MCMICHAEL (1989), a participação estatal foi elemento essencial para a economia americana, constituindo o “complexo alimentar” já no século XIX. Desse modo, o desenvolvimento da agricultura foi protegido no avanço do capitalismo monopolista.

A tecnologia agrícola, tanto nos insumos como na biologia e processamento, e a política de suporte ao consumo (*food stamps*) e de estímulo à exportação (PL 480), associados aos mecanismos acima descritos, fizeram da agricultura americana a supridora do mercado mundial de produtos agrícolas, notadamente de grãos.<sup>6</sup>

As linhas mestras da política agrícola dos Estados Unidos da América na década de 70 eram organizar um agressivo movimento de exportação com várias metas definidas, impor o princípio de livre comércio nos produtos agrícolas aos países com os quais os EUA mantêm relações comerciais, abrir os mercados socialistas às exportações agrícolas norte-americanas, transferir as exportações de alimentos para países em desenvolvimento, financiadas pelo governo de acordo com a Lei 480.

Paradoxalmente, a estratégia recente de sustentação da hegemonia norte-americana baseia-se na defesa persistente da ideologia liberal, ainda que “o mais típico da política agrícola dos Estados Unidos foi a participação profunda do governo na economia agrícola” (BURBACH e FLYNN, 1982).<sup>7</sup>

A política agrícola européia veio como resposta a esse domínio americano, um dos seus motores essenciais, abrindo caminho para a criação da Política Agrícola Comum (PAC) com a preocupação de segurança alimentar. A partir do Tratado de Roma de 1957, vários passos foram dados na consolidação da política agrícola européia. Com base no direito fiscal compensatório aplicado na comercialização agrícola, nivela-se o preço do produto importado ao do produto comunitário, no tocante tanto à entrada das importações quanto à saída via exportações. No direito compensatório, “o preço institucional pode ser o dobro do preço mundial sem que haja um efeito de proteção convencional ao produtor doméstico” (MARQUES, 1988).<sup>8</sup>

Os objetivos da PAC são:

- 1) incrementar a produtividade via promoção do progresso técnico e assegurar um procedimento racional da agricultura e uma utilização ótima dos fatores de produção, sobretudo o trabalho;
- 2) assegurar um nível de vida justo para o agricultor e incrementar suas rendas;
- 3) estabilizar os mercados;
- 4) assegurar a oferta;
- 5) manter preços razoáveis ao consumidor.

<sup>6</sup> A agricultura americana exportou o seu “fordismo” na fase de prosperidade capitalista no pós-II Guerra. A forma de produzir dos EUA foi irradiada para todo o mundo no bojo da expansão capitalista. Gestado no final do século XIX, esse “agribusiness” respondia no final dos anos 70 por 40% do Produto Nacional Bruto dos EUA (KENNEY et al., 1987). A expansão da forma de produzir também trouxe consigo a disseminação do regime alimentar calcado na cadeia de cereais e de carnes para todo o mundo substituindo os regimes alimentares nativos (FRIEDMANN, 1991).

<sup>7</sup> Nas palavras de BURBACH e FLYNN (1982), “os norte-americanos invocam os princípios do livre comércio e da vantagem comparativa dos defensores do Império Britânico no século XIX”. Ressalte-se que Alberto Passos GUMARAES (1979) já tinha bravamente se batido contra o “imperialismo” no domínio da produção e mercado de alimentos por parte dos EUA, tendo o cereal como arma e fome como poder de dissuasão.

<sup>8</sup> A análise da PAC pode ser vista em MARQUES (1988), principalmente o conteúdo do instrumento legal do direito compensatório. Essa política foi aceita e chancelada pelo GATT nas Rodadas Dillon (1960-61), Kennedy (1964-67) e Tóquio (1973-79), e finalmente na Rodada Uruguai foram mantidos os seus principais instrumentos.



A face mais conhecida e importante da PAC é a política de preços. Essa não foi adotada de imediato mas construída no tempo para reduzir as disparidades regionais de forma a atender às perspectivas antagônicas. No caso dos cereais, por exemplo, no período 1962-67 os franceses elevaram os preços por meio de taxaço e os alemães deram subsídios compensatórios e financiaram a modernização enquanto não baixassem os preços. Apenas no início da década de 70 é que os europeus passaram a atuar decisivamente numa política agrícola comum, para o que contribuíram diversos fatores desestabilizadores (HILL, 1984 e MARQUES, 1988). A PAC permitiu a conquista da auto-suficiência alimentar em 1979 quando a então Comunidade Econômica Européia (CEE) passou à posição de exportadora líquida. Isso quando o velho dilema da superprodução retornava à agricultura norte-americana (MARQUES, 1988 e BURBACH e FLYNN, 1982).<sup>9</sup>

Assim, tanto a agricultura norte-americana quanto a européia, mesmo partindo de causas diversas, são produtos da intervenção estatal. A manutenção das políticas agrícolas levou à produção de excedentes e propiciou maior renda para o produtor rural compatível com o aumento de bem-estar e modernização tecnológica. Tão convergentes são os resultados que, em ambos, até mesmo as medidas para controlar os excedentes agrícolas produziram os mesmos efeitos. Aos estímulos de redução da produção, os agricultores responderam, em distintas realidades, com aumento de produtividade, recolocando a questão da superprodução. Também são extremamente semelhantes os aspectos que poderiam ser tomados como negativos, como a concentração da terra não sustada pelas políticas adotadas, a distribuição de montantes expressivos de recursos nas mãos de poucos beneficiários, acirrando a diferenciação interna a cada realidade, e a presença de alguns produtos como os mais contemplados com recursos, tais como os cereais e alimentos do complexo protéico-animal.<sup>10</sup> Paradoxalmente, os desvios não são fruto da força da intervenção estatal, mas de sua fraqueza para contrarrestar a essência produtora de desigualdade do desenvolvimento capitalista.

Encerrando essa caracterização das políticas agrícolas, a agricultura brasileira tem sido apresentada, como as demais dos NACs, como resultado de um processo calcado unicamente na livre iniciativa. Entretanto, a história desmente essa formulação. Retrocedendo até o início do século verifica-se que na hegemonia cafeeira ameaçavam-se elementos comprobatórios da proteção estatal. Concomitantemente com a emergência do café, tem-se fatos fundamentais ao processo de avanço da agricultura:

<sup>9</sup> A volta da superprodução, numa situação onde o mercado mundial é disputado não mais só pelos Estados Unidos mas pela União Européia e pelos New Agricultural Countries (NACs), faz universal a frase de COX, LOWE e WINTER (1986): "agora a agricultura é vítima de seus espetaculares sucessos".

<sup>10</sup> Sobre os reflexos das políticas agrícolas, no caso dos Estados Unidos, ver: ENCISO e ESQUIVEL (1990); GOSS, RODEFELD e BUTTEL (1980); BUTTEL (1990); além de MACLENNAN e WALKER (1982). No caso da União Européia, ver: JORDANA (1989); BONANO (1989) e HAMILTON (1991).

- 1) a Lei de Terras de 1850 e a Lei Áurea de 1888 promoveram ao mesmo tempo o fim da escravatura e a metamorfose da renda, antes capitalizada no escravo para a terra. Tem-se assim ao mesmo tempo a terra e o trabalho transformados em mercadorias;
- 2) a Proclamação da República e a constituição da federação em substituição ao governo centralizado do Império permitiram a organização do aparato institucional de apoio à produção cafeeira nas províncias que ficaram sob domínio da burguesia ligada ao café, como São Paulo.<sup>11</sup>

A política de valorização do café, decorrente do Convênio de Taubaté de 1906, deu início muito cedo à proteção estatal à agricultura brasileira. Em 1924 criou-se o Instituto do Café do Estado de São Paulo para tal finalidade. Em ambos os casos, ocorreu a manutenção de enormes estoques nas mãos governamentais e de preços mais elevados aos cafeicultores. Na primeira crise de excesso de estoques o mercado mundial absorveria os excedentes na década de 1910 e na segunda, o problema transporia a década de 1930, quando o Governo Federal recentralizaria as políticas. Essas políticas do café são de cunho anticíclico de corte keynesiano, onde a ação governamental evita uma depressão desastrosa, tanto social como economicamente, que seria produto da incapacidade do mercado em obter a auto-regulação. Seus resultados são a manutenção do dinamismo expansivo de produção e ocupação de fronteiras geográficas do complexo cafeeiro e o surgimento e avanço da indústria nascente.<sup>12</sup>

A revolução de 1930 não desmontou essa instrumentação, ao contrário, ampliou-a para os principais produtos. No café, em 1931, era criado o Conselho Nacional do Café, depois Instituto Brasileiro do Café, para executar políticas para a atividade. Na cana para indústria criou-se o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA) pelo Decreto 22.789, de 1º de junho de 1933. Numa perspectiva distinta da que ocorreu com o café e a cana-de-açúcar tem-se nos anos 70 o caso do trigo, cujo objetivo é a auto-suficiência do abastecimento interno. A intervenção no “mercado” do trigo deu-se com o poder do monopólio da comercialização pelo Banco do Brasil, tanto do trigo importado como do nacional, e de um estímulo à modernização setorial. No setor florestal as diretrizes básicas estão consubstanciadas no Código Florestal, Lei 4.771, de 15 de setembro de 1965, mas a mais poderosa medida adotada foi a dos incentivos fiscais, de acordo com a Lei 5.106, de 2 de setembro de 1966. Essas políticas,

<sup>11</sup> *A conquista do Oeste paulista não se deu por obra e graça de atos heróicos, tal como os pioneiros do meio Oeste americano, a proteção estatal foi decisiva. Começa aí a montagem de portentoso aparato institucional envolvendo a pesquisa agropecuária tanto para a geração de tecnologia para o café como para a pecuária. O Instituto Agrônomo criado em 1887 não vingou sob auspícios do Império mas ganhou expressão quando foi transferido para a esfera provincial em 1891 e a pesquisa zootécnica teria origem no Posto Zootécnico da Mooca em 1905. A essas estruturas se associam redes de estações experimentais e de escolas agrícolas como a Escola Prática de Agricultura Luíz de Queiroz, que iria se transformar na Escola Superior de Agricultura Luíz de Queiroz (ESALQ/USP). Ao governo provincial de São Paulo coube a regularização e apoio à imigração, notadamente italiana, que viria ser a mão-de-obra utilizada nos cafezais e na indústria nascente e os estímulos à construção de estradas de ferro para as regiões produtoras. Assim a proteção estatal deu sustentação ao ciclo de acumulação privada, de formação e evolução do chamado complexo cafeeiro (GONÇALVES, 1993b).*

<sup>12</sup> *Sobre essa prática intervencionista escreveria FURTADO (1989) que a burguesia cafeeira paulista perceberia bem cedo a importância do controle do Aparelho de Estado e de ensejar a intervenção estatal para concretizar os seus interesses econômicos. Mostra o autor não só a utilização da intervenção estatal como reguladora do mercado como a importância da política anticrise de valorização do café para a economia brasileira nos seus desdobramentos posteriores.*

persistentes e aprimoradas no tempo, conformaram estruturas produtivas extremamente competitivas.<sup>13</sup>

As políticas de impactos mais significativos decorreram da implementação do processo de industrialização (que incluiu a modernização da agropecuária com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural – SNCR) deslanchado na metade dos anos 60. A década de 70 correspondeu ao período áureo dessa política econômica no qual:

- a) o crédito rural subsidiado administrado por “pacotes tecnológicos” modernizava as técnicas de produção das principais atividades agropecuárias, aumentando a produtividade da terra e do trabalho no campo (GATTI, VIEIRA & SILVA, 1993);
- b) era implementado o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) que internalizaria as modernas plantas industriais de fertilizantes, defensivos agrícolas e de tratores, ou seja, “os bens de capital para a agricultura” (KAGEYAMA et al., 1990);
- c) a indústria de agroprocessamento estimulada por crédito estatal aumentava consideravelmente sua capacidade de transformação (BELIK, 1992);
- d) a estrutura varejista das grandes metrópoles sofria verdadeira revolução com a emergência dos supermercados (CYRILLO, 1986).

Portanto, no final dos anos 70 estavam assentadas na agricultura brasileira as plantas produtivas e a base técnica da 2ª Revolução Industrial.<sup>14</sup>

A agricultura brasileira desenvolveu-se, portanto, sob os auspícios da proteção estatal, tendo enfrentado para alguns produtos em épocas específicas também o problema da superprodução (cana-de-açúcar e café, por exemplo) vivido pelas agriculturas européias e norte-americanas. A diferença é que na maioria das vezes não se trata de produtos alimentares destinados ao consumo doméstico mas de essências destinadas à exportação. As supersafras brasileiras do período recente mostram a enorme capacidade de resposta de um setor modernizado, mas cujo mercado interno não dá conta de sustentar uma expansão mais significativa. Isso como reflexo de uma estrutura social desigual que faz a demanda efetiva ser muito menor que a demanda potencial. Noutras palavras, uma parcela ponderável da população não participa da demanda de alimentos por insuficiên-

<sup>13</sup> As políticas para o complexo sucroalcooleiro pode ser vista em SZMRECSANYI (1979) para o período 1930-75 e em VEIGA FILHO, GATTI e MELLO (1980) para a fase posterior quando se efetivou o Programa Nacional do Alcool (PROALCOOL). Para o café, ver os inúmeros vai-e-vem de medidas historiados por FREITAS (1979) e para o complexo florestal ver BAQUERO (1992). No caso do trigo tem havido uma reversão da expansão da produção, que tendo beirado a auto-suficiência no final dos anos 80, retrocedeu na década de 90 como resultado do desmonte da política setorial e abertura do mercado interno. FERNANDES FILHO (1995) historia mais de meio século de política tritícola que visava reduzir a dependência de importação desse produto para o abastecimento interno, tendo conseguido chegar bastante próximo da auto-suficiência. Segundo o autor “e seu grande crescimento da produção e da produtividade foi resultado de uma grande intervenção do Estado na economia do trigo [...] As normas e o aparelho institucional montados pelo Estado brasileiro permitiram completo controle da ‘economia’ do trigo”. No processo de abertura do mercado interno aos produtos estrangeiros, realizado nos anos 90, acabou-se desmontando o aparato regulatório do complexo tritícola brasileiro e nos últimos anos tanto a área como a produção caíram drasticamente atingindo níveis em torno da metade dos observados nos tempos áureos da política protecionista (MARJOTTA & COSTA, 1995).

<sup>14</sup> Uma síntese histórica do processo de industrialização retardatária brasileiro pode ser encontrada em CANO (1993), que mostra os diversos movimentos de industrialização como tendo sido completados com defasagens temporais de 100 anos em relação às nações pioneiras. A 1ª Revolução Industrial maturou em 1820 na Inglaterra, enquanto no Brasil ela foi iniciada em 1880 e consolidada em 1930, ou seja, tardia 100 anos. A 2ª Revolução Industrial estava plenamente estabelecida nos Estados Unidos em 1880, mas no Brasil começou em 1930 e completou-se em 1980, mais uma vez tardia 100 anos. Na 3ª Revolução Industrial, nas nações desenvolvidas avançou desde 1970 e enquanto a economia brasileira enfrenta vários constrangimentos para sua implementação desde a década perdida de 1980-89.

cia de renda e desse modo tem-se a paradoxal presença de supersafras e fome. Isso porque enquanto políticas sociais, em especial as de subsídio ao consumo, no Brasil os avanços foram reduzidos, ao contrário do *Welfare State* ensejado nos países desenvolvidos.

Finalizando esse quadro comparativo das políticas agrícolas norte-americanas, europeia e brasileira, torna-se fundamental detectar a capacidade do Brasil em realizar políticas de efeito compatível, uma vez que os subsídios agora são norma. A forma mais correta de comparar o esforço dentre as nações quanto aos montantes de gastos para proteger suas agriculturas é averiguar quanto de sua renda nacional gasta com a implementação de suas políticas. O argumento de que, sendo as rendas nacionais muito díspares, os graus de proteção seriam extremamente diversos, na verdade expressa uma realidade onde economias mais fortes têm maior capacidade de se protegerem que as fracas, o que é uma constatação do óbvio.<sup>15</sup>

Em termos de participação dos gastos públicos na renda nacional, os Estados Unidos têm percentual sempre superior à antiga CEE no período de 1983-90, tendo contudo caído de patamares superiores a 1% do ano de 1983-87 para gerar em torno de 0,88% no período de 1988-90. No caso da CEE tem-se índices estáveis menores que 0,60% (à exceção dos 0,64% obtidos em 1988) em todo período 1983-90, o que inclusive revela a estabilidade da Política Agrícola Comum (PAC). No Brasil, para o mesmo período tem-se índices sempre superiores aos europeus, que sendo de 0,62% atinge 3,05% do PIB em 1987, recuando para 1,29% em 1990. Os números da segunda metade dos anos 80 no Brasil foram sempre superiores aos observados na CEE e nos EUA (tabela 1).

TABELA 1 - PARTICIPAÇÃO DOS GASTOS COM AGRICULTURA NA RENDA NACIONAL DO BRASIL, DOS ESTADOS UNIDOS (EUA) E DA ENTÃO COMUNIDADE ECONÔMICA EUROPEIA (CEE) - 1983-90

ANOS	BRASIL	EUA	Em %
			CEE
1983	0,62	1,35	0,52
1984	0,85	0,98	0,57
1985	1,65	1,37	0,59
1986	2,35	1,43	0,58
1987	3,06	1,11	0,56
1988	2,32	0,88	0,64
1989	1,18	0,89	0,56
1990	1,29	0,88	0,58

FONTE: GONÇALVES (1994)

<sup>15</sup> As argumentações de defesa do livre comércio revigorado com base nos pressupostos neoliberais parecem querer fazer crer que em algum momento histórico uma nação ficou forte pela liberdade do mercado, quando na verdade as liberalizações do comércio foram implantadas por uma nação forte exatamente para fazer valer sua força competitiva previamente conquistada e dominar outras economias. Os fortes nunca abriram mão de sua força, e contra ela não há argumento, por essa razão não basta pregar, como PINAZZA & ARAUJO (1993), que "Países desenvolvidos e países em desenvolvimento travam uma guerra surda e extremamente perversa. Sem embasamento ideológico ou justificativas morais, os países ricos promovem com competência a desestruturação sistemática das vantagens competitivas dos países em desenvolvimento com forte vocação agrícola, como o Brasil [...]. Hoje, os 24 países mais ricos gastam 320 milhões de dólares na proteção de sua agricultura contra a entrada de produtos agrícolas. Assim é que uma vaca recebe em subsídios anuais mais de dois mil dólares na Europa e 1.400 dólares nos Estados Unidos". Parece ser o ressurgimento das teses leninistas do imperialismo que as hastes conservadoras tanto combateram.

Um aspecto importante a ser ressaltado é que os índices apresentados representam também o percentual dos gastos per capita sobre a renda per capita. Esses gastos, se fossem perfeitamente distribuídos, fariam com que cada brasileiro despendesse parcela maior de sua renda para aplicar na agricultura que os europeus e norte-americanos. Claro que o pressuposto da renda igualmente distribuída não é verdadeiro mas exatamente por isso o problema torna-se mais grave por várias razões:

- **Primeiro**, é sabido que a distribuição de renda é muito menos equitativa no Brasil que nos EUA e na UE, o que pode redundar em porcentagens ainda superiores para camadas expressivas da população brasileira mais pobre em relação aos demais países;
- **Segundo**, os gastos públicos são distribuídos de forma desigual na sua apropriação pelos beneficiários. No caso dos EUA e da UE, além das políticas agrícolas sustentarem o emprego em todo o *agribusiness*, são na verdade políticas de segurança alimentar que garantem acesso à alimentação farta à população, às vezes acopladas a mecanismos de subsídio ao consumo como o *food stamps* dos norte-americanos. No Brasil, a principal conta dos gastos é destinada ao crédito rural, que privilegia produtos, que não os da cesta básica, os médios e grandes agricultores, e a cana para indústria, sendo que em termos de produto alimentar apenas o trigo dos anos 70 até a metade dos 80 era de consumo de massa, ainda assim com subsídio à produção e não ao consumo;
- **Terceiro**, as fontes das receitas públicas para fazer frente a esses gastos não são igualmente distribuídas de forma que a arrecadação tenha como suporte a tributação dos mais ricos em termos de patrimônio e renda. A emissão de moeda, ou imposto inflacionário, e o sistema tributário brasileiro (calcado em impostos indiretos que atingem o consumo e quando diretos no imposto de renda sobre a pessoa física) são formas de financiamento público muito mais regressivas em relação à renda que as dos EUA e UE. Em síntese, o trabalhador brasileiro paga maior parcela de sua renda e recebe proporcionalmente menos benefícios que o europeu e o norte-americano, protegidos por estruturas de políticas sociais mais efetivas.

A comparação dos gastos com políticas agrícolas demonstram claramente a incapacidade de países como o Brasil (o mesmo vale para o conjunto das nações do Mercosul) realizar políticas ativas nos moldes dos EUA e da UE. As principais razões derivam de que:

- a) as economias desenvolvidas correspondem a estruturas produtivas industriais e de serviços com participação majoritária no produto nacional. Com isso, percentagens pequenas da renda nacional aplicadas em subsídios agrícolas correspondem a vultosas somas de recursos. No Brasil a realidade é contrária;
- b) como as populações das nações desenvolvidas têm rendas médias muito elevadas e melhor distribuídas, e sendo os gastos alimentares pouco significativos nos seus dispêndios globais, elas sentem menos os efeitos dos custos dos subsídios agrícolas, ainda mais que parte deles assume a forma de subsídio ao consumo. Em países como o Brasil, a situação mostra-se inversa: as rendas médias são menores e principalmente pessimamente distribuídas e parcela da população gasta percentualmente muito com alimentação e número significativo sequer tem acesso a níveis aceitáveis de dieta alimentar;
- c) as crises fiscais crônicas dos Estados Nacionais como o Brasil e o comprometimento já expressivo da renda nacional com subsídios agrícolas tornam praticamente nula a capacidade de ensejar políticas ativas sustentáveis por períodos mais longos. Por todas essas razões é que a tônica do discurso governamental centra-se na retirada de cena do Estado, reduzindo a política de crédito e de preços mínimos à quase insignificância.

## **OS PROBLEMAS DO BRASIL COM A CONSOLIDAÇÃO DO MERCOSUL**

Discutidos os elementos fundamentais da análise da inserção brasileira no mercado internacional, pode-se montar um quadro sobre o qual serão assentados os movimentos da perspectiva futura da agricultura brasileira. Desse modo, torna-se relevante entender seus movimentos gerais mais recentes, decorrentes da realização conjunta de três políticas, quais sejam, a abertura da economia brasileira a produtos estrangeiros, a integração econômica no Mercosul e a estabilização econômica com o controle do processo inflacionário (Plano Real):

- a) a inserção internacional tanto da agricultura brasileira (e nesse caso do Mercosul como um todo) ganhará muito pouco com os resultados da Rodada Uruguaí do GATT e, como não pode praticar (nem no conjunto dos países do Cone Sul, no que para os diversos governos nacionais não parece haver interesse nesse sentido), políticas de sustentação da produção similares à européia e norte-americana, os avanços (mesmo reduzidos) serão sustentados na construção de vantagens competitivas nas regiões de condições naturais excepcionais, ou seja, no desenvolvimento de posições competitivas com a utilização das vantagens comparativas hoje pouco exploradas;
- b) o primeiro ajustamento nesse sentido tem favorecido a agricultura argentina em relação à brasileira. A agricultura da Argentina como parceira de comércio tem características que lhe conferem vantagens expressivas em alguns segmentos produtivos. As principais delas decorrem de uma condição natural de solos férteis e planos e de um empresariado agropecuário com níveis educacionais médios mais elevados que o brasileiro. Esses fatores determinam produtividades mais altas pela incorporação de tecnologias modernas para um universo mais significativo de agropecuaristas. Além disso, elementos diferenciados da política macroeconômica têm favorecido os agropecuaristas platinos, notadamente no tocante à tributação e juros, além de uma infra-estrutura menos onerosa pelo lado dos custos;
- c) os impactos negativos desse ajustamento para a agricultura brasileira só não têm sido mais graves pelo crescimento do mercado interno em razão do recente processo de estabilização econômica. O consumo brasileiro de matérias-primas agropecuárias cresceu substantivamente no triênio 1994-1996, quando comparadas as médias do triênio 1991-93 (antes e depois do Plano Real). O algodão em pluma, por exemplo, saltou de 760 mil para 810 mil toneladas; o feijão de 2,7 milhões para 3,4 milhões de toneladas; o milho de 28 milhões para 36 milhões de toneladas; e a soja de 16 milhões para 21,5 milhões de toneladas. Dessa maneira, a expansão do consumo interno, de certa forma, desativou os efeitos mais perversos da crise, abrindo espaço para a colocação do produto nacional. Futuramente, caso não sejam tomadas medidas para sustentar a expansão

da demanda por mecanismos redistribuidores de renda, os produtos podem enfrentar grandes dificuldades;

- d) está em curso uma profunda transformação da agricultura brasileira tanto na sua estrutura produtiva como na sua localização espacial. A estrutura produtiva que caracterizava-se pela enorme heterogeneidade sofre diretamente os efeitos da concorrência com produtos importados, provocando um ajuste que desloca os agropecuaristas menos eficientes em termos de custos, produtividade e qualidade. As elevadas diferenças de produtividade e custos agropecuários provocam variações, por exemplo, nos citros, que de 350 caixas (40,2 kg) por hectare (custo de R\$ 2,06/cx.) passaram a 800 cx./ha (R\$ 0,92/cx.); no feijão, de 400 kg/ha (custo de R\$ 30,00/sc de 60 kg) a 3.200 kg/ha (R\$ 15,00/sc); e no algodão em caroço de 1.300 kg/ha (custo de R\$ 7,36/@) a 3.400 kg/ha (R\$ 4,78/@). Como as maiores produtividades e menores custos estão associados a maiores áreas de lavoura, ocorre um deslocamento de grande parcela dos agropecuaristas que não conseguem ajustar suas estruturas produtivas e têm suas áreas compradas pelos grandes empreendedores.

Outra face desse mesmo processo de ajustamento está no progressivo deslocamento espacial da produção brasileira. O moderno padrão de grãos, que caracteriza a parcela mais relevante da denominada agricultura competitiva brasileira, sai das então modernas regiões produtivas do Brasil Central. Na verdade, dos cinco principais grãos (algodão, arroz, feijão, milho e soja), o Brasil só configura-se como grande exportador de soja, sendo importador ou tendo participação irrisória nos demais. Desses, a soja ganhou indubitavelmente o Brasil Central com elevadas produtividades e custos agropecuários menores em grandes lavouras mecanizadas, caminho que vem sendo seguido pelo milho, algodão e mesmo feijão. Nessas culturas (especialmente a soja, o milho e o algodão), nota-se retração de área no Sul/Sudeste com crescimento do Centro-Oeste, processo esse que tende a acirrar-se com a entrada em operação dos corredores multimodais de transporte que baratearão os custos associados à logística. Nesse espaço, forma-se uma enorme zona agropecuária que agrega algo em torno de 80 milhões de hectares potencialmente aptos ao cultivo de grão, que representam o dobro dos 40 milhões de hectares hoje cultivados com lavouras.

Esse ajuste espacial problematiza as plantações do Sul/Sudeste, à exceção da cana para indústria e de citros para sucos, criando



um enorme dilema para as populações de pequenos e médios agricultores aí instalados, uma vez que, tendo perdido sua competitividade, têm seu patrimônio fundiário também sucateado porque a frente de expansão não contempla projetos para as atuais regiões produtoras. As grandes organizações cooperativas e as grandes agroindústrias deslocam suas estruturas produtoras de matérias-primas e em seguida as de agroprocessamento para o Brasil Central à procura de vantagens competitivas, ainda mais estimuladas por poderosas políticas de atração com uso de incentivos fiscais. Ao Sul/Sudeste têm ficado os problemas sociais decorrentes desse vertiginoso deslocamento da produção, com os governos estaduais cada vez mais sem opção de políticas compensatórias capazes de enfrentar a realidade de conflitos sociais.

Esse processo de ajustamento constrói uma nova estrutura da agricultura brasileira, moderna e competitiva, sem resolver velhos problemas sociais, e problematizando a demanda do mercado interno impõe limite ao alcance do próprio processo de expansão. Isso porque, sendo a distribuição de renda uma das políticas mais consistentes para a garantia temporal de crescimento da produção da agricultura brasileira, os efeitos sociais perversos do ajuste em curso pioram, em vez de melhorar, as perspectivas futuras do desenvolvimento setorial. Tendo o processo de estabilização econômica atingido o limite da sua capacidade de ampliar a procura interna, resta o desafio de forjarem-se políticas de emprego e renda capazes de fazer persistir os impactos distributivos. Até o momento elas sequer têm sido discutidas como projetos, muito menos com medidas efetivas de políticas sociais.

Resta, portanto, ainda o *front* externo, ou seja, a ampliação da ainda reduzida inserção internacional da agricultura brasileira, que pode ser estratégica para a política de emprego e renda interna, além de alavancar o prosseguimento da modernização. Nesse campo, os principais constrangimentos que têm levado a agricultura brasileira à reduzida posição competitiva, em linhas gerais, são:

- a) organização logística deficiente;
- b) mecanismos precários de regulação do mercado interno;
- c) abertura indiscriminada de mercado sem instrumentos protetores contra a concorrência desleal;
- d) políticas comerciais barateadoras do produto externo: juros e câmbio;
- e) políticas de tributação e investimento em infra-estrutura: itens do chamado "custo Brasil";

- f) nível de organização política primário dos agropecuaristas brasileiros que não conseguem montar um projeto estratégico para a agricultura nacional.

Esses elementos serão analisados a seguir, sem um tratamento aprofundado que requereria esforço consideravelmente maior:

**Organização logística deficiente** – A produção e o comércio internacional de produtos agropecuários sustentam-se na presença da grande empresa “organizando” o processo. Mesmo no caso das frutas frescas, esse processo está dominado por poderosas *tradings companies* que constituíram eficientes estruturas de pós-colheita, armazenagem e distribuição, trabalhando com base no binômio custo/qualidade para atender os consumidores exigentes dos países importadores. O Brasil desenvolveu essas estruturas de coordenação vertical para alguns produtos, como os derivados de soja e de milho, os sucos cítricos, o açúcar e a carne avícola. Assim, as agroindústrias processadoras, e mesmo as modernas *tradings companies* para alguns grãos, seja por cooperativas seja por sociedades anônimas, construíram estruturas capazes de sustentar o desenvolvimento dessas cadeias produtivas com alto dinamismo tecnológico e mantendo posições competitivas sustentáveis no mercado interno e externo. Entretanto, para produtos como o café e o algodão, as estruturas montadas ao não atenderem às exigências desse padrão têm levado à perda sistemática de participação do produto nacional no mercado externo.

Não é dominante no café a coordenação vertical típica do complexo agroindustrial, e no algodão existe claramente uma ruptura na passagem do algodão em caroço para o algodão em pluma, numa realidade onde as algodoceiras atuam com o capital comercial tradicional, qual seja, sem seguir os preceitos de qualidade e estabilidade de fornecimento, mesmo porque a indústria têxtil não tem tido um compromisso com esses aspectos diante da produção nacional. Nas frutas frescas brasileiras, a despeito da posição de maior produtor mundial, embora encontrem-se embriões de sua produção nos casos exitosos do melão nordestino, a uva do Vale do São Francisco e maçã sulista, mostra-se ainda incipiente em face dos padrões internacionais, não tendo atingido o nível, por exemplo, das empresas atuantes no complexo de sucos cítricos e das multinacionais da banana. Com isso, a fruta brasileira perde em custo e qualidade e não se mostra competitiva.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Para o caso dos têxteis pode-se encontrar uma análise detalhada em URBAN et al. (1995) que discute o desenvolvimento do complexo têxtil brasileiro. Nas frutas frescas essa análise foi realizada por GONÇALVES et al. (1995).

### **Mecanismos precários de regulação do mercado interno –**

Os mercados das diversas nações estão regulados por inúmeros instrumentos que, ao controlarem o trânsito de mercadorias com exigências de embalagens, níveis de resíduos químicos e biológicos e medidas fitossanitárias, funcionam como protetores das produções nacionais. No caso dos produtos transacionados *in natura*, que ganham cada vez mais importância nas transações internacionais, esses fatores podem impedir a entrada de mercadorias em dado espaço econômico. Nas frutas frescas, por exemplo, os países desenvolvidos do Hemisfério Norte desenvolveram mecanismos diversos para regular o mercado interno. As barreiras não tarifárias são elementos importantes das trocas internacionais como instrumentos impeditivos do livre trânsito de mercadorias, em especial para produtos vegetais *in natura*. Ressalte-se que crescem as exigências no tocante a parâmetros ambientais com instrumentos como o selo verde, para caracterizar produtos ecologicamente saudáveis, como também têm sido levantados questionamentos de ordem social, como trabalho de menores, situação dos trabalhadores, em especial os salários e condições de vida.

No Brasil, a realidade mostra-se exatamente inversa, com aparato regulatório precário e estrutura de fiscalização ineficaz. A defesa da agricultura no Brasil configura-se com uma antiquada legislação federal, associada ao pequeno desenvolvimento da estrutura de fiscalização, o que não apenas tem fragilizado a exportação de produtos nacionais, mas permitido a entrada de produtos estrangeiros em condições que, muitas vezes, sequer atendem à antiquada legislação brasileira sobre o assunto. Como as operações internacionais não sofrem rigorosa fiscalização das autoridades sanitárias brasileiras, tem-se a prática contumaz de empresas “não especializadas agindo especulativamente” (agindo apenas eventualmente como exportadoras), mas sem cumprir requisitos de qualidade, comprometendo a imagem do produto nacional nos principais mercados. Trata-se, portanto, não apenas de uma mera questão sanitária, mas principalmente do não cumprimento de especificações quanto à qualidade do produto e da embalagem. Essa moderna logística com estratégias inovadoras de transações no mercado externo é encontrada no Brasil apenas para poucos produtos da agricultura, como são os exemplos dos sucos cítricos e do complexo soja.

**Abertura indiscriminada de mercado sem instrumentos protetores contra a concorrência desleal –** Nesse caso, o aspecto mais grave refere-se à prática de subsídios implícitos ou explícitos em outros países, como se configuram os casos dos EUA e UE. A agricultura dessas nações tem o amparo de políticas agrícolas ativas,

notadamente com o sentido de sustentação de renda por vários mecanismos, associadas a inúmeros estímulos à exportação de seus excedentes de maneira a manter estoques reduzidos, que oneram em demasia os cofres públicos, funcionando como redutores dos preços internacionais numa realidade de elevados custos de manutenção dos mesmos. Como para o Brasil revela-se impossível a prática de subsídios substanciais à sua agricultura, como forma de igualá-los aos praticados na UE e EUA, torna-se necessário compor medidas para que esses mecanismos não venham afetar drasticamente os produtos brasileiros dentro de seu próprio mercado interno.

Nessas nações desenvolvidas, o sentido das políticas não está em sustentar a agricultura pela sua capacidade de oferta, mas sim em buscar garantia de emprego e renda no campo para reduzir a pressão sobre a indústria que, em face da revolução tecnológica em curso, mostra-se desempregadora. No caso brasileiro, a abertura do mercado deu-se sem a organização de estrutura *anti-dumping* capaz de proteger o agropecuarista brasileiro contra atos de concorrência desleal. Mais que isso, a abertura se deu sem exigência de contrapartida, pois o suco de laranja brasileiro paga tarifa para entrar nos EUA, e tanto este país como a UE praticam tarifas *ad valorem*, com variações sazonais ou não, como forma de obstruir a entrada de produtos nos respectivos mercados. A Europa realiza a prática de fixação de preços de internalização, que correspondem ao nível capaz de remunerar de maneira adequada a maioria dos produtores internos, e com isso determina o patamar mínimo a partir do qual dá-se a competitividade. No Brasil sequer desenvolveu-se uma instrumentação legal compatível com uma atitude efetiva nesse sentido. Encerrando, deve-se deixar claro que a abertura dos mercados revela-se uma prática necessária; no entanto devem ser tomados cuidados capazes de obstar a concorrência desleal no mercado interno.

**Políticas comerciais barateadoras do produto externo: juros e câmbio** – No tocante às políticas macroeconômicas de juros e câmbio, o Brasil enfrenta inúmeros problemas que afetam diretamente a competitividade interna e externa do produto nacional quando o mesmo destina-se ao consumo interno. As políticas de juros altos, girando em torno de 5% a 9% ao mês para recursos de capital de giro, promovem um enorme desnivelamento das condições de mercado do produto brasileiro diante do importado no mercado interno. Isso porque os juros internacionais para transações desse tipo situam-se em torno de 4% a 9% ao ano com prazos de até 360 dias para pagamento, dependendo do produto. Assim, os grandes importadores e os supermercados têm adquirido esses produtos diretamente no exterior em condições muito mais vantajosas que as realizadas no

mercado interno. Na verdade, financiam-se em termos de capital de giro a juros muito menores pois podem comprar o produto, transportá-lo até os centros de destino, processá-lo ou beneficiá-lo, venderem no varejo e aplicarem o resultado das vendas no mercado financeiro por 9 a 10 meses, para depois saldarem seus empréstimos para a transação comercial.

Nota-se aí que não apenas tem-se taxas de juros inferiores mas prazos dilatados para pagamento, com o que a operação de financiamento do capital de giro por esse mecanismo revela-se um ótimo negócio. Esse fato, associado a um atraso na desvalorização da moeda nacional, cria impactos ainda mais substantivos no mercado interno ao provocar um barateamento relativo do produto estrangeiro. Assim, as políticas comerciais, de juros e câmbio, permitem uma situação competitiva favorável ao produto estrangeiro no mercado interno. Essa realidade tem impactado inúmeros produtos importantes da agricultura nacional, dentre os quais os casos mais graves, no período recente, são o do algodão em pluma e das frutas frescas.<sup>17</sup> Os diferenciais de juros fazem com que, para se tornarem competitivos no mercado interno frente ao produto estrangeiro, os agropecuaristas brasileiros tenham de aceitar preços muito mais baixos, fragilizados que estão em relação aos oligopólios predominantes nas respectivas cadeias produtivas. Isso tem afetado notadamente os pequenos e médios, de menor poder de barganha, com corolários sociais indesejáveis.

**Políticas de tributação e investimento em infra-estrutura: itens do chamado “custo Brasil”** – As discussões têm se pautado, equivocadamente, sobre qual seria o tamanho da carga tributária incidente sobre os produtos nacionais. Normalmente tem-se documentos e estudos dando conta de que os impostos representam até 40% do valor do produto no varejo. Na verdade, quando se contabiliza a arrecadação realizada a preços de mercado, os índices efetivos não chegam a mais que 20% para o conjunto dos produtos agropecuários, ainda que sejam mais elevados para alguns. Além disso, a carga tributária bruta brasileira, com cerca de 34% do Produto Interno Bruto, é inferior à de países concorrentes de igual estrutura econômica. Assim, esse tipo de posicionamento equivocado não resolverá os problemas, ainda mais num país carente de investimentos públicos em áreas essenciais.

Se os empresários estão enfrentando impactos relevantes nos seus custos em razão da estrutura tributária brasileira, como equacionar a questão? É preciso ter coragem para enfrentar o desafio de remodelar profundamente o sistema tributário brasileiro reduzindo

<sup>17</sup> Ressalte-se que esse mesmo processo para o algodão, iniciado mais tempo, provocou uma profunda crise na cotonicultura que se arrasta desde o início dos anos 90 com efeitos perversos não apenas para a população que perde empregos, mas para a própria indústria têxtil. Ver sobre isso URBAN et al. (1995).

impostos penalizadores da produção e do emprego (ao gravarem o fluxo de mercadorias), para direcionar a ação fiscal para a renda e o consumo final. Por exemplo, tem-se comparado o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS brasileiro) com o Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA argentino) quando essa comparação revela-se despropositada. No ICMS brasileiro prevalece o princípio da origem, sendo cobrado sobre o valor adicionado das transações que mesmo com diferimento tem como perspectiva as transações acumuladas.

No caso do IVA argentino tem-se o moderno imposto sobre o consumo que é cobrado a varejo, como as principais nações desenvolvidas onde prevalece o princípio do destino, e numa operação em que na nota ao consumidor pode-se visualizar com clareza a parcela representada pelo imposto dando menor margem ao malabarismo fiscal. Por outro lado a alíquota do ICMS é de 17% para a maioria dos produtos, enquanto a do IVA será de 20% segundo o último pacote econômico daquele país platino. Assim, o que se deve discutir com maior seriedade e sem posicionamentos individualistas que nada contribuem para a solução do problema é a redefinição da concepção do sistema tributário brasileiro, tornando-o compatível com a prática mais evoluída no plano internacional. Com a recente lei que elimina a incidência do ICMS nas exportações de produtos agropecuários, semi-elaborados e bens de capital, tem-se uma elevação da competitividade das exportações brasileiras, pois equivale a ganhos para o setor de 10% a 20%, ainda que se mantenha o problema no mercado interno.

A questão, portanto, é mais profunda que a simples dança dos números sobre incidência tributária sobre produtos isolados quer fazer crer. Essa postura, se aceita as reivindicações, acaba elevando custos diante da maior complexidade e instabilidade do emaranhado jurídico que caracteriza a legislação tributária brasileira, com a guerra fiscal se colocando no âmago do conflito federativo. A recente medida de isenção de ICMS, além de baratear os custos da importação de bens de capital como o caso das colheitadeiras de algodão, na verdade pode se constituir no germe de uma reformulação mais radical do sistema tributário nacional. Isso porque cria-se um conflito nas transações interestaduais uma vez que é mais compensatória a venda de dado produto ao exterior que para outra unidade federativa brasileira. E 17% significa um nível expressivo, capaz de provocar enormes dores de cabeça aos agentes fiscais estaduais.<sup>18</sup>

Ainda no tocante ao "custo Brasil", tem-se o problema da deficiência de investimentos em infra-estrutura de suporte aos negó-

<sup>18</sup> Uma prática que certamente irá aumentar muito é a "venda" para empresas filiais localizadas em países fronteiriços do MERCOSUL, pois sem imposto pode-se obter favoravelmente as mesmas condições de financiamento do produto estrangeiro, "retornando" ao Brasil em situação vantajosa. Por outro lado, no transito interno, como controlar a passagem de produto pelo território estadual com destinação fiscal para um país limítrofe, e ter garantia de que essa mercadoria realmente será descarregada nesse destino?

cios como telecomunicações, rodovias, ferrovias, portos e armazenamento. Diante da crise fiscal o Estado, dadas as dificuldades para realizar as inversões necessárias, tem partido para venda e/ou concessões de diversos serviços, mas é necessário ter claro que não se trata de problema unicamente de domínio, se público ou privado, mas principalmente de regulação e de investimentos. Ainda assim, nos últimos anos, os poucos recursos governamentais têm sido aplicados na infra-estrutura dos corredores multimodais do Brasil Central e no eixo do Vale do Rio São Francisco, ampliando as possibilidades competitivas dessas regiões em detrimento do Sul/Sudeste.

**Nível de organização política primário dos agropecuaristas brasileiros que não conseguem montar um projeto estratégico para a agricultura nacional** – Essa parece ser a deficiência crônica da agricultura nacional, qual seja, a orquestração de interesses entre agricultores e agentes dos complexos produtivos capaz de conceber um projeto nacional de agricultura. Essa organização foi fundamental para a construção das modernas agriculturas como a norte-americana, francesa e italiana. Não que no Brasil não existam movimentos rurais, mas as grandes movimentações têm se resumido à defesa intransigente da propriedade privada rural e de interesses específicos associados à conquista de benefícios particulares como no conflito sobre o endividamento rural.

Na defesa da propriedade construiu-se a União Democrática Ruralista (UDR) não com o propósito de desenvolver a agricultura, mas de contrarrestar a força dos movimentos sociais pela reforma agrária, no caso o Movimento dos Sem-Terra (MST). No endividamento rural, as pressões da Bancada Ruralista com caminhonagens e barganhas de votos no Congresso consubstanciaram a securitização da dívida que representou uma transferência líquida de recursos públicos para os agricultores beneficiados da ordem de R\$ 2,5 bilhões. Em ambos os casos as organizações mostraram-se episódicas e não caminharam para a formulação de políticas mais amplas para a agricultura nacional. Nesse contexto, não há pressão organizada para, de forma ampla, realizar-se um conjunto de medidas capazes de alavancar a posição competitiva dos produtos nacionais, e o Brasil segue seu destino de “gigante adormecido” ou de “celeiro do mundo” que tem parcela importante da população numa situação de pobreza e fome. E as razões não decorrem do “desprezo” (ou “preconceito”) dos governos, como querem algumas lideranças da agricultura, mas das suas próprias incapacidades de formular um projeto nacional de agricultura, que seja maior e mais amplo ou até mesmo torne superada a preocupação com a defesa intransigente da propriedade fundiária.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Nesse aspecto as lideranças ruralistas deviam entrar para a escola do Movimento dos Sem-Terra (MST) que tem procurado organizar-se em cooperativas, realizar incursões na produção agroindustrial e atuando decididamente na formação dos lavradores do futuro mantendo escolas técnicas com recursos próprios. Dessa maneira já estão vendo a realidade de maneira mais ampla que a conquista da propriedade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O comércio internacional de produtos agrícolas, entendidos como agriprocessados ou *in natura*, está limitado por um enorme conjunto de práticas que exige dos competidores uma definição objetiva da estratégia a ser seguida. Como o Brasil não tem capacidade para bancar uma política protecionista nos moldes da norte-americana e européia, torna-se necessário visualizar mecanismos de impedimento para que esses subsídios, atualmente chancelados pelo GATT, não produzam efeitos danosos na produção interna. Dessa maneira, não pode continuar a subordinar sua política comercial externa aos objetivos internos de combate à inflação. A destruição da capacidade produtiva nacional e a dificuldade de modernizar as atividades atingidas têm um efeito mais danoso que as políticas de tabelamento dos preços de alimentos efetivadas no início da década de 70. A produção de alimentos só deslanchou após estar livre desse achatamento, e no quadro atual a política de tarifas nulas quase destruiu um setor moderno e competitivo como a cotonicultura em face dos subsídios europeus e norte-americanos, pois as cotações internacionais do algodão em pluma eram irreais.

É preciso ter claro que esses mercados não estão subordinados à lógica da livre concorrência e, dentro dessa perspectiva, também avaliar em quais produtos o Brasil pretende ter uma posição importante no mercado mundial. A partir dessa definição é necessário constituir todo um arco de medidas internas e externas para concretizar esse objetivo. As dificuldades a serem superadas são enormes e não se resumem a somente enfrentar uma competição regrada pelas normas da ordem natural de um mercado pleto do equilíbrio e constituidor inexorável da distribuição equitativa dos benefícios. Ao contrário "é nesse mundo áspero, sem compaixão nem filantropia que teremos de operar nossa inserção, não a desejável ou ideal, que requereria um mundo ideal e um País ideal, mas a necessária, a inevitável, a resultante do ponto de encontro entre as oportunidades e limitações do sistema internacional e as do Brasil" (RICUPERO, 1991).



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 ABREU, Marcelo de P.; LOYO, Eduardo H. M. M. **Globalização e regionalização : tendências da economia mundial e seu impacto sobre os interesses agrícolas brasileiros**. Brasília : IPEA, 1994. (Estudos de política agrícola, 5).
- 2 ALBUQUERQUE, J. A. G. Olhando o mundo da planície : novas perspectivas para a política internacional do Brasil. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo : SEADE, v.5, n.3, p.2-6, 1991.
- 3 BAQUERO, Fernando A. S. **Da indústria do papel ao complexo florestal no Brasil : o caminho do corporatismo tradicional ao neocorporatismo**. Campinas, 1992. Tese (Doutorado), Instituto de Economia da UNICAMP.
- 4 BELIK, Walter. **Agroindústria processadora e política econômica**. Campinas, 1992. Tese (Doutorado), Instituto de Economia da UNICAMP.
- 5 BLACKWELL, David. Commodities sem acordos. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 6 abr.1993. p.1.
- 6 BLAU, Gerda. **Acuerdos y políticas internacionales sobre productos básicos**. Roma : FAO, 1964. p.5-21. (Programa de estudios especiales, 1).
- 7 BONANO, Alessandro Changes. Crisis and restructuring in Western Europe : the dimensions of agriculture. **Agriculture in Human Values**, Winter Springs, v.6, n.1-2, 1989.
- 8 BRAGA, José C. S. **A financeirização da riqueza : a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais**. São Paulo : FUNDAP/IESP, 1992. (Textos para discussão).
- 9 BURBACH, Roger; FLYNN, Patricia. **Agroindústria nas Américas**. Rio de Janeiro : Zahar, 1982.
- 10 BUTTEL, F. The US farm crisis and the restructuring of American agriculture : domestical and international dimensions. In: GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. **Farm crisis**. London : The Macmillan Press, 1990.
- 11 CANO, Wilson. Industrialização e o desenvolvimento do capitalismo retardatário no Brasil (1880-1980). In: CANO, Wilson. **Reflexões sobre o Brasil e a nova (des)ordem internacional**. Campinas : Ed. da UNICAMP, 1993. p.15-21.

- 12 COX, G.; LOWE, P.; WINTER, M. Farmers and the state : a crises for corporatism. **Political Quarterly**, v.58, n.1, p.73-81, 1986.
- 13 CYRILLO, Denise C. **O papel dos supermercados no varejo de alimentos**. São Paulo, 1986. Tese (Doutorado), Faculdade de Economia e Administração da USP.
- 14 ENCISO, Enrique; ESQUIVEL, Javier. La política agrícola de Estados Unidos. **Revista de Comercio Exterior, México : BANCOMEXT**, v.40, n.2, p.1204-1215, 1990.
- 15 FANO, Ester. **Los países capitalistas, desde la Guerra Mundial hasta la crisis de 1929**. S.l. : s.n., 1975.
- 16 FERNANDES FILHO, José F. A política brasileira de fomento à produção de trigo - 1930-1990. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 33., 1995, Curitiba. **Anais**. Curitiba : SOBER, 1995. p.443-474.
- 17 FIDLER, Stephen. Os latinos aderem ao regionalismo aberto. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 4 abr. 1994.
- 18 FREITAS, Claus F.T. de. Política cafeeira : diretrizes para modernização do setor. In: VEIGA, Alberto (Org.). **Ensaio sobre política agrícola**. São Paulo : SAA, 1979. p233-294.
- 19 FRIEDMANN, H.; MCMICHAEL, P. Agriculture and the state system. **Sociologia Ruralis**, v.29, n.2, p.93-117, 1989.
- 20 FRIEDMANN, Harriet. Changes in the internacional division of labor : agrifood complexis and export agriculture. In: FRIEDLAND, William et al. (Ed.). **Towards a new political economy of agriculture**. Oxford : Westview Press, 1991.
- 21 FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo : Companhia Editora Nacional, 1989.
- 22 GATTI, Elcio U.; VIEIRA, José L. T. M.; SILVA, Valquiria. Análise do perfil distributivo do crédito rural no Brasil, 1969-90. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo : IEA, v.40, n.1, p.65-100, 1993.
- 23 GHERSI, Gerárd; RASTOIN, Jean Louis. **Multinational firms and agro-food systems in developing countries**. Paris : OECD, 1981. 85p.

- 24 GONÇALVES, J. S. A agricultura paulista : a ação estatal na construção da modernidade. **São Paulo em Perspectiva**, São Paulo : SEADE, v.7, n.3, p.100-106, 1993b.
- 25 GONÇALVES, J. S. Agricultura e protecionismo : semelhanças dos resultados das políticas agrícolas dos Estados Unidos, Europa e Brasil. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo : IEA, v.41, n.1, p.149-168, 1994.
- 26 GONÇALVES, J. S. Crise da cotonicultura nacional e as perspectivas para a safra 1993/94. **Informações Econômicas**, São Paulo : IEA, v.23, n.11, p.29-44, 1993a. .
- 27 GONÇALVES, J. S. et al. Competitividade dos complexos produtivos de frutas e hortaliças : discussão sobre a ótica da inserção brasileira. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo : IEA, v.42, n.3, p.1-52, 1995.
- 28 GONÇALVES, J. S.; MARTIN, N. B. Agricultura e neoliberalismo : o fracasso dos acordos multilaterais de produtos primários do mercado mundial. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo : IEA, v.41, p.2, p.29-56, 1994.
- 29 GONÇALVES, J. S.; PEREZ, Luis H.; SOUZA, Sueli A. M. Mercado internacional e produção de banana : a estrutura produtiva e comercial do complexo bananeiro mundial. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo : IEA, v.41, n.3, p.161-188, 1994.
- 30 GOSS, K.; RODEFELD, R.; BUTTEL, F. The political economy of class structure in US agriculture : a theoretical outline. In: BUTTEL, F.; NEWBY, H. (Ed.). **The rural sociology of the advanced societies : critical perspectives**. London : Croonttelm, 1980. p.83-132.
- 31 GREEN, Raúl H. **Principales tendencias de la reestructuración del sistema alimentario mundial**. Campinas : s.n., 1993. 37p. Trabalho apresentado ao Workshop sobre Reestruturação da Indústria Agroalimentar, 1993, Campinas.
- 32 GUIMARÃES, Alberto P. **A crise agrária**. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1979.
- 33 HAMILTON, P. Small farmers and food production in Western Europe. **International Social Science Journal**, v.37, n.3, p.345-360, 1991.
- 34 HILL, Brian E. **The Common Agricultural Policy : past, present and future**. London : Methuen, 1984.

- 35 INSTITUTO BRASILEIRO DO CAFÉ. **Histórico dos convênios internacionais de café** : antecedentes, disposições, operações e acontecimentos correlatos, 1954-63. Rio de Janeiro : IBC, 1964. 86p.
- 36 INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Estudo da competitividade do algodão do centro-sul brasileiro**. Curitiba : IPARDES, 1995. 127p. Convênio FAO.
- 37 JANK, Marcos S.; BASTOS FILHO, Guilherme S. A agricultura no acordo final da Rodada Uruguaí do GATT. **Informações Econômicas**, São Paulo : v.23, n.12, p.47-49, 1993.
- 38 JHONSON, DGale. A liberalização do comércio e outras políticas agrícolas desejáveis. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo : IEA, v.35, n.esp., p.19-36, 1988.
- 39 JORDANA, Jorge. La reforma de la PAC : algunas consideraciones de la agroindustria. **Revista de Economía**, Madrid, n.666, p.175-187, 1989.
- 40 KAGEYAMA, Angela (Coord.). O novo padrão agrário brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In: DELGADO, Guilherme C.; GASQUES, José G.; VILLA VERDE, Carlos M. (Org.). **Agricultura e políticas públicas**. Brasília : IPEA, 1990. p.113-221.
- 41 KENNEY, M. et al. Midwestern agriculture in US Fotismo. **Sociologia Ruralis**, v.29, n.2, p.131-148, 1987.
- 42 LE FRANC, Georges. **Histoire du commerce**. Paris : s.n., 1948.
- 43 LOPES, Mauro R. Acordo agrícola : uma paz armada. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro : FGV, v.48, n.4, p.19-21, abr.1994.
- 44 LOPES, Mauro R. **Agricultura política** : história dos grupos de interesse na agricultura. Brasília : EMBRAPA, 1996. 457p.
- 45 MACLENNAN, Carol; WALKER, Richard. Crise e mudança na agricultura dos EUA : vista panorâmica. In: BURBACH, Roger; FLYNN, Patricia. **Agroindústria nas Américas**. Rio de Janeiro : Zahar, 1982. p.21-43.
- 46 MANN, Susan A.; DICKINSON, James A. State and agriculture in two eras of american capitalism. In: BUTTEL, F. H.; NEWBY, N. (Ed.). **The rural sociology advanced societies : critical perspectives**. London : Croonttelm , 1980. p.283-326.

- 47 MARJOTTA, Marta C.; COSTA, Vera M. H. de M.  
Desregulamentação do setor tritícola e seus efeitos sobre a organização e incorporação de tecnologias nos segmentos agrícola e de moagem. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 33., 1995, Curitiba. Anais. Curitiba : SOBER, 1995. p.258-274.
- 48 MARQUES, Mariano. **A política agrícola comum da CEE.**  
Brasília : CFP, 1988. (Estudos especiais, 22).
- 49 MARX, Karl. **O capital : crítica da economia política.**  
São Paulo : Abril Cultural, 1983. Livro I. (Os economistas).
- 50 PEREIRA, Lia Valls. O projeto MERCOSUL : uma resposta aos desafios do novo quadro mundial. In: BATTAGLINI, Elena et al. **MERCOSUL : integração na América Latina e relações com a Comunidade Européia.** Cajamar : INCA : IRES : CUT/DESEP, 1993. p.11-40.
- 51 PINAZZA, Luiz Antonio; ARAÚJO, Ney Bittencourt de.  
**Agricultura na virada do Século XX : uma visão de agribusiness.** São Paulo : Globo, 1993.
- 52 PIRENE, Henri. **História social e econômica da Idade Média.**  
São Paulo : Mestre Jou, 1973.
- 53 PLATA, Ludwig A. **Influência da política macroeconômica no sistema agroalimentar peruano.** Rio de Janeiro, 1992.  
Dissertação (Mestrado), UFRJ/CPDA.
- 54 POLANYI, Karl. **A grande transformação : as origens de nossa época.** Rio de Janeiro : Campus, 1980.
- 55 PRESSER, Mario F. Abertura externa e integração regional : o caso MERCOSUL. In: BATTAGLINI, Elena et al. **MERCOSUL : integração na América Latina e relações com a Comunidade Européia.** Cajamar : INCA : IRES : CUT/DESEP, 1993. p.81-107.
- 56 RICUPERO, Rubens. **A inserção internacional desejada e a possível para o Brasil.** São Paulo : USP/IEA, 1991. (Coleção documentos. Série assuntos internacionais, 12).
- 57 SCHEFFER, Jon. World Trade Organization substitui o GATT e recebe novas características. **Diário de Comércio e Indústria,** São Paulo, 9 fev. 1994.

- 58 SOUTO MAIOR, Luiz A. P. Iniciativa para as Américas : a economia política de um projeto. **Boletim de Diplomacia Econômica**, Brasília : Ministério das Relações Exteriores, n.9, p.9-11, ago./nov. 1991.
- 59 SZMRECSANYI, Tamas. **O planejamento da agroindústria canaveira no Brasil (1930-1975)**. São Paulo : HUCITEC, 1979.
- 60 TACHINARDI, Maria Helena. Produtos de base : Itamaraty atribui fracasso à má vontade dos países consumidores. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 6 abr. 1993.
- 61 TEIXEIRA, Aloisio. **O movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós guerra**. Rio de Janeiro : UFRJ/IEI, 1983. (Texto para discussão, 25).
- 62 TICOULAT, Renato; MENEZES, Flávio T. **Agropecuária num contexto de contradição : protecionismo nos países ricos, opressão nos pobres**. São Paulo : CEDES/SRB, 1988.
- 63 TYERS, Rod. The impact of trade liberalization on domestic and international price instability. In: ISLAM, Narul; VALDES, Alberto. **The GATT, agriculture and developing countries**. Washington : IFPRI, 1990. p.39-46.
- 64 VAGTS, Detlev F. A empresa multinacional : um novo desafio ao direito internacional. In: CARVALHO, Getúlio (Coord.). **Multinacionais : os limites da soberania**. Rio de Janeiro : FGV, 1977. p.93-170.
- 65 VEIGA FILHO, Alceu A.; GATTI, Élcio H.; MELLO, Nilda T.C. de. **O Programa Nacional do Alcool e seus impactos na agricultura paulista**. São Paulo : IEA, 1980. (Relatório de pesquisa, 8/80).