

ARQUIVO 27

Artigo

DESAFIOS E OPORTUNIDADES DO MERCOSUL.

O CASO DO AGRIBUSINESS

Mauro Borges Lemos*

A NATUREZA ABERTA DO MERCOSUL

MERCOSUL foi instituído pelo Tratado de Assunção, de 29 de março de 1991, que definiu as bases institucionais para a criação de um Mercado Comum entre os países signatários, Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. O tamanho deste mercado comum em formação é de US\$800 bilhões e 200 milhões de pessoas, com uma renda média per capita de US\$4.800,00. Para o empresariado nacional, representa um mercado adicional de US\$252 bilhões

e 42 milhões de pessoas, com uma renda média per capita de US\$6.000,00.

O passo decisivo para a conformação do MERCOSUL foi o Protocolo de Ouro Preto, de 17 de dezembro de 1994, que regulamentou e institucionalizou a União Aduaneira. Em vigor desde 1 de janeiro de 1995, a União Aduaneira possui uma dimensão de comércio intrabloco; onde pratica-se desde aquela data o livre comércio de bens e

serviços com tarifas de importação zero, e uma dimensão extra-bloco, onde pratica-se uma Tarifa Externa Comum - TEC para as importações de terceiros ao nível médio de 14%, com um nível máximo de 20%. Considerando-se todas as exceções, cerca de 85% do valor do comércio do MERCOSUL já se encontra sob regime de União Aduaneira. Considerando-se apenas o setor agroindustrial, este valor do comércio é superior a 95%.

O TAMANHO DO AGRIBUSINESS BRASILEIRO

AGRIBUSINESS, é no Brasil um "big business" em todas as suas dimensões: representa mais de 30% do produto interno do país; emprega mais de 35% da população ativa residente e responde por 40% das

nossas exportações. A pequena e média empresa têm um papel ativo neste grande negócio. Além do peso determinante das empresas familiares na oferta agrícola, há a presença de aproximadamente 70.000 empreendimentos

de pequeno e médio porte na transformação da produção agrícola em produto processado para o consumo final, gerando em torno de 70% do valor adicionado total de R\$13 bilhões da agroindústria brasileira.

O DÉFICIT ESTRUTURAL BRASILEIRO NA PAUTA DE COMÉRCIO DO MERCOSUL

Agribusiness tem sido um sustentáculo de vantagens competitivas no comércio internacional dos países do MERCOSUL, especialmente do Brasil, Argentina e Uruguai. Espera-se, no entanto, que a menor dependência do Agribusiness para o desem-

penho exportador seja um fator positivo de diversificação de vantagens comparativas destes países para produtos manufaturados de maior valor agregado.

O Brasil destaca-se como o país de maior sucesso na diversificação de sua

pauta dos produtos do Agribusiness para os manufaturados, os quais em 1990 já respondiam por 50% do valor total exportado. Em contraste, Argentina e Uruguai tem um sucesso mais limitado de diversificação, refletindo maiores dificuldades em suas políticas

*Phd em Economia pela Universidade de Londres

de industrialização nas décadas anteriores. O Paraguai mostrou-se pouco capaz de alterar sua pauta nos últimos vinte anos.

Esta maior diversificação do destino das exportações brasileiras tem permitido ao País, após quatro anos de MERCOSUL e mais de um ano de União Aduaneira, manter uma distribuição bem equilibrada do destino de suas exportações para aos grandes blocos do comércio mundial, destinando apenas

13% destas para os seus parceiros do MERCOSUL, se mantendo, assim, como um verdadeiro "global trader". Em contraste, fica evidente a maior dependência exportadora da Argentina em relação aos demais países membros e ao Brasil, em particular, quadro menos intenso do que o do México em relação ao NAFTA.

A balança comercial do Brasil com relação ao Mercosul mostra o peso preponderante dos manufaturados de

origem não-agrícola, com uma participação no total das exportações de apenas 12% dos produtos agrícolas e agro-industriais. Em contraste, 50% das importações brasileiras provenientes de nossos parceiros originam-se de produtos do *agribusiness*, com grande predominância de matérias-primas agrícolas não processadas. Resulta-se um déficit estrutural da balança comercial agroindustrial responsável pelo déficit global da balança comercial brasileira.

AS VANTAGENS COMPARATIVAS DO BRASIL NO SEGMENTO INDUSTRIAL DO AGRIBUSINESS

Este déficit estrutural, entretanto, decorre muito mais de desvantagens comparativas do Brasil no setor primário em alguns produtos agrícolas específicos ao invés de desvantagens generalizadas no *agribusiness* como um todo. Pelo contrário, o sistema industrial do *agribusiness* brasileiro é atualizado tecnologicamente e competitivo comercialmente, residindo aí uma vantagem em relação aos parceiros do MERCOSUL.

Esta análise baseia-se no conceito de competitividade sistêmica, a qual não reduz as vantagens comparativas à menores custos na produção, mas engloba aspectos da estrutura industrial, rede de fornecedores e distribuição.

Do ponto de vista das vantagens comparativas correntes por matéria-prima agrícola e cadeia agroindustrial, os diversos estudos são convergentes na listagem das vantagens dos produtos por país. No comércio intrabloco, os

produtos substitutos, onde ocorre a competição das importações com a produção doméstica, a Argentina tem vantagens generalizadas em função da alta qualidade de suas terras na região úmida pampeana e do clima ameno, vantagens que reduzem a baixos níveis a utilização de fertilizantes e defensivos (os custos com insumos na Argentina representam um 1/4 do valor gasto na Região Sul do Brasil). Os produtos mais relevantes desta pauta são trigo, milho, arroz, algodão, carne bovino, leite, algumas frutas temperadas e hortaliças.

Ao nível dos produtos complementares, o Brasil tem vantagens consolidadas nas cadeias de produtos tropicais café, açúcar, cacau e suco concentrado. No entanto, o mercado doméstico dos parceiros do MERCOSUL é relativamente pequeno, cumprindo um papel de demanda residual. No comércio extrabloco, a Argentina e Uruguai tem vantagens primárias na carne de bovinos e cítricos, enquanto o Brasil, além

de aves, domina o mercado de suco de laranja concentrado e disputam com a Argentina vantagens na soja e derivados. Em termos de vantagens sistêmicas das cadeias, o Brasil só tem desvantagens claras na cadeia trigo, muito embora o parque moageiro brasileiro seja muito competitivo.

Abrem-se, portanto, amplas possibilidades para o avanço de iniciativas integradoras ao nível do MERCOSUL pelas empresas do setor, buscando um "mix" na fonte de oferta regional ("regional sourcing") ao longo das cadeias para apropriar-se destas vantagens mútuas. As empresas multinacionais com plantas em vários países estão levando, até o momento, importantes vantagens sobre os demais. Outro elemento de destaque é a forte presença das cooperativas nos três países, várias delas de porte significativo e tomando iniciativas voltadas para as oportunidades da integração regional.

IMPACTOS REGIONAIS DO MERCADO COMUM AGROINDUSTRIAL

Em função da proximidade e similaridade da pauta produtiva agrícola e agroindustrial a Região Sul está sendo a mais afetada pela liberalização comercial no MERCOSUL. As projeções apontam a agricultura gaúcha como a mais atingida, particularmente no caso

do trigo, em função da tecnologia empregada e as distâncias entre zonas produtoras e os mercados de consumo do Sudeste brasileiro.

O elemento que contrabalança estas desvantagens da agricultura sulina é a

sólida estrutura agroindustrial da região, com vantagens tecnológicas e/ou organizacionais sobre as congêneres argentina e uruguaia, como é o caso da indústria vinícola, da indústria de aves, dos moinhos de trigo ou da indústria de laticínios.

O outro extremo dos impactos regionais é a Região Nordeste que aparentemente estaria imune ou favorecida pela abertura. No entanto, um aspecto do impacto da abertura até agora pouco contemplado é o efeito da liberalização sobre a agricultura familiar nordestina, que está associado ao crescimento das

importações de alimentos básicos e algodão.

O impacto sobre o Centro-Oeste é ainda indefinido, mas coloca como questão prioritária sua agroindustrialização. Espera-se para a Região Sudeste um quadro de relativa estabilidade de sua

produção agrícola, fortemente articulada a agroindústria, com fortes economias de transação e escala ao nível das relações entre fornecedores de matérias-primas agrícolas e usuários processadores, o que torna a agricultura regional mais imune aos impactos da abertura externa.

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO MERCOSUL

As oportunidades de negócios no MERCOSUL estão inicialmente mais relacionadas com novas formas de investimentos provenientes de acordos de cooperação e joint-ventures com empresas complementares para explorar o novo mercado comum. A entrada através das exportações são mais limitadas pelas próprias características das vantagens comparativas de *commodities* agrícolas para nossos parceiros do MERCOSUL. Um aspecto ainda pouco explorado é o grande potencial para o comércio intra-indústria dentro da cadeia do agribusiness, onde vantagens localizadas de um País Membro em um ponto específico da cadeia poderiam ser complementadas por vantagens de outro País Membro em outro ponto, possibilitando a consolidação de uma efetiva complemen-

taridade produtiva dentro das cadeias.

No plano dos investimentos cruzados entre os Países Membros, os maiores avanços têm ocorrido nas indústrias do *agribusiness*, enquanto que em outros setores da economia este processo tem sido mais lento. As grandes empresas multinacionais da cadeia de lácteos têm sido das mais ativas, juntamente com as grandes empresas brasileiras na cadeia de carnes, principalmente no segmento de produtos industrializados de alto valor agregado.

Ao contrário do senso comum, oportunidades do Mercosul para as pequenas e médias empresas (PMEs) agroindustriais são amplas, considerando a distribuição diversificada destas empresas na estrutura agroindustrial

brasileira em seu espectro de setores, o peso significativo que exercem dentro de cada mercado de produtos e capacidade de liderança que ocupam em diversos mercados.

Para fomentar a participação da pequena e média empresa no fluxo de investimentos para os parceiros do Mercosul seriam necessárias políticas especiais, tais como créditos preferenciais no sistema bancário para as PMEs exportadoras, ampliação das linhas de crédito pós e pré-financiamento das exportações para as PMEs, institucionalização das "rodadas de negócios", constituição de um Banco de Informações de negócios sobre o Mercosul, criação de um Programa de Assistência Técnica à Exportação